

Weit über 100 Prozent im Job geben

Porträt. Der gelernte Gastronom und Hotelier Erich Haller kennt das heimische Gewerbe wie seine Westentasche. Wie ihm dies als nunmehrigem Großhändler zugute kommt.

VON ESTHER REISERER

Bereits als Kind turnte Erich Haller zwischen Chiquita-Bananen-Kisten herum, an Wochenenden war die Familie oft unterwegs zu Obst- und Gemüseproduzenten, von Marillen- bis Erdbeerbauern. Damals hätten die Geschwister den Bereich spielerisch kennengelernt, erzählt der gebürtige Wiener. Während der Großhandel zum Steckenpferd des – in der Branche als „Haller Peppi“ bekannten – Vaters wurde, schlug der jüngste Sohn in der Gastronomie und Hotellerie Wurzeln.

„Den Grundstein für meine Karriere legte die Ausbildung im Modul der Tourismusschule. Dort zu lernen, dass der Kunde König ist, und die Dienstleistung in den Vordergrund zu rücken, hat sich durch meine berufliche Laufbahn gezogen“, sagt der 46-Jährige. Nach der Schule verbrachte er zwei Jahre in Amerika, um als Management-Trainee in einem Fünfsternehotel erste Erfahrungen zu sammeln. Danach ging es für ihn über die Luftburg Kolarik im Prater zum Nachtlokal Platzhirsch, welches er zuletzt leitete. „Wir haben viel getanzt, gelacht, gefeiert. Aber irgendwann war es einfach genug.“

So wechselte er 2016 „auf die andere Seite“, zum Großhandel mit Zustellung, direkt in die Fußstapfen seines Vaters. Dieser steht ihm weiterhin als Mentor, und, wie er sagt, „offenes Lexikon, wenn es um Obst und Gemüse geht“, zur Seite. Dadurch habe er gelernt, „beide Sprachen zu beherrschen. Wenn ein Gastronom ‚weiße Zwiebeln‘ bestellt, meint er eigentlich gelbe. Wir als Händler unterscheiden zwischen weiß und gelb, das sind zwei Sorten. Wenn der Kunde etwas bestellt, weiß ich, was er wirklich meint. Unser Zufriedenheits- und Erfüllungsgrad ist hoch.“

Zuvor hat er in die Nacht hinein gearbeitet, nur in werke er aus der Nacht heraus. Hallers Arbeitstag startet zwischen Mitternacht und zwei Uhr früh. Für diese Dienste ausreichend Personal zu finden ist ihm nicht immer leicht gefallen. Er macht den Mitarbeitern ein spezielles Angebot: „Nach vier Arbeits-



Neben dem gängigen Angebot führt das Obsthaus auch ein Bio-Vollsortiment. „Aus Überzeugung“, so Haller.

[Die Presse/Clemens Fabry]

tagen haben die Beschäftigten zwei Tage frei. Der Dienstplan verschiebt sich jede Woche um einen Tag. So besetze ich auch Sonn- und Feiertage.“ Da für ihn die Effizienz an erster Stelle steht, können die Arbeitnehmer früher gehen, wenn ihre Aufgaben erledigt sind – bei vollem Stundenlohn. Dadurch sind die Dienstnehmer schneller und besser, die Kunden bekommen ihre Ware früher. Der Kreis schließt sich. Er selbst arbeitet indes sieben Tage

ZUR PERSON

Erich Haller (46) ist nach leitender Funktion in Gastronomie- und Hotelbetrieben, wie dem Club Platzhirsch und Luftburg Kolarik, 2012 dem Ruf seines Vaters gefolgt und hat das Obsthaus gegründet. Die Kompetenzen für den Obst- und Gemüsegroßhandel erlernte er von seinem Vater, Josef Haller, der 50 Jahre lang in der Branche tätig war und heute noch als Mentor zur Seite steht. Der Zusteller beliefert u. a. die System- und Großgastronomie, die Hotellerie, Werkküchen und Kasernen.

die Woche, von früh bis spät. „Man vernachlässigt dadurch viel. Aber für mich lohnt es sich, um schneller ans Ziel zu kommen.“ Damit meint er auch, das Unternehmen so groß zu machen, dass neue Freiheiten entstehen. Er habe die Firma vor Corona in „dieses Fahrwasser gebracht, nun geht alles in die richtige Richtung“.

Investitionen in Krisenzeiten

Auch durch neue Investitionen. Jede Krise ziehe wieder vorbei, ist Haller überzeugt. Deshalb ist es ihm wichtig, den Weitblick zu bewahren. „Auch zu Pandemiezeiten haben wir kontinuierlich geliefert, selbst bei kleinen Aufträgen. Der Kunde hat davon bei mir bestellt und auch wieder danach. Doch wenn ich ihm in Krisenzeiten nicht zur Seite stehe, verliere ich ihn.“

Die Dienstleistung mache den Unterschied, denn: „Tomaten hat jeder“, bringt er es auf den Punkt, „viel eher zählt, wie wir mit Reklamationen umgehen, ob wir ökologisch arbeiten, digitalisiert sind

und ob es eine Liefergarantie gibt.“ Spezialisiert auf die Systemgastronomie, zählen zu seinen Kunden L'Osteria, Vapiano, Dean and Davids, Swing Kitchen oder Le Burger.

Die hohe Nachfrage nach Obst und Gemüse, aber auch „Pre-cut“-Produkten, gibt ihm Ansporn, weiter zu denken. Aktuell investiert er in ein neues Frischelogistikzentrum mit 2500 m² Nutzfläche. Der Neubau verfüge über eine Solaranlage auf dem Dach, Vollwärmeschutz, natürliche Kältemittel und Biomasseanlage, betont Haller. „Im Moment sind die Ausgaben sehr hoch. Doch künftig wird entscheidend sein, ob der Lieferant ökologisch arbeitet oder nicht.“

Durch den Zubau trage er auch Sorge dafür, den Mitarbeitenden bessere Arbeitszeiten anzubieten. Mehr Platz und Struktur führten zu weniger Stress und einer besseren Arbeitsqualität. „Meine Motivation ist, alle glücklich zu sehen, nicht nur mich selbst zufrieden zu stimmen. Anderenfalls kommen meine Angestellten morgen nicht mehr.“