

BERUF

ÖSTERREICH WIRD ZIEGELWEISE EXPORTIERT:

Der Weinkeller-Baumeister

Friedrich Gruber, Baumeister aus Gutenstein/NÖ, baut weltweit wundervolle Weinkeller. Unter anderem für das schönste Weingut Kaliforniens.



Friedrich Gruber im Napa Valley: Das Castello, das er für Darryl Sattui (im Bild links) baut, wird 200 Millionen Schilling kosten, Bauzeit zehn Jahre

sein Baumeister ist – Friedrich Gruber aus Gutenstein hinten im niederösterreichischen Piestingtal, ein Betrieb mit 18 Mann hoch und einer Halbtagskraft im Büro.

Wie Gruber ins Napa Valley kam

Wie Gruber an Sattui kam – oder besser Sattui an Gruber – ist ein schönes Beispiel dafür, wie auch Kleinbetriebe solch schöne Aufträge an Land ziehen können: gutes Nischenprodukt, persönlicher Einsatz, Mut zu einem gezielten und selbstbewußten Auftritt und dann noch Geduld.

Gruber hatte früher für Baukonzerne wie Philip Holzmann oder Züblin Bauleiter an exotischen Bauplätzen in Afrika oder dem Irak gespielt, und „dort habe ich den Mut gefaßt, mich selbständig zu machen. Ich habe bei meinen vielen Aufenthalten ganz einfach genügend Leute getroffen, die sicher

dümmer waren als ich und trotzdem erfolgreich“. 1984 machte er sich als Baumeister selbständig, „wie viele andere auch mit einem Pritschenwagen und einem Lehrbuben. Das war die beste Entscheidung meines Lebens“.

Einer seiner vielen Kunden, für die er im Piestingtal jede Menge Häuser und Villen gebaut hat, brachte ihn schließlich auf die Idee, Weinkeller zu bauen. „Ich habe Gewölbe, Ziegel und alte Bauweisen schon immer geliebt und mir in mein eigenes Haus einen schönen Ziegelkeller nach einem alten italienischen Vorbild aus Montegrigione eingebaut. Nur um des Bauens willen, überhaupt nicht, um damit ein Geschäft zu machen. Mit jenem Kunden haben wir eine Flasche Wein bei uns im Keller getrunken. Der hat mich gefragt, wieso wir so etwas Schönes nicht aktiv anbieten, und so hat alles angefangen.“

An seine Kunden, zu 70 Prozent private Weinliebhaber, kam und kommt Gruber durch Mundpropaganda und Werbung in Fachzeitschriften und allen voran durch auffällige Auftritte auf Messen – auf der Vinova in Wien, auf der Vinatily in Verona oder in Bordeaux, wo die größte Weinmesse der Welt stattfindet. „Dort bauen wir für die paar Tage ein wirklich schönes Gewölbe auf. Wir sind dort immer die einzigen Kellerbauer, und entsprechend groß ist das Aufsehen. Das ist dann eine Woche oder zehn Tage Schwerarbeit, ich versuche wirklich jedem, der dort vertreten ist oder herumgeht,

che Verbundenheit verkörpert mit dem, was er baut.

Gruber baut Weinkeller und Ziegelgewölbe, und das in der ganzen Welt. In nur wenigen Jahren, seit sich Gruber auf diese absolute Nische spezialisierte, hat er die Augen von Weinliebhabern in Japan und Korea, in Südtirol und in Griechenland und – noch immer zum Großteil – in Österreich zum Leuchten gebracht, als er ihnen die wunderschöne Verpackung für ihre erlesenen Tropfen baute.

Das absolute Prachtstück von Friedrich Gruber steht aber in Kalifornien, genauer gesagt im Napa Valley, dem Weinzentrum der USA nördlich von San Francisco. Ein reich gewordener, ehemaliger Italiener namens Darryl Sattui läßt dort gerade in einem Zehnjahresprojekt (!) das teuerste Weingut in den Vereinigten Staaten, ein 200-Millionen-Schilling-Projekt, aufbauen. Und

VON MICHAEL FEMBEK

„Ich habe noch jeden einzigen Keller selbst verkauft, selbst geplant und das Geld selbst kassiert. Bei mir gibt es keinen schriftlichen Vertrag. Denn wenn ich einen Preis sage, dann ist das der Preis.“

Friedrich Gruber, 43, ist jener Typ von Baumeister, mit dem man gern zusammenarbeitet. Jener Typ, der die ehrliche Haut, das eigene Handanlegen und die persönli-



Friedrich Grubers neue Werkstätte und Lagerhalle ist auch seine Visitenkarte: „Das Ganze hat nur 40 Prozent mehr gekostet als eine normale Halle.“

die Hand zu schütteln und einen Prospekt in die Hand zu drücken. Was einem da alles unterkommt, da fühlt man sich manchmal wie der letzte Trottel, aber das gehört dazu.“

Ein unmittelbares Geschäft ist aus dem Messeauftritt sowieso nicht zu machen, hat Gruber mittlerweile gelernt. „Das Geschäft läuft ganz anders. Das dauert oft ein paar Jahre, und dann steht plötzlich einer vor der Tür und sagt, wir hätten uns damals dort und dort getroffen und er bräuchte jetzt einen Keller.“ So geschehen auch mit Darryl Sattui. „Ich hatte an alle Weinbauern in Kalifornien eine Broschüre geschickt, und es hat sich absolut nichts gerührt. Und ein paar Jahre später steht Darryl bei mir in Gutenstein im Werk. Wir haben uns gar nicht lange unterhalten, wir waren uns auf Anheiß sympathisch, und er hat gesagt: ‚Du baust mein neues Haus in Napa Valley.‘“

Erst nach und nach wurde Gruber die Dimension dieses Baus bewußt, der spätestens ab der Fertigstellung im Jahr 2005 oder 2006 der beste Werbeträger sein wird, den er sich vorstellen kann: ein Castello nach italienischem Vorbild, 200 Millionen Schilling Gesamtbaukosten, verteilt auf zehn Jahre. Gruber plant und konzipiert alles und schickt seine Fachkräfte nach Bedarf rüber nach Kalifornien. Die Bauarbeiter sind Mexikaner. „Das ist klar, die arbeiten um sieben Dollar die Stunde, unsere Leute kosten das Zehnfache.“

Das gesamte Baumaterial kommt per Container aus Österreich – alte Ziegel aus Abbruchhäusern, für deren Ankauf Gruber mittlerweile ein Netzwerk an Abbruchfirmen und Privaten aufgebaut hat: „Die ersparen sich die Deponiegebühren, und ich zahle ihnen noch was dafür.“ Gruber baut, restauriert und liefert auch beispielsweise alte Steinstufen aus Wiener Bürgerhäusern und alle „Accessoires“, die zu jedem seiner Gewölbe einfach dazugehören: Säulen,

Wappen, Brunnen, Figuren, Türen, Schlösser.

Unter den 18 Mitarbeitern Grubers sind heute auch ein Steinmetz, der zuallerletzt als Draufgabe jeden Kunden in Stein meißelt, und ein eigener Kunstschmied. In den letzten Jahren hat die gesamte Bautruppe natürlich laufend dazugelernt. „Wir haben da überhaupt nichts neu erfinden müssen, all die Schalungen und Wölbungen, das ist alles alte Baukunst, die wir uns aber erst wieder erarbeiten mußten, weil das niemand mehr gemacht hat.“

Zu Grubers Herzeigeprojekten in Österreich gehören das Römerbad in Seefeld, das



Einige von Grubers Prunkstücken: Der Keller für den größten privaten Weinbauern in Japan (oben), das Römerbad in Seefeld (rechts) und der eigene Weinkeller, mit dem alles anfing

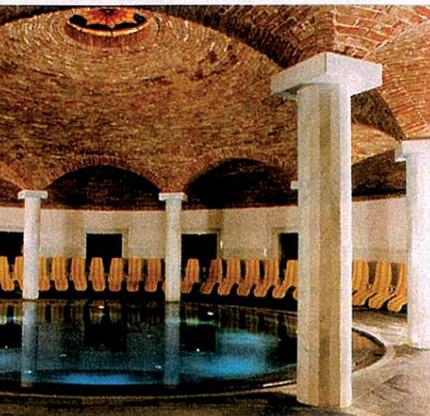


Hotel Klosterbräu in Seefeld oder die Weingüter Waldherr und Skoff im Burgenland. Seine Keller sind aber längst in der ganzen Welt eingegraben. Der Keller im „Haus Tyrol“ im koreanischen Skidorf Muju (siehe GEWINN 9/96) gehört genauso dazu wie der Keller des größten privaten Weinbauern in Japan oder das Museum der Deutschen Geschichte in Bonn, und nicht zuletzt seine neue Firmenhalle in Gutenstein. „Ich will einmal in jedem Kontinent gebaut haben, und derzeit schaut es gut aus, wir verhandeln mit Chile und mit Australien.“

50 Prozent vom Umsatz macht der Baumeister heute mit Kellern, den Rest mit gehobenen Einfamilienhäusern, 70 Prozent aller Kunden sind private Weinliebhaber. „Ein voll ausgestatteter Keller kostet im Schnitt 250.000 Schilling, daran bauen wir vielleicht zehn oder 14 Tage.“ Den Umsatz hält er hingegen geheim: „Der ist so klein, daß man gar nicht darüber spricht.“

Keine Wachstumsphilosophie

Der Nachteil von Grubers Profession, der gleichzeitig auch ein Vorteil ist: „Da kann man nicht wachsen und wachsen. Das Ganze ist mit meiner Person verbunden, das kann nicht irgendein Keiler verkaufen.“ Der dreifache Familienvater Gruber sieht in Wachstum und Großunternehmertum auch wenig Erstrebenswertes: „Ich komme jetzt mit vielen reichen Leuten zusammen, aber ich habe noch keinen gefunden, mit dem ich



tauschen möchte. Ich möchte mit meiner Familie und meinen Freunden am Abend vor meiner Blockhütte sitzen und grillen, das zählt. Meiner 15jährigen Tochter habe ich es jetzt ermöglicht, daß sie im Sommer ein Praktikum bei einem Weinbauern in Kalifornien machen kann. So etwas ist wirklich was wert, mehr als man mit Geld bezahlen kann.“

