

# Interview mit dem Firmengründer ERICH KRAFT

Beruf:	Kaufmann
Funktion:	Geschäftsführer
Tätig bei:	Kraft & Co GesmbH., 1120 Wien, Arndtstraße 15
Geboren - Datum, Ort:	14. Dezember 1944, Eggenburg
Familienstand:	Verheiratet mit Marion
Kinder:	Michael (1978)
Eltern:	Josef und Barbara
Hobbies:	Tennis, Tanzen, Fotografieren

---

Ich komme aus Hohenwart im Weinviertel. Meine Eltern hatten eine Landwirtschaft mit Weinbau, die mein Bruder übernahm. Es stellte sich bei mir schon in der Schulzeit heraus, daß mir die manuelle Arbeit nicht so liegt. Nach Beendigung der Pflichtschule kam ich nach Wien zur Firma Brüder Kunze, die mit Kellereimaschinen handelte und auch produzierte. Mein Vater war Kunde dieser Firma und kannte den Chef gut. So begann ich meine Lehre als Großhandelskaufmann bei der Firma Kunze im September 1958 und wohnte bei meiner Tante. Mein Chef war ein sehr dominanter Mensch und die Angestellten blieben meist nicht sehr lange. Ich war als Lehrling in der Firma bald der Älteste, denn ich konnte mich auf den Chef gut einstellen und nahm das alles nicht so ernst. Ich arbeitete so lange wie es nötig war und es störte mich nicht, Überstunden zu machen. Als auch der Einkäufer gekündigt wurde, war ich schon so kompetent und mit so viel Engagement bei der Arbeit, daß der Chef keinen Ersatz für den Einkäufer suchte, sondern mir diese Arbeit überließ. Ich identifizierte mich immer sehr mit der Firma. Aber auch mir wurde der Druck mit dem Chef zu viel und im Affekt habe ich gekündigt. Ich hoffte aber, daß er mich zum Bleiben bewegen würde, doch das konnte er nicht. Kurzfristig arbeitete ich in einer anderen Branche und da ergab sich folgendes: Ein Außendienstmitarbeiter, der mit der Firma Wareka und auch der Firma Kunze Geschäfte machte, erfuhr, daß der Gatte der Frau Wareka verstorben ist und sie jetzt einen fähigen Mann für die Geschäftsführung braucht. Anscheinend hatte ich diesen Vertreter beeindruckt, da er mich als den richtigen Mann einschätzte. Die Firma war heruntergewirtschaftet aber Frau Wareka hat mir das Angebot gemacht, später die Firma zu übernehmen. Ich glaubte an den Erfolg und war beharrlich. Ich fand ein Produkt, Filtermaterial aus England, von dem ich überzeugt war und baute einen Kundenstock auf. 1969 übernahm ich dann die Firma von Frau Wareka und baute sie kontinuierlich auf. Jetzt sind wir der einzige Handelsbetrieb für Kellereimaschinen in Wien.

### **Was bedeutet für Sie persönlich Erfolg?**

Wenn die Kunden mein Engagement akzeptieren und honorieren. Ich sehe es als Erfolg wenn die Kunden zufrieden sind, unsere Kunden bleiben und mich auch weiterempfehlen.

### **Sehen Sie sich als erfolgreich?**

Ja. Von den 15 renommiertesten Weingütern des Burgenlandes haben 12 eine Füllanlage von uns. Das spricht für uns. Wir können uns fast nicht mehr steigern.

### **Was war ausschlaggebend für Ihren Erfolg?**

Man muß an sich und seine Produkte glauben. Ich hatte immer das Gespür für das Geschäft und dafür welche Maschinen gefragt sind. Ich achtete auf Trends und wählte sorgfältig die Produkte aus. Denn wenn das Angebot nicht paßt tut sich der beste Verkäufer schwer.

### **Wie begegnen Sie Herausforderungen des beruflichen Alltags?**

Es gibt jeden Tag neue Überraschungen mit denen man nicht gerechnet hat. Ich schaue, daß ich das Geschäft im Fluß und die Firma im Laufen halte.

### **Gibt es jemanden, der Ihren beruflichen Lebensweg besonders geprägt hat?**

Obwohl mein Lehrherr sehr streng war hat er mich sehr geprägt in Puncto Zuverlässigkeit. Das ist mein oberstes Gebot. Ich mache keine unüberlegten Zusagen und verzettle mich dadurch auch nicht. Durch den Umgang mit meinem Chef habe ich viel an Menschenkenntnis gelernt. Ich kann mich auf die kompliziertesten und schwierigsten Kunden einstellen und mit ihnen umgehen.

### **Welche Anerkennung haben Sie erfahren?**

Offizielle Anerkennung gibt es selten. Manchmal wird von Partnern oder Lieferanten anerkannt wie gute Umsätze man macht. Anerkennung gibt's auch in Form von Weiterempfehlungen oder daß man gewisse Betriebe oder Institutionen zu seinen Kunden zählen kann.

### **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter bei Ihrem Erfolg?**

Ich bin überzeugt davon, daß man nicht alles können muß, sondern man muß seine Mängel mit versierten Mitarbeitern ausgleichen.

### **Welchen Rat möchten Sie an die nächste Generation weitergeben?**

Mein Sohn möchte die Firma von mir übernehmen und weiterführen aber ich sehe, daß es große Generationsprobleme gibt. Ich könnte viele Erfahrungen weitergeben aber es ändert sich alles so schnell, daß man nicht weiß, ob meine Erfahrungen noch gefragt sind. Ich denke, man muß sich für eine Sache ganz engagieren und die Verantwortung für jede seiner Handlungen übernehmen. Positiv denken, die Handlungen danach setzen, und für das Wichtigste halte ich die Zuverlässigkeit.