

60 Jahre Partnerschaft

Franz Gramiller & Sohn GmbH feiert heuer ein besonderes Jubiläum – im Interview sprechen die Firmenchefs über den Werdegang ihres Traditionsbetriebes



Das Jahr 2013 ist für die Firma Gramiller ein ganz besonderes in der Firmenchronik. Denn heuer feiert das Großhandelshaus für Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen sowohl mit Krämer & Grebe als auch mit Vemag 60 Jahre Firmenpartnerschaft. Daher hat Gramiller das Jahr 2013 ganz unter das Zeichen dieses Jubiläums gestellt. Grund genug also, um mit KR Dr. Franz Gramiller (Geschäftsführer) und DI Gerhard Pockenauer-Gramiller (Prokurist) über die Entwicklung der Firma zu plaudern.

ÖFZ: Im Jahre 1919 wurde Franz Gramiller & Sohn gegründet, heuer feiert die Partnerschaft mit den Firmen Vemag als auch Krämer & Grebe - heute GEA Food Solutions - ihr 60-jähriges Bestandsjubiläum. Geben Sie mir einen kurzen Überblick, wie sich Ihr Unternehmen entwickelte?

Franz Gramiller: Richtig, wir gehen mit großen Schritten auf den hundertsten Geburtstag des Unternehmens zu. Und das ist relativ einzigartig. Wobei so richtig gewachsen ist Gramiller erst nach 1945, als der mittlerweile leider verstorbene KR Max Gramiller und seine Frau Friederike das Geschäft übernommen haben.

Gerhard Pockenauer-Gramiller: Durch den Strukturwandel der Branche hat sich auch unser Vertrieb dementsprechend verändert. Wir haben uns vom Bedarfsgüter- zum Investitionsgüterhändler und mittlerweile weiter zum Komplettlösungsanbieter entwickelt. Das hat sich sukzessive und schrittweise verändert. Bedarfsartikel wie Därme und Gewürze, wie sie zu Beginn verkauft wurden, haben wir heute nicht mehr im Programm.

Gramiller: Als ich 1965 in das Unternehmen kam, merkte ich, dass sich in der Branche viel tut. In den 70er-Jahren ist das Vakuumverpackend dazu gekommen, in den 80ern dann die Weiterverarbeitung und das vollautomatische Schneiden, also Slicen. Letzteres ist heute nach wie vor eines der wichtigsten Segmente. Nun bieten wir auch die komplette Wärme-, Kälte-, und Reinraumtechnik an. Mit Schlachten und Zerlegen haben wir nach wie vor nur am Rande zu tun.

ÖFZ: Der Strukturwandel ist ein gutes Stichwort. Die Branche heute ist nicht mehr mit der zu vergleichen, die sie vor 60 bzw. 100 Jahren war. Woran erkennt man als Großhändler, dass man sich verändern muss und in welche Richtung es geht?

Gramiller: Viele Kunden sind mit uns mitgewachsen - und auch wir mit ihnen: Alphabetische Beispiele von Ablinger bis Wiesbauer. Die Mehrheit der Großgewerbe- und

Industriebetriebe ist aus dem Handwerk gewachsen und hat vor 50, 60 Jahren mit uns angefangen. Als diese gewachsen sind, veränderte sich natürlich auch deren Bedarf. Dem haben wir Rechnung getragen, z B. größere Maschinen, Beladehilfen, Förderhilfen etc. Denn dies gab es damals alles noch nicht. Mein Vater und ich haben uns zusammen überlegt, welche Maschinen und Anlagen für unseren Kunden die richtigen und die besten wären.

Pockenauer-Gramiller: Leider hat seither auch eine Unmenge an Betrieben zugesperrt, die uns alle sehr fehlen. Um jeden einzelnen ist es sehr schade – sie fehlen jedoch leider nicht am Markt.

Gramiller: Wenn man den alten Verkäufern zuhört, wenn sie von früher erzählen – es war eine ganz andere Zeit. Zum Beispiel unser Herr Golth – Jahrgang 1924 – kommt uns immer wieder einmal besuchen. Damals gab es auch in kleineren Ortschaften zwei oder mehr Metzger. Die hat man, wenn man in der Gegend war, natürlich alle besuchen müssen. Sonst galt es als Beleidigung. Und dann war die erste Frage: Bei wem warst du, und was hat er gekauft? Was? Einen 90-Liter-Kutter? So einen will ich auch – aber größer muss er sein. Diese Zeiten sind lange vorbei.

ÖFZ: Ursprünglich war Ihr Unternehmen ja im städtischen Schlachthof Salzburg untergebracht, den es ja schon lange nicht mehr gibt. Wie hat sich damals die Standortfrage gelöst?

Gramiller: Im Jahr 1954 benötigte unser Unternehmen eine Ausstellungsfläche für Maschinen. Im alten Schlachthof in der Innenstadt war dafür kein Platz. Also hat man ans Wohnhaus vor die schöne, alte Villa einen Ausstellungsraum angebaut. Als dann der Schlachthof endgültig schloss, sind wir gesamt dorthin gezogen. Mitte der 70er-Jahre wurde dann das Bürogebäude neben der Villa abgerissen, neu aufgebaut und an den Ausstellungsraum angebaut.

1983 haben wir einen unserer Nachbarn aufgekauft, dieses

Gebäude dient nun als Werkstätte, Ersatzteillager und auch für einige Seminarräume. Seit Mitte der 80er-Jahre bieten wir bestens besuchte Kundenseminare bei uns im Haus, gemeinsam mit unseren Lieferanten, an.

ÖFZ: Zurück zu Vemag und Krämer & Grebe. Welche Prozesse durchläuft man, wenn man so lange zusammenarbeitet?

Gramiller: Auch unsere Lieferanten sind von ähnlichen Entwicklungen betroffen wie wir – auch was die technologische Seite betrifft. Auch sie mussten und haben sich weiterentwickelt. Dazu muss man auch sagen, dass wir noch heute keinen Einzigen im Programm haben, der unter den heutigen Marktpreisen verkaufen kann.

Aus Krämer & Grebe ist in seiner jetzigen Firmenform nach Verkauf an AlfaLaval, später Tetralaval, CFS Convenience Food Systems, heute GEA Food Solutions. Für Roger Reiser von Vemag habe ich 1971 gearbeitet. Nach meinem Studium bin ich für ein halbes Jahr in die USA gegangen. Schon damals war Reiser der größte Vertreter von Vemag, und das Unternehmen gehörte noch zu Reemtsma-Gruppe, mit 80 anderen Fabriken.

Pockenauer-Gramiller: Wie bei einer Ehe gibt es auch in einer Zusammenarbeit Höhen und Tiefen. Man hat gestritten, Konflikte gehabt etc. Es hat sich jedoch gezeigt, dass es wichtig ist, dass man zueinander steht.

Denn auch selbst hat man Höhen und Tiefen. Beispielsweise gibt es Zeiten, wo Kutter zyklisch sehr gefragt sind. Dann sinkt die Nachfrage, und es dauert wieder länger, bis man etwas verkauft. Da braucht es Vertrauen und Verständnis auch seitens unserer Partner, dass das nächste Hoch schon kommen wird. Umgekehrt hatten auch unsere Lieferanten zum Teil schon mit Schwierigkeiten zu kämpfen.

Gramiller: Der Vertrag mit Krämer & Grebe besteht aus einer einzigen A4-Seite. Heute benötigt ein Vertrag mehrere bzw. viele Seiten. Auf dieser einen Seite steht alles Wichtige.

Und dieses Papier wurde jedes Mal bei Inhaberwechsel, von den jeweils neuen Firmenverantwortlichen, neu unterschrieben.

ÖFZ: Wie kann man sich die Komplettlösungen vorstellen?

Pockenuer-Gramiller: Durch das zahlenmäßige Schrumpfen unseres Ur-Kunden, dem gewerblichen Fleischer, bieten wir nun Lösungen für die gesamte Lebensmittelverarbeitung an. Dass diese Lösung nur ein Gerät umfasst, kommt vor, passiert mittlerweile aber selten. Die Produktionskette aus einer Hand anbieten, das ist unsere Stärke. Denn auch die Anforderungen an unsere Kunden werden ja immer komplizierter. Man denke an IFS-Anforderungen und dergleichen. Dazu braucht es Komplettlösungen, die funktionieren wie ein Orchester. Freilich kann ich mir meine Verarbeitungsketten auch selber zusammenstellen, aber dann besteht die Gefahr, dass die einzelnen Prozessschritte nicht reibungslos ineinander übergreifen.

Gramiller: Die Hersteller von Fleisch- und Wursterzeugnissen sind heute ja unter enormem Druck. Kontrolle, Rückverfolgbarkeit und Kennzeichnungen müssen eingehalten werden. Wenn man etwas zusammenstückelt, kann es passieren, dass aus dem Orchester keine Musik herauskommt. Unsere Kunden sagen: Du bist der Dirigent, du machst die Musik, aber das Ergebnis muss passen. Das ist es, was wir anbieten und bei dem wir ebenso Tag für Tag dazulernen.

Pockenuer-Gramiller: Außerdem ermöglichen wir die vorbeugende Wartung unserer Maschinen und Anlagen, damit unsere Kunden die hohen Anforderungen, die heute an sie gestellt werden, auch bedenkenlos erfüllen können.

ÖFZ: Wie sieht die zukünftige Entwicklung von Gramiller aus?

Pockenuer-Gramiller: Meine Frau Mag. Barbara Gramiller und ich sind jetzt die vierte Generation, die das Unternehmen

Gramiller führt. Und wir haben zwei Töchter, und der Auftrag ist ganz klar, das Unternehmen in die fünfte Generation weiterzuführen. Und wohin das genau führen wird, wird man sehen.

von Pia Moik

Besuchen Sie uns auf: [fleischundco.at](https://www.fleischundco.at)