

Die Saftladen-Chefs

Johannes von Perger und Thomas Hinderer führen Betriebe ganz unterschiedlicher Größe – und haben doch einiges gemein

Aufkirchen - Der eine hat sich auf ein Nischenprodukt von hoher Qualität spezialisiert, der andere vertreibt einen Massenartikel. Doch etwas haben Johannes Freiherr von Perger und der Vorsitzende der Eckes-Granini-Gruppe, Thomas Hinderer, gemeinsam: Sie sind Chef eines „Saftladens“. Auf dem MTV-Unternehmerstammtisch „Bergspektiven“ plauderte Gastgeber Christian Kalinke mit beiden Geschäftsführern über wertebewusstes Wirtschaften.

Die beste Marktforschung findet im Supermarkt statt, ist der Eckes-Chef überzeugt

Wie immer, schlug Kalinke einen bewusst lockeren Ton an und wie immer hatte er damit Erfolg. Der große Saal des Gasthofs Post in Aufkirchen war proppenvoll. Und für so manche geplagten Eltern im Publikum boten diese beiden erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeiten sicherlich Trost. Denn beide sind erst nach einer nicht gerade glänzenden Schulkarriere durchgestartet. Wie Johannes von Perger berichtete, war er der einzige in einer Familie von Akademikern, der „nur“ einen

Hauptschulabschluss hatte. „Ich war der Skandal in der Familie.“ Zunächst machte von Perger eine Lehre als Werkzeugmacher bei Siemens. Als er darin keine Erfüllung fand, folgte eine Ausbildung zum Gärtner.

Nach der Meisterprüfung übernahm er 1986 die elterliche Saftkellerei am Ammersee und mauserte sich zum erfolgreichen Unternehmer, in dessen Betrieb jährlich 600 Tonnen Obst verarbeitet werden und den er „mit viel Freude“ führt. Die rund 50 Hektar große Fläche für Obstanbau wird ausschließlich nach Bioland-Kriterien bewirtschaftet, auch das zugekaufte Obst ist Bio-Ware. Seit knapp 30 Jahren verfährt Perger nach dem Motto „aus den besten Früchten einen guten Saft machen“.

Denn seine Säfte sollen nicht nur der Gesundheit dienen, sie stehen auch „für Freude und Geschmack“, erklärt er. Perger macht nicht einfach Saft, er stellt „Saftkreationen“ her. Ein guter Apfelsaft etwa bestehe aus mehreren Sorten, einem Aroma-, einem Säure- und einem Zuckerträger. Zuletzt hat Perger beispielsweise einen „vinifizierten Saft“ kreiert, der die Geschmacksbreite von Wein erreichen soll.

Bei der Qualitätssicherung setzt er auf Riechen und Schmecken. „Diejenigen, die eine gute Nase haben, sind dem Labor vor-

aus“, erklärt er. Mit dieser Strategie hat Perger ein Umsatzvolumen von rund vier Millionen Euro erreicht. Gegen Europas größten Saftladen „Eckes-Granini“, der mit der Herstellung von 2,8 Milliarden Litern Saft im Jahr einen Umsatz von sechs Milliarden Euro macht, ist das allerdings eine verschwindend geringe Summe.

Dennoch bezeichnet der Eckes-Chef Thomas Hinderer die Firma mit ihren 1600 Mitarbeitern als „Familienunternehmen“.



Muntere Gesprächsrunde: Johannes von Perger (v. li.), Christian Kalinke und Thomas Hinderer.

FOTO: TREYBAL

Das mag daran liegen, dass es seit 153 Jahren in der Hand der Familie Eckes ist. Er schätze die Berechenbarkeit und Langfristigkeit von Familienunternehmen und würde nie bei Großkonzernen arbeiten wollen, sagt Hinderer, der sich selbst als ehrgeizig, ungeduldig und impulsiv beurteilt. Er sei ein „stinkfauler Schüler“ gewesen und erst über den Umweg Realschulabschluss und Lehre zum BWL-Studium gekommen, das er übrigens mit Band-Auftritten finanziert hat. Als er von Müller-Milch zu Granini kam, habe er den Auftrag gehabt, das Unternehmen „vom Schnapsladen zum Saftladen“ umzubauen.

Seither pendelt er jedes Wochenende von seinem Arbeitsplatz in Nieder-Olm bei Mainz zu seinem Wohnort Kempfenhausen („es ist wie Urlaub“). Seiner Erfahrung nach ist es das größte Geheimnis eines erfolgreichen Unternehmens, an der Basis zu bleiben. Die beste Marktforschung sei es, für zwei Stunden in den Supermarkt zu gehen oder auf den Sportplatz, und dort Menschen mit geringem Einkommen zu beobachten. Denn wer Kaviar essen will, muss Heringe verkaufen. Und um zu wissen, wie man sie verkauft, müsse man wissen wer sie kauft. ▶ *Kommentar*

SYLVIA BÖHM-HAIMERL