

KREATIVES

ENFANT TERRIBLE

JOSEF ZOTTER IST NICHT NUR MIT HANDGESCHÖPFTER SCHOKOLADE IN ALLER MUNDE. ER PROVOZIERT MIT SEINEM ESSBAREN TIERGARTEN, HINTERFRAGT DEN FAIREN HANDEL UND BRINGT „UNKRAUT“ ZURÜCK IN WEINGÄRTEN. – GRUND GENUG FÜR EINEN BESUCH.

Text & Fotos: **Jakob Wallner**

Abseits von Schnellstraße und Autobahn, wo sich Fuchs und Hase gute Nacht sagen, liegt die 5.000-Seelen-Gemeinde Riegersburg. Und dort ruht, eingebettet in den sanften Hügeln der südöstlichen Steiermark, die Schokoladenfabrik von Josef Zotter. Doch der Schein dieser idyllischen Landkulisse trägt, denn der „Streichelzoo“ unter der Werkshalle sowie der unschuldig anmutende Weingarten neben der Straße sind – wie die Schokolade – alles andere als gewöhnlich.

Was im Jahr 1987 mit der Unternehmensgründung begann, wächst und gedeiht seither auf fruchtbarem Boden und in kreativen Köpfen zu einzigartigen Produkten und extravaganten Ideen. Anlässlich des 30-jährigen Jubiläums der handgeschöpften Schokolade haben wir den Schokofabrikanten und „Andersmacher“, Josef Zotter, zum Interview gebeten.

Hubertus: Josef, was nimmt man aus 36 Jahren Unternehmensführung mit? Was lernt man über diesen Zeitraum?

Josef Zotter: Gelernt habe ich vermutlich nichts (*lacht*). Nein, natürlich sammelt man über diese vielen Jahre einen Erfahrungsschatz und erlebt gemeinsam Höhen und Tiefen. Und ehrlicherweise dachte ich, als es anfänglich sehr schnell bergauf ging, dass ich die Weisheit mit dem Löffel gefressen habe – was sich als Irrtum herausstellen sollte.

Du meinst eure Insolvenz im Jahre 1996. Wie kam es dazu?

Nach der Gründung waren wir recht schnell erfolgreich, die Bankdirektoren waren alle meine „Freunde“, und wir haben Kredite aufgenommen.

Die ersten 4–5 Jahre ist auch alles super gelaufen, und ich habe in meinem Übermut eine Konditorei nach der anderen eröffnet, bis es in Summe vier Filialen waren. Dann kamen vier Jahre, wo es zäher war und das Geld der Kredite lediglich die laufend aktuellen Löcher stopfen konnte. Dann hat mein Steuerberater gemeint, dass ich wirtschaftlich krank bin – was ich auch gespürt habe. Es ging sich hinten und vorne nicht mehr aus, wir konnten keine Rechnungen oder Löhne mehr zahlen, obwohl wir eigentlich fleißig waren. Bis ich, vor der Sanierung, bei rund 7 Mio. Schilling, das sind etwa €500.000,-, Schulden stand.

Wie ist es dann weitergegangen?

Mein Steuerberater hat seine Arbeit gemacht und eine Liste erstellt: Personalkosten zu hoch, Wareneinsatz zu hoch, Vertriebskosten zu hoch ... – damit du das verstehst, brauchst du kein Studium, dafür reichen zwei Jahre Volksschule. Und weil ich dann auch etwas zornig war und keine Kompromisse, was die Qualität betrifft, eingehen wollte, haben wir Insolvenz angemeldet. Anfangs habe ich das auch positiv gesehen, dann allerdings auch zum ersten Mal die menschliche Ebene gespürt: wie sich die Menschen distanzieren; wir waren fleißig, haben geile Produkte gemacht – das haben uns auch die Kunden bestätigt –, und auf einmal bist du schlecht. Das war dann nicht ganz so leicht.

In weiterer Folge haben wir einen Sanierungsplan erstellt, jedes Jahr einen Standort geschlossen und waren 1999 endlich saniert. Somit waren wir abermals nur noch ein einziger Hauptbetrieb mit 5–6 Mitarbeitern. Zu diesem Zeitpunkt war dann auch bereits die Idee mit der Schokolade in meinem Kopf. »

Klingt nach einem eher ungünstigen Zeitpunkt, um eine neue Laufbahn einzuschlagen. Wie habt ihr diese Herausforderung gemeistert?

Wir haben ja neben der Konditorei bereits etwas Schokolade gemacht, also war es kein gänzlich unbekanntes Terrain. Dennoch war es eine schwierige Entscheidung, denn meine Frau wollte kein Risiko mehr. Ich wollte zwar auch keines mehr, aber ich wollte lieber Schokolade machen. So ging es zurück hierher, an meinen elterlichen Bauernhof, wo wir im Kuhstall mit der Produktion begonnen haben.

Was waren die Beweggründe dafür?

Ganz einfach: Es war der billigste Ort; wir mussten keine Miete zahlen. Auch heute, wo wir auf über 10.000 Quadratmetern produzieren, müssen wir keine Miete zahlen – das ist klarerweise auch ein wirtschaftlicher Vorteil. Wäre es mir damals finanziell besser gegangen, hätte es mich vermutlich aber nicht hierher verschlagen. Ich hätte wohl in der Nähe von Graz eine Halle gemietet, da dort die Infrastruktur eine andere ist.

Und in finanzieller Hinsicht?

Der größte und wesentlichste Unterschied ist: kein Fremdkapital und ohne Schulden. Ich weiß zwar, dass sich das so leicht sagt, vor allem vom aktuellen Standpunkt aus. Mir ist durchaus klar, dass 100% Eigenkapital für Start-ups und Jungunternehmer nicht machbar sind. Außerdem muss heutzutage immer alles möglichst schnell möglichst groß werden – da ist es dann oft wie beim Lotto, wo du Glück oder Pech haben kannst.

Womit wir beim natürlichen Wachstum als Alternative wären; das geht automatisch. Da ist meine Empfehlung immer: Wenn du eine Spitzenidee hast, mach sie klein und mach alle Fehler. Und wenn du glaubst, du hast alle Fehler gemacht und du hast noch nicht so viele oder besser keine Schulden, dann kannst du leichter skalieren. Ein Risiko ist natürlich auch hier vorhanden, aber wenn du eine echte Innovation klein beginnst und Fehler machst, sind die Auswirkungen auch kleiner.

Innovativ sind deine Schokoladen allemal. Wie unterscheiden sie sich vom Rest?

Ein wesentlicher Unterschied unserer handgeschöpften Schokolade ist sicher unsere Bean-to-

Bar-Produktion; Sprich, die gesamte Verarbeitung von der Kakaobohne bis zur fertigen Tafel erfolgt vor Ort in unserem Unternehmen. Die Kakaobohnen beziehen wir logischerweise aus verschiedenen Anbaugebieten der Welt, wie Peru, Nicaragua, Belize, Indien oder Madagaskar.

Der Kakaohandel ist ja ein enormes Geschäft. Wie setzt man da die ersten Schritte?

Ich wollte von Anfang an den besten Kakao, den es gibt, um auch die beste Schokolade daraus herstellen zu können. Denn die Qualität beginnt bereits bei der baumreifen Frucht. Da stellte sich mir natürlich die Frage: Wie bekomme ich den besten? Ich habe mich dann auf den fairen Handel fokussiert, weil ich dachte, dass die Community in diesem Sektor eine kleinere ist.

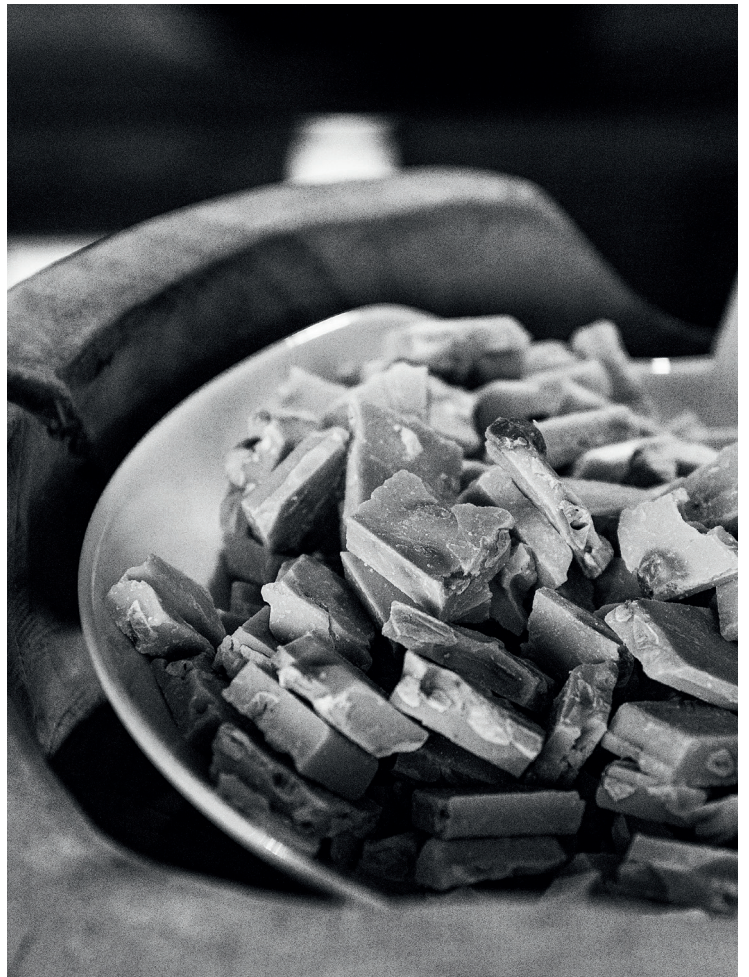
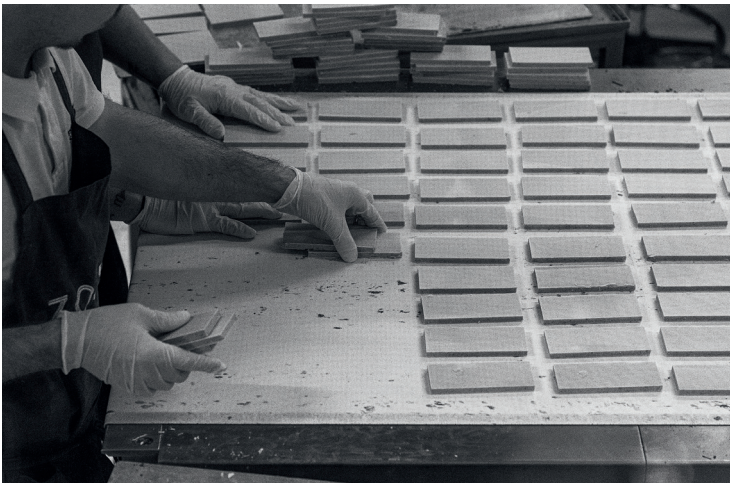
Bedeutet fairer Handel somit besserer Kakao?

Im Zusammenhang mit fairem Handel behaupten viele Kritiker gern: „Gell, Josef, du bist ja ein Guter – spendest halt den armen Bauern ein bisschen was!“ Und ich sage Nein. Auch bei meinen ersten Reisen in die Anbaugebiete haben mich vor Ort alle als Spender gesehen. Doch ich wollte geilen Kakao und bin nicht zum Spenden gekommen; das war in meiner finanziellen Situation auch gar nicht möglich. Im ersten Schritt haben wir dann mit den Bauern die Erntezeitpunkte optimiert, wodurch der Kakao besser geworden ist. Dann haben wir gesagt, „Ok. Jetzt haben wir einen besseren Kakao, jetzt können wir einen besseren Preis zahlen. Und wenn die Fermentation noch besser wird, können wir einen noch besseren Preis zahlen usw.“ Heute zahlen wir gerne das Dreifache des marktüblichen Preises. Sprich, nicht von vornherein Almosen geben, weil die Menschen dort so arm sind, sondern einfach etwas fordern.

Und da habe ich festgestellt, dass das für das Gegenüber das Menschlichere ist, und der Partner dadurch seinen eigenen Wert hat. So muss er nichts verschenken und ich auch nicht. Dieser Kreislauf ist wichtig – die sozialen Projekte vor Ort machen wir ohnehin.

Braucht es auf dieser Augenhöhe dann eigentlich „fairen“ Handel?

Fairer Handel wird gerne als Gutmenschentum gesehen, und das ist immer grausig. Es braucht





nämlich schon eine Basis, sonst artet es aus. Es ist wie auf der Straße: Es braucht eine Geschwindigkeitsbeschränkung. Bei Schokolade wird dann über die schlimmen Anbau- und Arbeitsbedingungen oder zum Beispiel Kinderarbeit gejammert – aber was hast du dir denn erwartet, wenn eine Tafel à 100g im Geschäft €2,- kostet?

Dennoch bist du aus dem Fair-Trade-Siegel ausgestiegen ...

Das war ein heißes Thema, da ich auch Mitbegründer war. Grund dafür war, dass das passiert ist, was immer passiert: Es musste wachsen, und alles musste mehr werden. Durch diesen Wachstumsdruck werden auch die Kompromisse immer mehr. Stichwort: Mengenbilanzierung. Das ist, als würdest du einen veganen Burger in Mischproduktion herstellen, der aus 90% Fleisch und 10% Gemüse besteht, daraus machst du 100 Burger. Dann werden 10 Burger als vegan ausgezeichnet und 90 als Fleischburger. Das ist doch lächerlich. Darum sind wir ausgestiegen und der WFTO (*World Fair Trade Organization*) beigetreten. Grundsätzlich ist fairer Handel aber eine gute Idee – das Ziel muss aber sein, dass es ihn irgendwann nicht mehr braucht; dann wird wirklich fair gehandelt.

Wie passt dein „Essbarer Tiergarten“ ins Konzept?

Im Grunde spiegelt auch dieser auf 95ha – 27ha davon sind begehbar – den fairen Handel wider, jedoch mit Augenmerk auf die Landwirtschaft, denn da ist es im Grunde genauso. Denn so wie wir heute mit unseren Tieren, unserem Essen, unserer Natur umgehen – da braucht es schon Emotionen, dass wir das wieder hinbekommen.

Wie darf man das verstehen?

Die Landwirtschaft ist teilweise so prekär, wie zum Beispiel mit den Tieren umgegangen wird. Da geht es auch stark um das Bewusstsein beim Konsumenten. Ich wollte diese Emotionen wecken; deshalb auch „Essbarer Tiergarten“, das hat die nötige Provokation. Wenn du nämlich jemanden auf der Straße fragst: Willst du Fleisch aus artgerechter Tierhaltung? Das will ein jeder – genauso wie fairen Handel. Nur sie wissen um die Zusammenhänge nicht. Es kommen nämlich viele Leute her, die fragen: „Jössas Maria. Die lieben Schweinderl – werden die wirklich geschlachtet?“ Und wenn du dann fragst, wie sie sich das sonst mit dem Schnitzerl vorgestellt hätten, herrscht meist betretenes Schweigen (*lacht*). »





Ist das mittlerweile notwendig, um Menschen auf Themen aufmerksam zu machen?

Zugegeben, diese Art von Provokation, dieses Ausreizen, mache ich auch bewusst gerne. Weil man Menschen am besten über die emotionale Ebene für etwas begeistern kann. Allerdings geht es immer auch darum, wieder ein Bewusstsein für die aktuellen Herausforderungen zu schaffen. Von fairem Handel über unser Konsumverhalten bis hin zur Nachhaltigkeit oder aktuell dem „Greenwashing“ der großen Konzerne.

Stößt das bei den Kunden auf offene Ohren?

Ich glaube, das Wichtigste ist es, authentisch zu bleiben, dann funktioniert es auch beim Kunden. So auch in Bezug auf das Greenwashing und all diese Themen, die daraus entstehen. Das sind für viele Unternehmen oder Staaten auch Feigenblätter. Ich habe mir immer gesagt: Ich mache 100% Bio und nicht 99%. Wir haben 100% Eigenproduktion und gehen nicht her und lassen zum Beispiel aus Kostengründen zusätzlich eine Billigschiene von jemand anderem produzieren. Da ist es wichtig, eine Balance zu finden, und dann funktioniert es auch.

Wie sieht Nachhaltigkeit bei Zotter aus?

Wir arbeiten hart daran und sind mittlerweile über 60% energieautark. Wir haben alle Dächer mit Photovoltaik belegt und weitere Kollektoren aufgestellt. Außerdem haben wir ein Farm-to-Table Konzept, wo alle Produkte – Fleisch, Gemüse und Obst, die im Tiergarten wachsen, auch hier verarbeitet werden. Diese Linie verfolgen wir auch in unserem Utopia-Weingarten.

Wie darf man sich einen solchen vorstellen?

Es geht darum, dass man verschiedene Trauben hat und zusätzlich andere Früchte, wie Äpfel, Birnen, Beeren oder auch Exoten wie die Yuzu-zitrone pflanzt. Das wächst dann alles gemeinsam wie im Urwald, aber etwas gepflegter (*lacht*). Die Beschattung erfolgt durch Sonnenkollektoren, und zusätzlich wird der Weingarten von Schwarzen Puten – einer alten Rasse – beweidet. Da haben schon einige Winzer gemeint: „Wir haben 50 Jahre gebraucht, um den ganzen ‚Mist‘ aus dem Garten zu bringen, und du bringst ihn wieder hinein.“ Da wären wir wieder beim Provozieren (*lacht*).

Danke für das Gespräch.