

**Franz Haider**

**Damals**  
**im Achten**

**Erinnerungen an die**  
**1960er Jahre**

Einband vorne: Franz Haider in der J.Meinl Filiale Josefstädterstrasse 21  
Aufnahme 1966

© 2023 Franz Haider  
[www.art-haider.at](http://www.art-haider.at)

Lektorat: Thomas Fisher

Druck und Vertrieb im Auftrag des Autors: Buchschmiede von Dataform Media GmbH,  
Wien  
[www.buchschmiede.at](http://www.buchschmiede.at)

ISBN:  
978-3-99139-925-4 (Hardcover)



Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.



Nr. 46  
Die Kreuzung Piaristengasse/Josefstädterstrasse 1965 mit der  
Nachbarschaft von J.Meinl auf Nr. 25 im Haus der Löwen – Apotheke

## **Danksagung**

Danke sagen möchte ich Herrn Magister Peter Prokop von der Österreichischen Nationalbibliothek für seine Unterstützung, Herrn Thomas Meinl sen. für die Bereitstellung und Veröffentlichungsgenehmigung der Fotos aus dem Meinl - Archiv, sowie Herrn Werner Neuwirth für Fotos aus seinem umfangreichen Archiv.

Der Fortschritt erzeugt oft mehr Bedürfnisse  
als er befriedigt.

Frage bei jedem Fortschritt:  
„Von wo wohin“

# Inhaltsverzeichnis

<b>Es war einmal</b> Das Ende einer alten Verkaufsform	11
<b>Was früher anders war</b> Und teilweise auch besser	33
<b>Lebensmittelsicherheit</b> Eine gesündere Ernährung	46
<b>Ein junger Verkäufer</b> Eintritt in die Josefstädter Geschäftswelt	66
<b>Im Geschäft</b> Alltag in der Josefstadt	79
<b>Schaufensterkultur</b> Als es noch Auslagen gab	91
<b>Hinterm Pult</b> Auf Kunden warten	95
<b>Besondere Kunden</b> Besondere Geschäftsbesucher	110
<b>Die Schratt</b> Oder eine Person die dieser sehr ähnelte	120
<b>In der Nachbarschaft</b> Lokale, Kinos,	124
<b>Geschäfte der 1960er Jahre</b>	140
<b>Der Filialgehilfe</b> Das Hausfaktotum des Laden	147
<b>Unzufriedene Kunden</b> Reklamieren geht immer	151
<b>Veränderte Geschäftswelt</b> Heute ist alles anders	160

# Vorwort

Der letzte Satz meines dritten Josefstadt-Buches ist geschrieben und nun gilt es ein passendes Vorwort zu formulieren. Eventuell gibt es Schriftsteller und Autoren, die ein solches bereits vor dem fertigen Manuskript verfassen, dies ist aber sicher nicht einfach, denn ob man die passenden Worte für seine Geschichte gefunden hat, stellt sich erst zum Schluss heraus. Nun, jetzt hab' ich meine Gedanken über den Handel der 1960er-Jahre in der Josefstadt fertig und muss gestehen auch einige Schritte in andere Themenbereiche getan zu haben. Aber vieles ist miteinander verwoben, womit es mir unmöglich war diese Gedanken auszuspähen.

Meine Absicht war es, von einer Zeit zu erzählen, wo doch sehr vieles anders war.

„Es war einmal“, diese Worte sind der Beginn vieler Märchen. Auch meine Erinnerungen kann ich mit dieser Formulierung beginnen, nur haben sie zu fabulierten Geschichten die Realität als wesentlichen Unterschied. Lebendige Erinnerungen an eine Zeit, wo Lebensmittel und auch andere Waren noch über den Ladentisch verkauft wurden. Es war die Zeit, wo ich als junger Verkäufer hinter dem Pult der Meidl-Filiale Josefstadt stand und mit den bekannten Worten: „Bitte sehr, womit kann ich dienen“, die Kunden begrüßte. Bei meiner Zeitdarstellung möchte ich vom Handel, und den zahlreichen kleinen Läden erzählen, die es früher gab. Kleine, private Geschäfte und Betriebe, die angesichts der wachsenden Einkaufszentren und Supermärkte nach und nach resignierten und den Rollbalken für immer herunterzogen. Dieses Szenario geschah natürlich nicht nur im 8. Bezirk von Wien sondern allgemein.

Parallel zu dem Ladensterben erging es auch den kleinen Handwerksbetrieben so.

Vermutlich war ich in den 44 Jahren meiner Tätigkeit in der Josefstadt einer der bekanntesten Kaufleute des Bezirkes. Das Verkaufen übers Pult, wo man der Kundschaft direkt gegenüberstand, tat ich sehr gerne und der Umstieg auf einen Selbstbedienungsladen fiel mir nicht leicht. Diese frühere Verkaufspraktik vermisse ich ein halbes Jahrhundert später noch immer. Im Vergleich zur Gegenwart, wo jeder Kunde, der ein Geschäft betritt, in seiner Anonymität bleibt, gab es damals als Draufgabe noch Menschlichkeit und Aufmerksamkeit. Es war eine sozialere Form des Handels. Wie es früher in den Geschäften ablief, liest sich für jüngere Generationen sicher etwas romantisch. Nun, alles war sicher nicht immer nur romantisch, einiges war auch recht mühsam, aber dazu mehr im Detail. Sehr vieles, was sich seit damals verändert hat, ist nicht zum Vorteil der Menschen.

Wer hat die Worte „früher war alles besser“ nicht schon oftmals gehört. Im Allgemeinen ist es die ältere Generation, die aus nostalgisch verklärten Erinnerungen solche Weisheiten von sich gibt. In den meisten Fällen trifft es sicher nicht zu. Im Umkehrschluss ist es aber sinnvoll, darüber nachzudenken, ob heute wirklich alles besser ist als früher. Das zu beurteilen, bedarf jedoch einer stattlichen Anzahl von Lebensjahren, wodurch ein Vergleich sinnvoll wird. Keine Sorge, meine Gedanken richten sich nicht gegen den Fortschritt, obwohl auch das bei älteren Menschen nicht ungewöhnlich ist.

Ich bin ein Fan der Digitalisierung, der wissenschaftlichen Forschungen in allen Bereichen, vor allem der Medizin, der Weiterentwicklung in vielen technischen Bereichen und anderem.

Ich bin aber dagegen, nicht darüber nachzudenken, ob manches, das früher anders praktiziert wurde, nicht auch besser für die Menschen war. Nur allzu leicht lassen sich viele vom Zauberwort „Neu“ beeindrucken, ohne darüber nachzudenken, ob es auch eine echte Verbesserung bedeutet. Der Glaube, dass die Menschheit heute klug und früher dumm war, gehört zu den naivsten Gewohnheiten, die wir besitzen. Es wäre sinnvoll, manches, das als Fortschritt gepriesen wird, genauer zu hinterfragen, ob dem wirklich so ist.

Für die Jugend ist dies verständlicherweise nicht einfach, da sie ja das Gestern nicht kennt und überwiegend nur mangelhafte Informationen darüber besitzt.

Ich selbst will bei meinen Themen nur eine Randerscheinung sein, gerade mal für jene Geschichten, die einer Erklärungsnotwendigkeit bedürfen. Ich bin absolut davon überzeugt, diese Erinnerungen und Gegenüberstellungen von damals und heute aus meiner Sichtweise werden ihr Leserpublikum finden. Der eine oder die andere mit Josefstadt-Bezug mag aber dafür besonderes Interesse haben und für diese Menschen möchte ich es schreiben. Nach den beiden erfolgreichen Büchern „Josefstadt-Erinnerungen“ und „Begegnungen“ will ich meine Gedanken über die Zeit, in der die klassische, alte Verkaufsform, die in den 1960er-Jahren in jedem Laden üblich war, hier festhalten und ein wenig auch die Zeit von damals der Gegenwart gegenüberstellen. Stetige Veränderungen gibt es ja in allen Bereichen. Im Handel und in der Gesellschaft ganz besonders. „Handel ist Wandel“, meinte Martin Luther, womit er bis zum heutigen Tag Recht behielt. Die Zeit der alten Verkaufsform ist bei mir allgegenwärtig, da ich diese sehr gemocht habe. Nicht mehr lange und ich werde einer der Letzten sein, der sich noch dieser Zeit entsinnt und vor allem selbst hinter einem Verkaufspult stand. Es gibt sie, die besonderen Tage des Lebens, die im Gedächtnis doppelt gespeichert sind.

Erlebnisse, welche mit Leidenschaft verbunden sind, vergisst man nicht, und das Verkaufen übers Pult, wo man Menschen direkt gegenüberstand, bereitete mir große Freude. Die Psychologie begründet dieses gute Merken von positiven Erlebnissen damit, dass der Mensch bemüht ist, das Schlechte zu verdrängen und das Gute zu behalten, woraus sich die Wahrnehmung ergibt, dass früher alles besser war.

Neben den Änderungen, die im Handel stattfanden, will ich auch über die Veränderungen in der Gesellschaft und dem veränderte Stadtbild einige Worte hinzufügen.

Gewesenes ist nicht nur etwas für Romantiker, man kann mit dem Wissen über Vergangenheit vieles besser verstehen und beurteilen.

Ein wenig steckt bei meiner Schwärmerei über die Vergangenheit eventuell auch die Leidenschaft eines Kaufmannes dahinter, der seinen Job immer sehr gerne gemacht hat. Darum will ich die Vorzüge und Nachteile dieser Epoche benennen, meine Meinung dazu begründen, aber eine Beurteilung jenen Lesern überlassen, die diese Zeit in eigener Erinnerung haben



J.Meinl Josefstädterstrasse 25.

Aufnahme 1966

# Es war einmal

## Das Ende einer alten Verkaufsform

Irgendwann gegen Ende September 1970 ist es so weit, alle Kunden sind weg und ein von Waren leer geräumtes Geschäft auf Josefstädter Straße 25 scheint schwermütig seiner Funktion nachzutruern. Ein Laden, in dem bis vor Kurzem die **Kunst des Verkaufens über das Pult** praktiziert wurde.

Eine Verkaufsform mit uralter Tradition, die besonders im Unternehmen Meidl auf hohem Niveau gepflegt wurde. Außerdem war dieses klassische Verkaufen übers Pult eine besonders vom älteren Publikum geschätzte Praktik. Alles an verkaufbaren Artikeln wurde zwei Häuser weiter auf Josefstädter Straße 21 transportiert. Nur die Einrichtung, die noch den Geist des Gewesenen widerspiegelte, ist übrig geblieben. Auf irgendeine Weise empfinde ich diesen Augenblick etwas bedrückend. Die Zeit ist gekommen, wo der Charme des Geschäftes und mit ihm seine abwechslungsreiche Geschichte für immer verschwinden würden. Ein Laden, der mir in den sechs Jahren, in denen ich hier als junger Verkäufer die Kunden begrüßen durfte, sehr ans Herz gewachsen ist.

Die braunen Holzregale, welche Tausende Male entstaubt und mit Ware befüllt wurden, trotzen noch dem bevorstehenden Ende dieses Geschäftes. Jene Regale aus Eichenholz, die dermaßen stabil gemacht waren, als würden sie für die Ewigkeit bestimmt sein. Es scheint mir, als wollten sie mir jetzt, wo auch deren Zeit abgelaufen war, noch ihre Geschichte erzählen. In Kürze, spätestens im Laufe der nächsten Wochen, würden Menschen kommen und diese Regale zerschlagen. Jene Regale, die seit 1928 bereits als Einrichtung in der ersten Meidl-Filiale auf Hausnummer 32 dienten, 1937 hier hertransportiert wurden und endlose Geschichten erzählen könnten. Ihre Epoche war jedoch in diesem Jahr zu Ende gegangen. Die Situation hier erinnert nun allzu sehr an die Vergänglichkeit, der wir alle unterworfen sind.

Die berühmten Kaffeestanddosen, welche über hundert Jahre charakteristisch für alle Meidl-Filialen waren und das Interieur der Geschäfte dominierten, stehen noch in der Mitte der Regale. Nichts von den Einrichtungen der Meidl-Geschäfte war charakteristischer als diese beinahe ehrwürdig wirkenden großen Standdosen, die nach dem Öffnen des Auslaufschiebers frisch geröstete Kaffeebohnen nach Belieben spendeten. Beim Anblick der Kaffeestanddosen fällt mir die Geschichte des Kaffees in Österreich ein, der immer wieder Spielball der Politik mit teilweise exorbitant hohen Zöllen war. Besonders in der Zwischenkriegszeit, wo Kaffee mit bis zu 65 Prozent fiskalisch belastet war, wurde er zum Luxusartikel, den sich viele nicht mehr leisten konnten.

Dem Duft von Kaffee, welchen diese Behälter immer beherbergten, war nun einem etwas dumpfen Geruch gewichen. Nur noch ein Hauch davon ist etwas wahrnehmbar und diesen Restgeruch geben wohl die ätherischen Kaffeerück-

stände an den Innenwänden der Standdosen ab. Von Ihrer Optik schienen sie weiterhin bereit zu sein für ihre Dienste. Sämtliche Sortenschilder, die sie tragen, sind wie Wappen geformt und zeugen noch von den gebotenen Kaffeespezialitäten. Die Dosen erscheinen jetzt schon etwas matt und glanzlos. Seit einiger Zeit wurden sie nicht mehr auf Hochglanz geputzt. Dieses Prozedere gehörte zum täglichen morgendlichen Tagesablauf wie der Sonnenaufgang. Diese besondere Tätigkeit oblag der Dienstältesten in unserem Verkaufsteam und zeugte von der großen Wertigkeit des Kaffeeverkaufes. Eine Praxis, die mich an englische Butler in herrschaftlichen Häusern erinnerte, die das Privileg des Silberputzens hatten. Das glatt polierte Metall glänzte stets wie ein Badezimmer-spiegel und reflektierte das Licht der Deckenbeleuchtung ähnlich eines Bühnenscheinwerfers. Eventuell stammte der oftmals verwendete Spruch von Mitarbeitern, die Hilfe zum Kunden bedienen benötigten.



Nr. 31

Julius Meinl, Josefstädterstrasse 25 um 1960.

Eröffnet wurde dieses Geschäft 1937 und bestand bis 1970

Er lautete „Bitte auf die Bühne“, aber diese Bühne war inzwischen verwaist. Der Vorhang war gefallen und würde hier nie wieder hochgehen. Aber auch die

Schauspieler dieser „Bühne“, das Verkaufsteam, hatte diese Spielstätte gezwungenermaßen verlassen. Etwas verzerrt nehme ich jetzt meine Spiegelung wahr und erinnere mich mit Wehmut, wie gerne ich frisch gerösteten Kaffee aus Jutesäcken in diese Behältnisse gefüllt habe.

Bevor es aber passieren konnte, mussten die ätherischen Ölreste an der Innenseite der Standdosen entfernt werden, was mit speziellem Putzpapier erfolgte. Auf Sorgfalt und Genauigkeit besonders im Bereich Kaffee wurde im Unternehmen höchster Wert gelegt. War dann die Reinigung getan, konnte man darangehen und den Nähfaden des Kaffeesacks auftrennen. Eine Duftwolke von frisch geröstetem Kaffee in unglaublicher Intensität erfüllte den Raum und diese war selbst für unsere kaffeegewohnte Geruchsempfindung immer noch überwältigend. Dieses Prozedere mit der Kaffeenachfüllung empfand ich stets als Highlight des Tages, wodurch ich bei diesen Gedanken hängen bleibe und alles drum herum im Augenblick vergesse. Die Realität ist mir jedoch auf den Fersen und erinnert daran, dass die Kaffee-standdosen, das Herzstück dieser Bühne, um bei diesem Vergleich zu bleiben, im neuen Geschäft nicht mehr erwünscht sind.

Ich empfinde es als unglaublichen Traditionsbruch des Unternehmens Meinl, schließlich war es bereits vor 108 Jahren das wesentliche Fundament einer überaus erfolgreichen Verkaufsstrategie. Welche Geschäftsoptik würde die Kundenschaft in dem neuen Laden erwarten, wenn der Schwerpunkt Kaffee Geschichte sein würde. Meinl, der Kaffeespezialist schlechthin, ist offenbar fest entschlossen seine Identität aufzugeben.

In der Mitte des Verkaufspultes steht auch noch die Messing Balkenwaage, die für den Kaffeeverkauf neben den Standdosen der duale Partner war. Gemeinsam bildeten sie das Herz des Geschäftes und waren das Fundament für den Kaffeeverkauf. Auch die Gewichte, welche nur auf die linke Waagschale kamen, stehen noch wie Zinnsoldaten gereiht. Das 50-Dekagramm- und Ein-Kilo-Gewicht sind aus schwarzem Gusseisen, die kleineren Gewichte von zwei bis 25 Dekagramm sind aus Messing. Die Waagschalen haben ihren Glanz etwas eingebüßt, was an der dünnen Staubschicht liegt, die sich in den letzten Tagen gebildet hat. All die Jahre, wo diese glänzende Balkenwaage in der Mitte des Pultes stehend mehrmals täglich geputzt wurde, konnte man beim Davorstehen sein eigenes Spiegelbild sehen. Nun gibt es keine fürsorglichen Hände mehr, die sich um sie kümmern.

Zwei wichtige Helfer beim Kaffee-wiegen, die Kaffeeschaufeln, liegen neben den Gewichten. Beide von unzähligen Nutzungen sehr abgegriffen. Es würde mich nicht wundern, wenn diese Schaufeln ebenfalls wie einiges andere aus dem Interieur noch aus den 1920er Jahren stammen, als die erste Filiale in der Josefstadt eröffnet wurde. Unmittelbar daneben noch einige Rechenblöcke, wie sie zur Addition der Einkäufe verwendet wurden. Auch einige abgenutzte und bereits kurz gespitzte Bleistifte warten noch auf weitere Aufgaben. Es ist still und

leblo geworden in dem Laden, wo immer Leben war. Trotzdem scheint mir, als würde ich noch immer das Reden der anwesenden Kunden hören.

Kurz schließe ich die Augen, um Bilder der Vergangenheit herbeizurufen. Zahlreiche Begegnungen mit Menschen in diesem kleinen Geschäft laufen vor mir ab, die ich mit etwas Bitterkeit und Schwermut noch einmal zum Leben erwecke. Es sind jene starken Erinnerungen, die unauslöschlich in mir gespeichert sind. Mein erster Arbeitstag in diesem Geschäft, die Gesichter aller Kolleginnen und Kollegen, die mich hier sehr kollegial aufgenommen hatten, und denen ich all die Jahre hier ein Team bilden durfte. Für mein besonderes Wohlbefinden an diesem Arbeitsplatz war ihre Menschlichkeit enorm wichtig. Anbetracht meiner Jugend waren all diese Einflüsse wichtige Faktoren, denn auf ihre Weise waren sie moralische Wegweiser für mich und mein weiteres Leben. Jeder von ihnen hatte in manchen Bereichen eine Vorbild-wirkung.

Eine Unmenge an prominenten Gesichtern läuft wie ein FilmTrailer ab. Etwas Stolz erfüllt mich dabei. Begegnungen mit Schauspielern, welche die meisten Menschen nur von der Filmleinwand oder der Theaterbühne kennen. Lieb gewordene Stammkunden aus der nächsten Umgebung, wobei es keine Gewähr gibt, dass uns diese weiterhin die Treue halten werden. Sollten sie dieses neue Selbstbedienungssystem ebenso wenig mögen wie ich, bezweifle ich diese Treue. Die fiktiven Bilder beginnen immer rascher zu laufen. Langsam sollte ich die Augen wieder öffnen und in die Gegenwart zurückkehren, aber es ist im Augenblick alles so wie früher, solange ich sie geschlossen halte. Es ist jetzt kein guter Moment zum Träumen, denn ich sollte schon längst im neuen Laden sein, dessen Anziehungskraft sich ähnlich wie ein Zahnarzttermin anfühlt. Womöglich werden diese Bilder der Erinnerung in den nächsten Wochen und Monaten täglich mehr verblassen und in Vergessenheit geraten. Im Augenblick weiß ich es nicht.

Der Großteil der Kunden traf sich gerne beim Einkaufen und nützte diese Zusammenkünfte für den Austausch von Neuigkeiten. Man diskutierte über lokale Ereignisse wobei das berühmte „Haums scho' g'hört?“, recht häufig Verwendung fand. Diese Plauderrunden nutzte man auch zum „Leut' ausrichten“. Eine der besonderen Wiener Eigenheiten, die ich aus meiner Kinder- und Jugendzeit in der Provinz nicht kannte. Manche nannten solche Frauen „Klatsch- und TratschWeiber,“. Hier wurde das mit Hingabe und Leidenschaft gepflegt, wobei kaum einer verschont blieb. Nach meiner Empfindung war im Allgemeinen keine Börsartigkeit dahinter, sondern Wissensaustausch über private Dinge der Nachbarn und anderer, die in derselben Gegend wohnten. Über jeden gab es da was zu berichten, auch wenn es so privat und banal war, dass es eigentlich niemanden etwas anging. Selbst solche Sensationen wie ein neuer Wellensittich des Nachbarn oder ein Streitgespräch mit dem Hauswart waren Grund genug darüber zu reden.

Dieses Leute Ausrichten wurde auch „sich das Maul zerreißen“ genannt. Es war nicht unbedingt eine Tugend der besseren Gesellschaft, sondern eher eine Eigenschaft im Hausmeistermileu. Nicht selten wurden diese Diskussionen sehr

leidenschaftlich geführt. Besonders dann, wenn es Meinungsverschiedenheiten gab.

Das Unterhaltungsbedürfnis der Menschen führte aber oftmals auch zu Platzmangel im Geschäft. Zumindest an den Tagen, wo es wettermäßig angenehmer war, nicht am Gehsteig zu verweilen. Die Einkäufe waren erledigt und in der Tasche untergebracht und dann pflegte man ein kleines Schwätzchen zu machen, um die eigene Neugierde zu befriedigen, man lebte insgesamt noch etwas gemächlicher. Wenn diese Plauderrunden auch etwas abseits des Verkaufspultes standen, der Raum für Kunden war relativ bescheiden und waren dann auch noch mehrere andere Kunden im Lokal, konnte es passieren, dass der eine oder die andere an der Eingangstüre wieder umdrehte und auf den Einkauf verzichtete. Der Faktor Plaudern war für manche Frauen eben von großer Wichtigkeit. Schließlich hatte es auch eine soziale Komponente. Sieht man von dem seltsamen Bedürfnis des „Leut' Ausrichten“ ab, gab es doch immer Zusammenhalt. Auch wenn es Grund gab über jemanden zu reden, Empathie füreinander war trotzdem da. Man hatte den Eindruck, dass die gesellschaftliche Haltung von einem Miteinander bestimmt war. Die Menschen lebten in diesen Jahren ruhig und zufrieden. Wenn auch das Ende des Krieges schon zwanzig Jahre zurück lag, das Verlangen der Menschen nach Gemeinsamkeit und wenn nötig auch für den anderen da zu sein, war noch immer spürbar. Die Leute gingen aufeinander zu. Immer wieder gab es in diesem Laden zufällige Zusammentreffen von Kunden mit impulsiver Herzlichkeit, obwohl sie sich eigentlich kaum kannten. Bei all dem Schrecklichen, das der Krieg brachte, jene die ihn halbwegs unbeschadet überstanden hatten, zeigten auch noch zwanzig Jahre danach ihre Lebensfreude und Wille zur Gemeinsamkeit. Die Menschen waren noch von Dankbarkeit erfüllt und glücklich, nachdem sie erlebt hatten, wie schlimm das Leben sein kann. In den darauffolgenden Jahrzehnten sollte sich das sehr wandeln und eine neue Form von Egoismus machte sich stattdessen breit. Neid und Missgunst traten zum Teil an die Stelle der Menschlichkeit. Es ist der Wohlstand, der sich wie Rost in die Charaktere der Menschen frisst und dieser Wohlstand begann langsam in der Mitte der 1950er-Jahre, um in den darauf folgenden Jahrzehnten rasant zuzulegen.

Auch die Kaffeemühle, die stets etwas abseits ihr Dasein fristete, scheint sich nochmals mit ihrem lauten Mahlgeräuschen zu melden. War sie im Betrieb musste, man mit doppelter Lautstärke sprechen, um von seinem Gegenüber gehört zu werden. Für den herrlichen Duft nach frisch gemahlenem Kaffee war sie allein verantwortlich, wodurch ihre Wichtigkeit doppelte Bedeutung hatte. Das besondere Image der Meinel Geschäfte, welches bei fast allen Leuten sehr positiv war, hatte seine Begründung in diesem intensiven Kaffeegeruch. Dieser Duft entstand hauptsächlich durch den Mahlvorgang. Kaffee fertig gemahlen und abgepackt war verpönt. Echte Kaffeekenner und Feinschmecker auf dem Gebiet wollten nur frisch gemahlene Kaffee, wobei zwar das Mahlgut mitgenommen

wurde, der herrliche Duft des Mahlens blieb bei uns im Geschäft und war dadurch nicht unwesentlich für **die Beliebtheit der Meinel-Filialen** verantwortlich. Wie oft stand ich hinter diesem Pult und hörte mir, während die Kaffeebohnen ihrem Schicksal in der Mühle zustrebten, Geschichten von Stammkunden an, welche teilweise bewegend, rührend, aber auch manchmal recht lustig waren. Der Großteil der Stammkunden bestand aus Menschen der älteren

Generation, die schon seit Jahrzehnten das Geschäft besuchten. Ein Großteil davon war einer Unterhaltung mit den Meinel-Verkäufern nicht abgeneigt. So manche waren ohne Partner, verwitwet, kinderlos und vereinsamt. Für viele dieser Menschen war es eine der wenigen Möglichkeiten, sich ein wenig unterhalten zu können. Manchmal hatte ich den Eindruck, sie kamen nur der Unterhaltung wegen und daran war ihnen mehr gelegen als an unserem Warensortiment. Im Laufe der Jahrzehnte wurde ich in eine stattliche Anzahl von Familienverhältnissen eingeweiht. Ich betrachtete dies als Vertrauensbeweis, wobei man sich dieses Vertrauen erarbeiten muss. Gibt es doch sehr wenig, das wertvoller ist als Vertrauen. Es war ein angenehmes Gefühl von besonderer Wertschätzung, wenn es geschah und menschliche Sympathien entstanden. Menschen wahrnehmen zu können, war eine der großen Vorzüge dieser Verkaufsform. Etwas, das ohne großen Aufwand zu machen war. Ihnen Aufmerksamkeit zu schenken, zuzuhören und **auf ihre Bedürfnisse eingehen. Kaufleute, die ihren Kunden Wertschätzung entgegenbringen**, zu solchen geht man gerne, wobei das wichtiger erscheint als Sortiment und Preis der Waren. Wenn aber all das Genannte stimmig ist, bleiben die Kunden als solche erhalten und werden vielfach zu Stammkunden. Dass dies funktioniert, bekam ich hier in diesem Gewölbe täglich aufs Neue bestätigt. Dass es aber in der künftigen Form der Selbstbedienung nicht mehr sein wird, dessen bin ich mir bereits bewusst, noch bevor ich damit Erfahrung besitze. Was ich vermissen werde, ist der Rebound-Effekt für die Freundlichkeit und Höflichkeit den Kunden gegenüber. Es kam so viel zurück von den Menschen, die gerne unseren Laden besuchten, und genau genommen war diese gegenseitige Wertschätzung der Grund meines Wohlbefindens in diesem Geschäft.

Ich tat es immer sehr gerne, das Sprechen mit den Menschen über die „Budel“ hinweg. Zur Tätigkeit eines Verkäufers gehört neben dem Bringen der von Kunden gewünschten Waren auch das Beraten und Reden. Vor allem waren mit dem Kommen und Gehen der Kunden stets auch neue Geschichten verbunden. Öfters hatte ich das Gefühl, Menschen durch mein Zuhören etwas glücklich gemacht zu haben, wobei es meist nicht nötig war, sich bei den Gesprächen besonders einzubringen. Aufmerksames Zuhören war das Wichtigste. Eine Erkenntnis, die mir in meiner jugendlichen Unbekümmertheit anfangs noch nicht bewusst war. Die Mehrzahl der Menschen wollte von sich und ihren Problemen erzählen, und verließ das Geschäft mit einigem Glücksgefühl, wenn sie ein geneigtes Ohr bekamen. Sich das eine oder andere Detail dieser Geschichten zu merken, war jedoch von Wichtigkeit, um beim nächsten Besuch nach Neuigkeiten nachzufra-

gen. Das damit bewiesene Interesse hatte oft eine freundschaftliche Verbundenheit zur Folge, die ich sehr gerne registrierte. Infolgedessen war es nichts Besonderes, dass manche Kunden erst einmal berichteten, was es in ihrem privaten Umfeld an Neuigkeiten gab, noch bevor sie den ersten Einkaufswunsch äußerten. Bei manchen dieser mitteilungsfreudigen Menschen hatte ich den Eindruck, es war für sie wichtig, dass es jemanden gibt, der sich ihren Kummer und ihre Nöte des Alltags anhört. Sorgen, die man mit jemanden teilen, oder diese zumindest jemanden mitteilen kann, sind bekanntlich etwas weniger bedrückend. Wenn dieses Kummer-Abladen auch nur eine sehr geringe Erleichterung bedeutete, beim Kaufmann seines Vertrauens war es möglich und wurde von so manchem und mancher genutzt. Anhand meines Wissens aus und über den Bezirk Josefstadt und deren Bewohner hätte ich ohne Mühe eine wöchentliche mehrseitige Zeitung befüllen können. Diese wäre jedoch im krassen Gegensatz zu der nötigen Diskretion gestanden, der man auch als Kaufmann verpflichtet ist.

Das eigentliche Um und Auf des Geschäftes war natürlich das Verkaufspult. Die Budel, wie sie im Handel genannt wurde. Ein Hartholzmöbel welches mehrfach verhärtet und versiegelt war, wodurch selbst nach vielen Jahrzehnten nur wenige Spuren von Abnutzung zu sehen waren. Einige Kerben an der Verkäuferseite gab es da schon. Diese Pultplatte, die ursprünglich eine Kante an jeder Seite hatte, wurde durch die enorme Frequenz langsam abgerundet. Viele Millionen Artikel gingen über sie hinweg. Hinter diesem Pult war ich hier nur einer von vielen, die mit freundlichen Worten jede eingetretene Kundschaft begrüßten. Neu eingetretene Lehrlinge, zahlreiche Verkaufskräfte, die teilweise so wie ich aus der Provinz kamen, und auch lang gediente Mitarbeiter, die hier ihre letzten Arbeitstage vor dem Eintritt in den Ruhestand taten. Zuweilen ein sehr bunt gemischtes Völkchen, das sich hier hinter dem Pult die Ehre gab. Einer von den Vielen war eben ich, der jetzt im Gedanken versunken hier das letzte Mal die Luft eines Geschäftes atmet, das seine Dienste getan hat. Wie viele Male ich hier wohl die berühmte Meinel-Kundenbegrüßung, „**Bitte sehr, womit darf ich dienen**“, gesprochen hatte? Es ist auch nicht annähernd abzuschätzen. Für diese Verkaufsphilosophie waren soziale Unterschiede der Kundschaft vollkommen bedeutungslos. Es wurde jeder Eintretende mit gleicher Freundlichkeit, Höflichkeit und Wertschätzung behandelt. Die Wohlhabenden, welche hier im Achten überwogen, waren zufrieden, hingegen jene, die sich Luxus weniger leisten konnten, genossen hofiert zu werden. Die alte kaufmännische Regel „**der Kunde ist König**“ wurde hier in der Praxis gelebt wie in kaum einen anderen Laden.

Weiß der Teufel warum, aber irgendwie scheint es mir, als würde mir im Moment ein Wehklagen aller Einrichtungsgegenstände ins Ohr dringen. Als ob sie im Chor flehen würden „lass uns nicht im Stich, wir haben doch stets unser Bestes gegeben und treu gedient“. Wäre ich befähigt gewesen am Rad der Zeit zu drehen, ich hätte es unverzüglich und mit Freude getan. Ich spüre jetzt Mitleid

mit all diesen Einrichtungs-gegenständen. Sie waren treue Helfer und haben es nicht verdient zerschlagen oder auf den Müll getragen zu werden. Die Vernunft meldet sich jetzt kurz und gibt mir Bescheid, es handelt sich bei all diesen Dingen um tote Materie, keine Lebewesen und so wende ich meine Blicke weg vom Pult, um meiner spürbaren Schwermut entgegenzutreten.

Am Ende dieser Budel ging man in das rückwärtige Magazin. Dieser Durchgang hatte einen kaffeebraunen Stoffvorhang, der während der Geschäftszeit zur Seite geschoben war. Hier wurden jene Waren gelagert, die im Verkaufsraum keinen Platz fanden. Wurde einer von diesen Magazinartikel verlangt, musste er von da geholt werden. Kurze Zeit überlegte ich, wie viele unzählige Male ich doch diesen Weg gegangen war. Nicht selten war es, dass Kundenwünsche geäußert wurden, die alle im Magazin gelagert waren. Konnten sich Kunden dazu entschließen, gleichzeitig mehrere Warenwünsche bekanntzugeben war eine Wegersparnis gegeben. Dem war jedoch meist nicht so. Das eine aufs Pult gestellt folgte der nächste Wunsch und der gleiche Weg war abermals erforderlich. Sechs bis sieben Mal pro Kundschaft war es manchmal notwendig, nach hinten zu eilen. Gute Kondition und Belastbarkeit des Verkaufspersonals war nötig, um einen Arbeitstag zu bestreiten. Mit stummer Augensprache gab es eine Konversation mit anderen Kollegen, die ebenfalls auf dem Weg ins Lager oder wieder retour waren. Ein verdrehter Blick bedeutete dir geht es wie mir, jeder Kundenwunsch erfolgt einzeln, aber man nahm es mit Humor. Die Böden im gesamten Lokal bestanden aus altem Parkett. Jene Fußbodendielen, die ins Magazin führten, waren jedoch extrem abgenützt und dunkel geworden. Kein Mensch hätte auch nur annähernd erahnen können, wie oft diese wenigen Meter Holzboden benutzt wurden. Im Laufe der Zeit hatte sich im Parkettboden eine kleine Welle gebildet und selbst diese würde ich in nächster Zeit vermissen. Eine dieser Parkettdielen, die zum Magazin führten, gab an bestimmter Stelle ein müdes leises Knurren von sich, als würde sie sagen, wie oft wollt ihr noch auf mir herumtrampeln. Schwer zu sagen, ob sie nun glücklich ist, da keiner mehr auf sie tritt. Diese einzelne Parkettdiele hatte mich veranlasst eine eigene Sportdisziplin zu kreieren, deren Meisterschaft ich letztlich innehatte. Den Weg ins Lager und wieder zurück, ohne dieses Knurren des Holzbodens zu erzeugen, war die geforderte Disziplin. Manchmal war ein kurzer Zwischenschritt nötig, um diese Stelle zu umgehen. Mit der Zeit jedoch kannte ich die betroffene Stelle so genau, dass es mir möglich war, den Boden nach Belieben knurren zu lassen oder auch nicht.

Etwas lauter als die knurrende Diele ist der Lärm der Straßenbahn von draußen her, deren Rattern trotz der geschlossenen Türe zu hören ist. Die Garnituren des J-Wagens mit offener Plattform verkehren in kurzen Intervallen, werden aber nur mehr unbewusst wahrgenommen, so sehr haben sich die Ohren an den Tram-Lärm gewöhnt.



Eine für alle Meinl Filialen typische Szene die es weit über 100 Jahre für die Kundschaft zu sehen gab.

Verkaufsmitarbeiter beim einwiegen von frischem Bohnenkaffee aus den großen Standdosen.

Nr. 3

In den ersten Wochen meiner Anwesenheit hier empfand ich das als extrem störend. Damals machte sich meine Unkenntnis über das Treiben in einer Großstadt, was Lärm betrifft, besonders bemerkbar. Anfangs plagten mich täglich arge Kopfschmerzen, die sich im Laufe der nächsten Wochen kontinuierlich besserten. Es war auch der Lärm, wie einiges andere in einer großen Stadt, gewöhnungsbedürftig. In der warmen Jahreszeit hatten wir die Geschäftstür permanent geöffnet und mussten jedes Gespräch im Laden kurz unterbrechen, wenn so eine Grottenbahn-Garnitur mit dem „J“ an ihrer Stirn vorüberrattete. Eine Verständigung war für einige Augenblicke unmöglich. Man hielt einfach kurz inne, bis eine Unterhaltung wieder möglich war. Erst nachdem die Tram über die Kreuzung Piaristengasse gefahren war und ihr Gepolter sich immer weiter entfernte, konnte man sein Gegenüber wieder verstehen. Jetzt, wo die Stille eines alten für immer geschlossenen Geschäftes Einzug gehalten hat, sind all diese Geräusche nur mehr in der Erinnerung vorhanden.

Reichlich Stille gab es am frühen Morgen, wenn der Bezirk noch schlummerte und das Treiben auf der Straße noch sehr sporadisch war. Es erinnerte mich dann an die Erwartung eines Konzertbeginns, welcher für eine fixe Zeit angekündigt war, die Musiker aber noch nicht losgelegt hatten. Ähnlich eines solchen verhielt es sich mit dem Erwachen der Josefstadt.

An der Vorderseite im Lokal neben der Eingangstür hängt noch das gerahmte Foto von Julius Meinl III. Ein Portrait, welches in allen Filialen zu finden war. Offenbar als Erinnerung, damit das Personal nicht vergessen würde, für wen sie hier arbeiten. Ebenfalls noch auf der anderen Seite neben der Tür vorhanden ist die Geschäftsuhr an der Wand. Von der Form her ähnlich einer Bahnhofsuhr, aber doch um einiges kleiner. Auf ihre Zeiger und ihr Zifferblatt warf ich wohl viele Tausend Male einen kurzen Blick. Die Uhr hat keinen unruhigen Sekundenzeiger, sondern nur zwei große Zeiger, die unmerklich ihren vorgegebenen Weg ziehen und sich langsam und gemächlich am Zifferblatt vorschieben. Es hat den Anschein, als würde sie dem Ende trotzen und sich dem besiegelten Schicksal dieses Lokales entgegenstellen. Stillstand ist für sie keine infrage kommende Option. In ihrem Tun, das Schwinden der Stunden anzuzeigen, scheint sie unerbittlich. Auch wenn im Augenblick die Zeit stillzustehen scheint, die Uhrzeiger verrichten ihre Arbeit wie gewohnt. Im neuen Geschäft war diese Uhr aus unerklärlichen Gründen nicht mehr gewünscht. Eventuell hatte man in der Geschäftsleitung den Wandel der Gesellschaft von einer gemächlicheren in eine hektische Zeit bereits erkannt und aus diesem Grund wollte man in künftigen modernen Läden die Zeit aussperren, damit sich die Menschen mehr Zeit zum Einkaufen nehmen würden. Hektik und Eile galten früher als unfein, aber Ruhe und Gelassenheit, wie bei den alten Engländern üblich, war bei sehr vielen älteren Menschen eine wohltuende Tugend, wodurch auch die Uhr kaum jemand zur Eile mahnte. Das hatte sich inzwischen geändert. Jetzt, wo das Diktat der Zeit immer mehr an Bedeutung gewann, wurde die Uhr aus dem Verkaufsraum