

# Pure Lust auf schwere Lasten

**BIKE-TRUCKER.** Wiener Fahrradfreaks hatten eine verrückte Idee. Jetzt ist daraus schon fast ein richtiges Geschäft geworden – allerdings ein schweißtreibendes.

Von Othmar Pruckner Foto: René Prohaska



**S**ie stellen Brötchen für Trzesniewski zu, fahren für einen Biobäcker, beliefern Nobelrestaurants wie das Steirerdeck, transportieren Drucksorten für Anwaltskanzleien. Fünfzig Kilo? Kein Problem, da fahren sie so schnell wie andere mit ihrem E-Bike. Ab hundert Kilo lenkt und tritt es sich schon schwerer, aber fahren tun sie dennoch, auch bei Schnee, Sturm und Starkregen. Sie karren – mit Anhänger! – E-Bikes zum Service, liefern burgenländisches Biogemüse und Tiroler Bergkäse an Endverbraucher, transportieren Kisten, Kästen und Kühlschränke, und das auch noch besonders gern. „Je größer das Stück,

desto größer der Spaß“, sagt Wolfgang Höfler, des exzessiven Masochismus dennoch nicht verdächtig. Bald ist klar: Kein Zweifler der Welt kann ihn und seine Kompagnons von dieser wahnwitzigen Idee abbringen – der Idee, partout mit einem Lastenradunternehmen Geld verdienen zu wollen.

**Liebe in Amsterdam.** Wolfgang Höfler, im zivilen Beruf Fremdenführer, hatte sein Erweckungserlebnis in Amsterdam, wo er nicht nur Abertausende Stadt- und Hollandräder, sondern auch die abenteuerlichsten Lastenradkonstruktionen durch die Stadt kreuzen sah. Der Rest ist eine wunderbare Liebesgeschichte: Der Urlaub-

ber liebte sich eines der schweren Geschosse und kam nie mehr davon los. Zurück in Wien begann er seine Freunde in der Radzene zu missionieren – und fand tatsächlich Resonanz. Es dauerte nicht lange, dann starteten „Höfi“ Höfler, Peter Pilsl und Flo Weber mit gebrauchten Lastenrädern ihr „small business“ – vorerst im Probebetrieb und in erster Linie aus purer Lust daran, das Unmögliche möglich zu machen.

Sie pilgerten nicht zum „Gründerservice“, schrieben auch keinen Businessplan.

Sie beantragten keine Förderungen, ja nicht einmal einen Kredit nahmen sie auf. Sie fuhren einfach los. Zum wohlfeilen Preis von einem Euro pro Minute. Und mit Rettungsfallschirm: Um überleben zu können, blieben sie, wenigstens teilzeitweise, ihrem angestammten Job treu.

**Frau an der Front.** Nach eineinhalb Jahren harter körperlicher (Trainings-)Arbeit schaut die Sache so aus: Den Umsatz des ersten Jahres haben sie in ein richtiges Geschäftslokal am Wiener Mittersteig investiert. Die großen Schaufenster sind blank geputzt. Der Handel mit Bullitt, Long John, Xtracycle, mit Yuba Mundo, MCS Truck und anderen schnittigen Lastenrädern ist erfolgversprechend angelaufen. Peter Pilsl berät soeben einen Familienvater, der ein privates Lastenrad für den täglichen Kindertransport benötigt. Kurz schneit auch Marianne Eberl vorbei: die erste Angestellte von Heavy Pedals. Nein, sie ist nicht für Telefondienst, Büro und Marketing zuständig, sondern für den Einsatz an der Front. Sie hat studiert, „etwas ganz anderes“, jetzt tritt sie hart in die Pedale, für zwölf Euro Stundenlohn, „viel mehr, als Fahrradboten normalerweise bekommen“. Ihre schöne alte Radlerhose ist ihr längst zu weit, ein durchaus angenehmer Nebeneffekt der schweißtreibenden Arbeit. Ein paar schnelle Fotos, ein paar flinke Sätze, schon muss sie wieder zurück in den ersten Bezirk, der nächste (feine) Kunde wartet nicht gerne. Gut möglich, dass sie bald Kollegen bekommt: Immer wieder stehen Bewerber im Geschäftslokal, die unbedingt für das Start-up-Unternehmen fahren wollen.

Kann aber ein Fahrradlastentransportdienst in der rauen, autofixierten Realwelt überhaupt überleben? „Die Kunden kommen vorwiegend von alleine, wir wundern uns oft selber, wie die auf uns stoßen“, sagt Peter Pilsl, der IT-Experte der Truppe. Rückenwind aus dem Rathaus spüren sie kaum, die neue Vizebürgermeisterin ver-

mittelt keine lukrativen Jobs: „Früher haben wir für die Grünen Prospekte transportiert, aber das ist eingeschlafen, seitdem sie in Wien in der Regierung sind.“

Armutschkerl sind sie dennoch nicht. Sie haben einen anständigen Internetauftritt gebaut. Sie werben damit, in der Innenstadt „dem Pkw haushoch überlegen“ zu sein. Sie sind stolz, „auch dorthin zu kommen, wo Autos längst aufgeben müssen“. Sie schlüpfen durch Hauseinfahrten, schummeln sich ohne Umwege in Innenhöfe oder Parks. Flo Weber, der Mann fürs Ordentliche, meldet prompt stark steigenden Umsatz: Im ersten Quartal 2011 wurden 25.000 Euro erstrampelt und erhandelt. Super!

**Realistische Visionäre.** Wie weit die Reise mit dem Lastenrad gehen soll, ist weitgehend offen, der Weg das Ziel. Die wackeren Pedalisten sind phantastische Realisten, die genau wissen, dass sie zuerst einmal „einen Markt für das Produkt schaffen“ müssen. Womit sie übrigens auf gutem Wege sind: Ihre Konkurrenzfähigkeit steigt, weil Diesel und Benzin stetig teurer werden. Sie steigt, weil immer mehr (und nicht nur tiefgrüne) Unternehmen freiwillig auf die Öko-Transporter umsteigen. Mit ihrem Fahrradhandel, das ist absehbar, werden sie überleben können. Sie wollen neue „faire“ Arbeitsplätze und für sich selber ein kleines Zusatzeinkommen schaffen. En passant entwickeln sie die Fahrradtechnologie weiter – das kleine Wiener Unternehmen MCS produziert seit Kurzem dank ihrer Inputs einen „Truck auf zwei Rädern“ erfolgreich auf Bestellung.

Vor allem aber möchten die Entrepreneure, und das ist ja auch nicht wirklich böse, ihre Überzeugung leben. „Wir wollen“, sagt Wolfgang Höfler, „durch unsere Arbeit die Zahl der Pkws und Lkws in der Stadt verringern und so die Lebensqualität verbessern.“ Wenn das kein visionäres Unternehmensziel ist, was dann? ●

„Wir wundern uns oft selber, wie die Kunden auf uns stoßen.“  
Peter Pilsl, Heavy Pedals

**Die phantastischen Vier:** Marianne Eberl, Wolfgang Höfler, Flo Weber und Peter Pilsl arbeiten mit schwerem Gerät. Für einen Euro pro Minute sind sie zu buchen – im Abonnement geben sie es auch billiger.