

## SÄGEWERK

## Zwickl profitiert von preisstabiler Lärche

RAABS/THAYA. Rundholz ist derzeit in Österreich knapp und teuer, doch das trifft Karl Zwickl im Unterschied zu anderen Sägewerksbetreibern nicht sehr. Der



SCHWERPUNKT  
LANDWIRTSCHAFT

Preis für Fichtenholz in Niederösterreich ist seit 2011 um durchschnittlich rund vier Prozent auf 98 € pro Festmeter (November 2014) gestiegen, der für Lärchenholz um rund drei Prozent auf 125 € gesunken. Karl Zwickl, der sich auf Lärche spezialisiert hat, spürt daher weniger Preisdruck.

In seinen Sägewerken in Raabs an der Thaya und dem 22 Kilometer entfernten Jemnice (Tschechien) verarbeitet er 70.000 Festmeter Lärchenholz pro Jahr. Zwickl: „Lärche ist das Modelholz.“ Weil es widerstandsfähiger sei als Fichte, werde es für Holzverkleidungen im Außenbereich wie Fassaden verwendet.

”

Lärche ist ein Modelholz, weil es widerstandsfähig ist

KARL ZWICKL  
BETREIBER  
SÄGEWERK



Sägewerksbetreiber **Karl Zwickl** aus Raabs an der Thaya verarbeitet rund 70.000 Festmeter Lärchenholz pro Jahr

Rund 90 Prozent des Holzes verarbeitet Zwickl in seiner tschechischen Firma Empo Holz. Zusätzlich betreibt er dort das Logistikunternehmen Empo trans, das mit 30 Lkw-Zügen Rundholz abholt und Schnittholz ausliefert.

Das Werk in Tschechien beliefert hauptsächlich Industriekunden, in Raabs konzentriert man sich auf den Detailverkauf und gehobelte Ware. Die Exportquote beträgt 15 Prozent; man liefert nach Deutschland, Italien, Kroatien oder die Schweiz.

## Lieber langsam wachsen

Zwickl erwirtschaftete 2013 mit 108 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 23 Millionen €, fünf Prozent mehr als 2012. Das erhofft er auch für 2014. Er übernahm 1995 das 1885 gegründete Mühlensägewerk. 1999 kaufte er das Werk in Tschechien, steigerte die Produktionsmenge und die Zahl der Kunden und Lieferanten.

Rund 90 Prozent des Holzes kauft er in Tschechien. Zwickl: „Der Preisvorteil von früher ist weg.“ Weil es ihm österreichische Sägewerke gleichtun, stiegen die Preise für tschechisches Lärchenholz seit 2012 um rund 20 Prozent.

Zwickl bleibt optimistisch: „Unsere tschechischen Fachleute kennen die Wuchsgebiete und haben die Kontakte, das ist unser Einkaufsvorteil.“ [fri]

»niederösterreich@wirtschaftsblatt.at

Beigestellt

## BERUFSKLEIDUNG

## Ötscher: Großauftrag aus Deutschland



Spiritline Ötscher

Ötschers **Spirit-Line-Berufsbekleidung** wird demnächst auch Mitarbeiter des ehemaligen Adeg-Eigentümers Edeka schützen

AMSTETTEN. Hochbetrieb herrscht derzeit bei der Ötscher Berufsbekleidung Götzl GmbH. Denn das Familienunternehmen aus Amstetten hat einen Großauftrag aus Deutschland an Land gezogen: Es stattet Mitarbeiter der deutschen Lebensmittelhändler Edeka mit Berufsbekleidung aus.

Wie viele der insgesamt 327.900 Edeka-Mitarbeiter die Kleidung tragen werden, weiß Ötscher-Chef Dieter Götzl nicht genau zu sagen. Nur so viel: Die Niederösterreicher beliefern vier der insgesamt sieben Edeka-Regionalgebiete, beispielsweise Edeka Nord, Rhein-Ruhr und Minden-Hannover. Götzl: „Ein wichtiger Auftrag für uns, von dem wir 500.000 € zusätzlichen Umsatz pro Jahr erwarten.“

Verglichen mit dem neuen Auftraggeber ist das von Dieter und Georg Götzl geführte Amstettner Unternehmen ein Zwerg. Ötscher setzte im Vorjahr 17 Millionen € um und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter.

## Edeka bildet aus

Der Jahresumsatz von Edeka hingegen betrug im Jahr 2013 46,2 Milliarden €. Laut Eigenangaben ist die deutsche Kette, die aus mehr als 4000 selbstständigen Kaufleuten besteht und 11.600 Filialen hat, größter Ausbilder Deutschlands. 2013 zählte der Edeka-Verbund 17.600 Lehrlinge. In Österreich ist Edeka auch als

ehemaliger Adeg-Eigentümer bekannt. Für Götzl zeigt der Auftrag des deutschen Lebensmittelriesen, dass „individuelle Entwicklungen, die in Material und Corporate-Identity-Linie auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind, nach wie vor konkurrenzfähig sind“. Auch gegen die vielen günstigeren asiatischen Mitbewerber.

## Back to Europe

Zudem werden ihm zufolge die Bemühungen, nachhaltig zu produzieren, immer öfter belohnt. Ötscher verwendet langlebige Materialien.

Götzl erwartet, nach einem leichten Rückgang im Vorjahr, heuer eine Umsatzsteigerung von rund zwei Prozent. Die Aufwärtsentwicklung komme von allen Märkten, wobei 65 Prozent des Umsatzes der Heimmarkt hergebe. Im Exportgeschäft konzentriert man sich neben Deutschland auch auf andere Nachbarn.

Götzl: „Unsere Devise ist ‚Back to Europa‘. Denn Verlässlichkeit und Schnelligkeit sind im Produktdschungel des Marktes immer wichtiger.“

Auf regionale Verbundenheit setzen übrigens auch schon die Gründer des Familienbetriebs im Jahr 1947. Denn der Name Ötscher kommt vom Ausblick auf den gleichnamigen Berg. [df]

»niederösterreich@wirtschaftsblatt.at