

JOSEF THURNER HOLZ

Vielseitigkeit gegen die Krise

Drei Standbeine decken gesamtes Handelsspektrum ab

Wer über die Handelsbeziehungen Österreichs zu Italien für Holzprodukte Bescheid wissen möchte, ist bei Josef Thurner Holz, Kötschach-Mauthen, an der richtigen Stelle. Seit 1968 aktiv, kennt man den Stiefel wie seine eigene Westentasche. Neben Holzmaklerei vertraut man auf den Holzgroßhandel sowie den Platzhandel.

Das Maklergeschäft von Schnittholz ohne Handel sei praktisch tot – mit diesen drastischen Worten beschreibt Seniorchef Josef Thurner die Entwicklungen in Italien seit

dem Ausbruch der wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Dennoch ist die Aussicht für 2014 nicht so schlecht: Sohn Matthäus Thurner hat 2013 begonnen, sich in den italienischen

Markt einzuarbeiten. War einst die Maklerei die Paradesparte, ist man mittlerweile breiter aufgestellt und kann die Katerstimmung mit Groß- und Platzhandel für österreichische Kunden auffangen. „Wenn man alle Bereiche zusammenrechnet, wird sich am Jahresende ein kleines Plus im Vergleich zu 2012 ausgehen“, rechnet uns Geschäftsführer Wolfgang Thurner vor. Angesichts der Tatsache, dass das erste Halbjahr sehr schwierig verlaufen sei, müsse man mit so einem Jahresendspurt zufrieden sein. „Der lange Winter hat dafür gesorgt, dass viele Projekte spät gestartet sind. Die Gartenholzsaison war ebenfalls unter unseren Erwartungen.“

Aussichten für 2014 positiv

Im Gegenzug ziehen sich viele Projekte ins kommende Jahr hinüber, was diesbezüglich positiv stimmt. „Den Heimmarkt sowie Deutschland

schätzen wir 2014 stabil ein. Was jedoch massiv fehlt, sind Großprojekte der öffentlichen Hand“, fügt Wolfgang hinzu. In Italien sei erfreulich, dass der Holzbau trotz stagnierender Wirtschaft überproportional zur Bauwirtschaft wachse. „Natürlich hat eine Marktberingung bei unseren italienischen Partnern stattgefunden. Jedoch gibt es nach wie vor einige seriös wirtschaftende Partner, die immer mehr ergebnis- als mengenorientiert gedacht haben“, ergänzt Josef. Rund 300.000 m³ Nadel schnittholz und veredelte Ware transferierte man 2012 aus Kötschach, das nur einen Steinwurf von der Grenze entfernt liegt, nach Italien. Heuer hat man diese Menge bereits erreicht und wird für 15 % der Exporte Österreichs nach Italien zuständig sein.

Während der 2007 eingeführte Platzhandel kontinuierlich stieg, war das heurige Jahr erstmals ein geringer Dämpfer bemerkbar. „Unser Motto lautet: Entwicklung über die Marge machen und nicht über die Menge. Wenn das einige heimische Unternehmen ebenso beherzigen würden, wären das Miteinander und die Preisgestaltung sehr viel einfacher.“ Durch seine Größenordnung bleibe Holz Thurner nach wie vor flexibel, wodurch die Ertragslage in Ordnung sei. Ein neuer Schauraum sowie eine Werkskantine, die im Frühjahr eröffnet werden, bilden zusätzliche Investitionen in die Standortssicherung. **CZ**



Bildquelle: Thurner Holz

Familie als großer Rückhalt im Unternehmen: Wolfgang, Magdalena, Doris, Josef, Anna Maria und Matthäus Thurner (v. li.)

Katalog- oder Wahltragkraft

Die flexible Lagerung langer und sperriger Güter – wie etwa Holzbalen – ermöglicht das überarbeitete Kragarm-Regal ES von Bito-Lagertechnik Bittmann, Meisenheim/DE. Der Kunde wählt eine passende Zusammenstellung des Baukastensystems aus dem Katalog. Das Sortiment erstreckt sich über Ständer und Füße, Kragarme in verschiedenen Nutztiefen und Dimensionierungen, Horizontal- und Diagonalverbinder, Armbrücken und Gitterebenen. Die Lieferzeit beträgt laut Hersteller 72 Stunden. Regalhöhen von bis zu 10.000 mm seien erreichbar. Jede Ebene sei mit 1800 kg belastbar. Die Gesamttragkraft betrage bei einseitiger Nutzung 12.600, bei zweiseitiger Nutzung 25.200 kg. Al-

ternativ bietet Bito individuell geplante Lösungen mit den erforderlichen Maßen und der notwendigen Tragkraft an. **CZ**

Know-how unterstützt Export

Im September machte sich Dr. Carl-Erik Torgersen mit seinem Unternehmen Cato-Holzhandel in Innsbruck selbstständig. Torgersen, der zusätzlich als Berufsgruppensprecher des Österreichischen Holzhandels fungiert, weist jahrzehntelange Erfahrung im internationalen Exportgeschäft aus. Erst im Januar schied er aus der Holzgroßhandlung Schuster, Innsbruck, aus, wo er lange Zeit den Einkauf leitete und in der Geschäftsführung tätig war. Der Unternehmensname entspricht einerseits den Initialen von Carl Torgersen. An-

dererseits ähneln sich die Lebensziele. „So wie Cato für das republikanische Rom einstand, mache ich das für Holz“, verrät der Geschäftsmann.

Der Start in das Einzelunternehmen lief dabei überraschend gut an: „Mir war bewusst, dass ich durch meine vorige Tätigkeit ein breites Kontaktnetz aufgebaut habe. Ich war aber erfreut, dass sich viele gleich zur Zusammenarbeit bereit erklärten.“ Die Exportgüter erstrecken sich von Schnittholz, Holzwerkstoffen und Leimholz bis hin zu Pellets. Den Großteil seiner Arbeit konzentriert Torgersen auf die Zusammenarbeit mit Cappellari Timber Export, wobei sich der Unternehmer auf den Einkauf konzentriert und bei schwierigen Ladungen den Verkauf unterstützt. Dabei war es besonders Carlo Cappellari, der ihn bestärkte, nicht in den vorgezogenen Ruhe-

stand zu gehen, sondern als „Jungunternehmer“ noch einmal durchzustarten. **CZ**

WPC-Preis in Köln vergeben

Am 10. Dezember wurde von den 300 Teilnehmern des fünften Deutschen WPC-Kongresses in Köln aus sechs nominierten Kandidaten der Sieger des WPC-Innovationspreises 2013 gewählt.

„Noch nie waren die Anzahl und die Qualität der eingereichten WPC-Produkte so hoch wie in diesem Jahr“, zeigte sich der Geschäftsführer des nova-Instituts, Michael Carus, erfreut. Als einziges österreichisches Unternehmen befindet sich Fasal Wood, Wien, mit „My little World“ unter den Nominierten. **CZ**

Infos: www.wpc-kongress.de