

PERFEKT GEKLEIDET

Ötscher Berufskleidung ist ein Vollanbieter von wäschetauglichen, hochqualitativen Produkten mit optimaler Passform aus primär europäischer Produktion. Anlässlich seines 70. Geburtstags steht Ötscher NEW BUSINESS Frage und Antwort.

Herr Mag. Götzl, wie begann die Erfolgsgeschichte des Familienbetriebs Ötscher?

Die Firma wurde vor 70 Jahren – also 1947 – von KR Otto Götzl, meinem Urgroßvater, als Großhandelsgesellschaft unter dem Namen NÖG – Niederösterreichische Großhandelsfirma gegründet. In einer Holzbaracke in einem Wald in Amstetten wurden die ersten Berufsanzüge hergestellt. Seit 1955 spezialisieren wir uns auf die Produktion von Firmenbekleidung. Mein Vater KR Mag. Dieter Götzl ent-



Ing. Mag. Thiemo Götzl, Geschäftsführer Ötscher

wickelte die Firma schließlich zu einem führenden Hersteller und Anbieter von Firmen- und Sicherheitsbekleidung. Heute wird Ötscher in der vierten Generation von Dr. Georg Götzl und mir geführt. Das Unternehmen ist somit bis heute in 100-prozentigem Familienbesitz. Wir sind sehr stolz darauf, einige sehr langjährige Mitarbeiter in der Firma zu beschäftigen – zuletzt konnten wir ein 40-jähriges Mitarbeiterjubiläum zelebrieren. Dem Standort Amstetten haben wir bis heute die Treue halten können, was uns ein großes Anliegen ist.

Wo liegt die Kernkompetenz von Ötscher?

Ötscher steht für individualisierte Berufskleidung und zwar für Unternehmen aller Branchen und Größen. Unsere Kernkompetenz ist die High-End-Produktion von Bekleidung in allen Formen – Arbeits- und Schutzkleidung, Business Wear (Anzüge, Hemden) und natürlich auch freizeittaugliche Berufskleidung wie Polos, Shirts, Sweater, Softshelljacken u. v. m. Natürlich bieten wir unseren Kunden als Großhändler auch Zusatzprodukte an, unsere Kernkompetenz bleibt jedoch das Metier der Berufskleidung.

Wie sieht es bei Ihnen mit Sonderanfertigungen aus?

Sonderanfertigungen sind für uns kein Problem: Kundenspezifisch entwickelte Berufskleidung ist ab 150 Stück sogar ohne Zusatzkosten erhältlich. Nachlieferung gibt es ab 50 Stück ohne Aufpreis, ab 1 Stück ist alles mit Aufpreis möglich. Logoanbringung bzw. Veredelungen können wir ab 1 Stück durchführen – etwa der individuelle Namensstick pro Artikel.

Beschäftigt sich Ötscher auch mit Zukunftsthemen?

Auf jeden Fall, unser Portfolio ist nie ausgereizt. Auch in unserer Branche gibt es ständig neue Anforderungen und auch

interessante Forschungs- und Entwicklungsergebnisse. Smart Textile ist hier zum Beispiel in aller Munde. Für den Berufskleidungssektor ist die Technologie noch nicht ausgereift, da sie einfach noch nicht den hohen Anforderungen beim gewerblichen Gebrauch standhält, sprich Robustheit beim

Tragen, Aussetzung extremer Witterungsbedingungen (Hitze, Kälte, Nässe) wie auch hohe Waschbarkeit. Auch das Nachkaufservice ist hier ein Thema – Reparatur, Recycling. Als Techniker finde ich persönlich diese Themen natürlich besonders spannend. Wir sind jedenfalls ständig am Entwickeln neuer Produkte – sowohl im klassischen Arbeitsbekleidungsbereich als auch bei der persönlichen Schutzkleidung. Gerade stehen wir vor der Fertigstellung einiger komplett neuer Produkte. Auch nach so vielen Jahren ist es immer wieder aufregend

ZURÜCK ZU TRADITIONELLEN WERTEN

»Wir sind ein langfristiger, zuverlässiger und qualitätsorientierter Partner. In einer schnelllebigen Welt mit „Geiz ist geil“-Mentalität schien das in letzter Zeit ein wenig an Bedeutung verloren zu haben, doch jetzt merken wir, dass viele Kunden diese Werte wieder schätzen.«

Bezahlte Anzeige • Fotos: Ötscher Berufskleidung



Ein Streifzug durch die 70-jährige Erfolgsgeschichte von Ötscher Berufskleidung.

und spannend zu sehen, wie der Markt auf neue Entwicklungen reagiert. Wir hoffen natürlich, den Nerv der Zeit damit zu treffen. Mehr dazu verraten wir in Kürze!

Sie sind seit einem Jahr neuer Geschäftsführer im Bereich „Vertrieb“. Wie verlief die Übergabe und welche neuen Wege wollen Sie gehen?

Als Familienbetrieb steht Ötscher für Kontinuität, Vertrauen und Handschlagqualität. Die Übergabe der Geschäftsführung verlief sehr fließend. Mein Vater und ich haben bereits davor Projekte gemeinsam entwickelt und geplant. Im Vertrieb gilt es vor allem, die Wünsche und Anforderungen der Kunden zu verstehen und langfristige Lösungen zu bieten. Im Onlinevertrieb bieten wir etwa kundenspezifische Webshops. Die Oberfläche ist abgestimmt auf die Kunden-CI. Aber die inneren Werte, nämlich die technischen Möglichkeiten, sind das, was uns von anderen stark unterscheidet. Eine extrem gute „connectivity“ (d.h., Anbindung an andere kundeninterne Systeme) sowie variabel gestaltbare Bestellprozesse zeichnen unser intern entwickeltes System aus. Die zweite maßgeschneiderte Dienstleistung ist eine spezifische Lager- und Logistikhaltung für unsere Kunden. Eine professionelle Kundenlagerhaltung mit langer Nachliefergarantie ist unser Ziel.

Was dürfen sich Ihre Kunden in den nächsten fünf Jahren von Ihnen erwarten?

Wir werden die Marke „Ötscher“ vermehrt stärken. Neue Werbeformen, wie Plakate und Radiospots unterstützen uns dabei. Auch das regionale Bewusstsein unseres Produktionsstandortes hier in Österreich stellen wir noch mehr in den Mittelpunkt. Zusätzlich zu unserem regulären Fabriksverkauf gibt es eine Aktionswoche für Endkunden. Die Kunden sind immer wieder überrascht, „was der Ötscher so alles kann“. Wir sind ein langfristiger, zuverlässiger und qualitätsorientierter

Partner. In einer schnelllebigen Welt mit „Geiz ist geil“-Mentalität schien das in letzter Zeit ein wenig an Bedeutung verloren zu haben, doch jetzt merken wir, dass viele Kunden diese Werte wieder schätzen.

Gibt es spezielle Neuerungen, die Sie uns jetzt schon verraten können?

Die Zukunft liegt sicher im Bereich Smart Workwear, jedoch individualisierbar und zugeschnitten auf die jeweiligen Kundenanforderungen. Nachhaltigkeit im Einklang mit bestehenden Normen wie Oeko-Tex, ISO 14001, BSCI sind uns ein absolutes Muss. Dies ist mit Auslandsproduktion nicht immer leicht einzuhalten und dauerhaft zu kontrollieren. Daher sagen wir: „Austria und Europe first.“ Das Bewusstsein dafür in den Einkaufsentscheidungsprozessen zu fördern, wäre gut für uns alle.

Worin sehen Sie derzeit als Unternehmer in Österreich die größte Herausforderung?

Eine prekäre Situation sehe ich derzeit etwa im Bereich Arbeitsmarkt und Mitarbeitersuche. Obwohl in den Medien ständig von hoher Arbeitslosigkeit berichtet wird, stellen sich wenige Interessenten für ausgeschriebene Stellen vor. Wie in persönlichen Gesprächen mit anderen Unternehmern zu hören ist, scheint es vielen so zu gehen. Diese Situation ist sehr belastend. Wir brauchen Mitarbeiter mit fundierter Ausbildung und Spaß an der Arbeit. Auch die neuen gesetzlichen Herausforderungen wie Datenschutzverordnung, Registrierkassenpflicht, Mindestlohn u. v. m. machen die Arbeit als Unternehmer sehr schwer. Eine Entlastung bei der Auflagenflut ist mehr als überfällig. Es muss wieder möglich sein, sich um sein Kerngeschäft zu kümmern, und nicht darum, ständig neue gesetzliche und steuerrechtliche Herausforderungen zu meistern. ■

www.oetscher.com