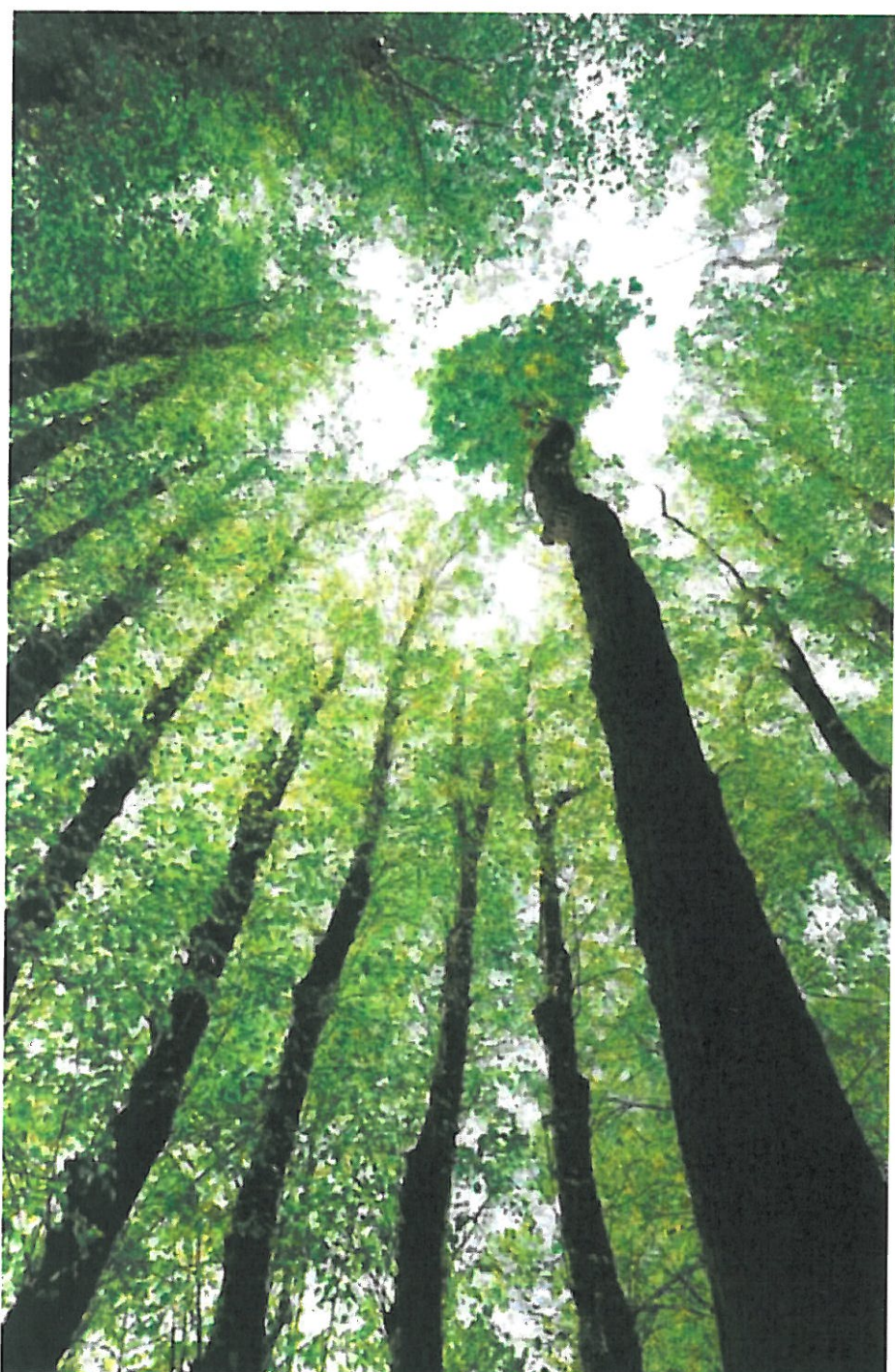


## Mit großem Erfolg auf dem Holzweg

Mit ihrer immensen Produktvielfalt und ihren besonderen Service-Modellen spielt die Neu-Ulmer **Carl Götz GmbH** im deutschen Holzhandel nicht nur eine bedeutende, sondern auch eine von erfolgreichen Expansionen geprägte Rolle.



Sogar der Papst steht auf Holz von Carl Götz. Denn als der Oberhirte der katholischen Christenheit München besuchte, war das Podest, auf dem er stand, mit von Götz geliefertem Holz gefertigt. Die Carl Götz GmbH gehört zu den fünf größten Holzhändlern in Deutschland. Geleitet wird das Neu-Ulmer Familienunternehmen heute von drei Geschäftsführern und Gründernachfahren: Carlos Zumsteg, Philipp Zumsteg und Maximilian Zumsteg. Carlos Zumsteg ist nach der internen Regelung zuständig für den Einkauf und die Beziehungen zu den Lieferanten, Max Zumsteg für den Vertrieb, für Großkunden, den Außendienst und das Marketing, Philipp Zumsteg für die Finanzen und die Organisation des Unternehmens. Und bereit steht mit Christoph Zumsteg schon der erste der nächsten Familiengeneration.

Auf die Platzierung unter den größten Holzhändlern Deutschlands und auch Europas sind Max und Philipp Zumsteg stolz. Wie auch darauf, dass das 1947 gegründete und seit langem in Neu-Ulm ansässige Großhandelsunternehmen mit seinen bundesweit 440 Mitarbeitern gerade jetzt zum „Holzhändler des Jahres 2010“ ernannt wurde, eine Auszeichnung, die vom Branchenmagazin „Holzkurier“ verliehen wurde.

Vor 63 Jahren also wurde das Unternehmen von den drei Holzkaufleuten Richard Heintel, Arnold Hinrichsen und Hans Zumsteg gegründet – damals als Holzhandelsgesellschaft in Göppingen. Kurz darauf kauften sie die Holzdreherei Carl Götz in Ulm – und verlegten nicht nur den Firmensitz über die Alb an die Donau, sondern übernahmen auch den Firmennamen. Später folgte dann der Umzug nach Neu-Ulm, und hier errichtete das Unternehmen 2004 einen aufsehen erregenden Neubau am aufblühenden Gewerbe- und Industriestandort Schwaighofen.

*Der Wald, ob Eichen oder andere Bäume, liefert den nachhaltigen nachwachsenden Rohstoff Holz.*

Markant ist neben dem Ausstellungs und Verwaltungsgebäude an der Otto-Renner-Straße vor allem das Hochregallager. 135 Meter lang, 36 Meter breit, 25 Meter hoch: Schon diese Zahlen zeigen die Dimensionen, die noch dadurch unterstrichen werden, dass dieses nach dem Prinzip der „chaotischen“ Lagerhaltung funktionierende Gebäude 19.700 Palettenplätze aufweist. Hier gibt es ständigen Zugriff auf rund 12.000 Artikel, unter anderem auch verfügbar über einen permanenten innerbetrieblichen Warenaustausch.

„An unserem früheren Standort“, so erinnert Philipp Zumsteg an die Zeit vor 2004, „hatten wir zwölf Hallen. Und als dann eine Sortimentserweiterung anstand, haben wir uns gefragt, ob wir wirklich noch eine dreizehnte Halle wollen.“ Die Zumstegs entschieden sich für den Neubau auf dem Gewerbelände, das in Neu-Ulm den früheren Flugplatz Schwaighofen ablöste und heute Standort zahlreicher und unterschiedlichster Unternehmen ist. Was der Neubau von Lager und Firmenzentrale gekostet hat? Max Zumsteg schmunzelt und sagt in bester Familienunternehmens-Tradition nur eines: „Richtig viel.“

### GÖTZ SOLL ZUR MARKE WERDEN

Die Zahl 13, welche die Zumstegs damals vermeiden wollten, kehrt heute bei der Carl Götz GmbH wieder – allerdings ist sie Kennzeichen für die erfolgreiche Expansion. „Wir sind von Süden nach Norden gewachsen“, sagt Max Zumsteg, auf eben diese heute 13 Standorte mit über 400.000 Quadratmetern Betriebs- und Lagerfläche.

Geblichen aber ist bei aller Expansion die Fixierung darauf, ein Großhandel zu sein und



Den Kunden entgegenkommend: Christoph Zumsteg, Max Zumsteg, Philipp Zumsteg, Carlos Zumsteg.

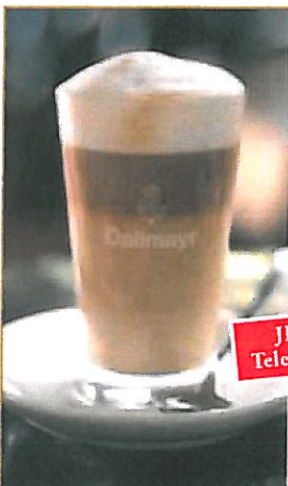
einer zu bleiben. Aber einer von der besonderen Art: „Wir wollen die Handwerker stärken und sie erfolgreich am Markt machen.“ Sagt Max Zumsteg und verweist auf die intensiven Qualitäts- und Serviceanstrengungen der Carl Götz GmbH.

„Wir wollen unsere Stärken ausbauen“, heißt eine der aktuellen Maximen bei Götz, „wollen keine neuen Wege gehen, also keinen Einzelhandel betreiben oder einen Baumarkt.“ Was die Endverbraucher sicherlich bedauern werden, denn die bei Götz in den Präsentationsräumen im Verwaltungsgebäude gebotene Produktvielfalt ist beeindruckend.

Die aber ist für die Kunden reserviert, für das Handwerk, die Industrie, den Handel. Und bei seinen Kunden will Götz „zur Marke werden“,

deshalb bietet es eigene Kollektionen, eigene Kataloge. „Die Vorauswahl sorgt dafür, dass Händler und Handwerker das Beste haben.“ Zum Beispiel im Angebot von Dekorplatten, wo Götz tausende verschiedener Dekore offeriert, und das herstellerunabhängig, so dass der Kunde auswählen kann, ohne auf ein begrenztes Sortiment festgelegt zu sein.

Das alles geht bei Götz einher mit einer dank der Vernetzung von Technik und Organisation, dank des riesigen Lagers und blitzschnellen Lagerumschlags, bemerkenswerten Geschwindigkeit: „Was nachmittags bis 15 Uhr bei uns bestellt ist, wird am nächsten Tag ausgeliefert“, sagt Philipp Zumsteg. Das gilt für einen Umkreis von 50 Kilometern um den Standort.



## VORGESCHMACK auf einen genussvollen Bürotag

Wie schmeckt Ihnen der Kaffee in der Arbeit? Lust auf einen Espresso oder eine Latte Macchiato? Dallmayr Automaten bringen auf Knopfdruck mehr Genuss ins Büro. Ob Espressomaschine oder Automatenstation – gerne beraten wir Sie, welche Lösung in Ihrem Fall die richtige ist. Gönnen Sie sich, Ihren Gästen und Mitarbeitern einfach *ein Stück mehr Lebensqualität.*

**JETZT TESTEN!**  
Telefon 07 31-97805-0

Alois Dallmayr Automaten-Service GmbH  
Zeppelinstr. 11 • 89231 Neu-Ulm

automatenservice-neu-ulm@dallmayr.de  
www.dallmayr-automatenservice.de

  
**Dallmayr**  
AUTOMATEN-SERVICE



Marke und Name: Da investiert die Götz GmbH noch mehr. Wie in die Verkaufsunterstützung für ihre Kunden. So wurde in Neu-Ulm ein Energiesparprospekt kreiert, der dem Handwerker zur Verfügung gestellt wird und den der wiederum seinen Kunden geben kann. Der Prospekt informiert, natürlich, über die energiesparenden Eigenschaften des Werkstoffes Holz. Er wurde in Zusammenarbeit mit der Zimmerer-Innung erstellt.

Und dann gibt es die Eigenmarke GPK, die „Götz Profi Kollektion“. „Das ist eine konsumige Kollektion von hoher Qualität“, beschreibt sie Max Zumsteg, das darin Gebotene sei auch

„sehr endkundennah“. Und es gibt den Kundenclub „Holzfüchse“, ein System für an die Endkunden gerichtete Werbung, das der Handwerker nutzen kann, „das ihn zur Marke macht und das ihm Mehrwert bringt“. Und das, ganz klar, den Holzabsatz fördern soll und damit wieder das Geschäft der Handwerker bei und mit Götz weiter ankurbeln.

### PREIS-VERFALL IN DER KRISE

Klar, dass auch ein expandierendes und erfolgreiches Unternehmen wie die Carl Götz GmbH manche Sorge hat. Zum Beispiel die um den Holzpreis auf den Weltmärkten. Denn

der ist im letzten Jahr regelrecht verfallen, stürzte um 30 bis 60 Prozent ab. Was auch bei Götz zu einer Reduzierung der Umsatzzahlen führte. Die Gründe erklärt der Holzhändler schnell und einleuchtend: Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat zuerst in den Vereinigten Staaten sowie in Spanien und Großbritannien zugeschlagen und zu massiven Einbrüchen sowohl bei Neubau als auch Renovierung geführt. Es wurde weniger Holz verbraucht als produziert – und es wurde dann nur noch über den Preis verkauft.

Rein mengenmäßig, so die Zumstegs, war das Handwerk ein stabiler Abnehmer. Deutlich zugelegt hat der Holzbau – weil das Haus aus Holz an Ansehen und Stellenwert gewinnt, sich der Anteil von Holzhäusern aber immer noch nach oben steigern lassen sollte. Ein Minus brachten die Industriekunden: Hier ist ein großer Abnehmer der Maschinenbau, der seine Produkte, auch die ganz großen, solide in Kisten aus Holz verpackt, der aber eben weniger produziert hat und auch derzeit noch von der Auftragsflaute betroffen ist.

Holz muss importiert werden. Aber woher? Max Zumsteg hat die klare Antwort: Das meiste Holz kommt immer noch aus den mitteleuropäischen Staaten, aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Aber daneben ist der Markt die ganze Welt. Und einer der Schwerpunkte der Holzlieferung ist mittlerweile Russland geworden. In der Nähe, im Baltikum, hat Götz schon ein Lager, ein weiteres für Importware ist in Bremerhaven.

„Wir werden unsere Importkompetenz weiter ausbauen“, blickt Max Zumsteg in die Zukunft, „und wir wollen auch für ausländische Hersteller deren Vertrieb in Deutschland übernehmen.“ [!]

LORENZ KOCH



Die legendäre Ulmer Schachtel (oben): Das Holz dafür lieferte die Carl Götz GmbH. Unten: Ein Blick in einen kleinen Teil des großen Lagers des Neu-Ulmer Holzgroßhandels, die so genannte Flachzone.

### Zahlen zum Geschäft der Carl Götz GmbH

**Der Umsatz** der Carl Götz GmbH liegt für das Jahr 2009 bei 150 Millionen Euro. Ein Minus gegenüber den Vorjahren rührt aus dem heftigen Preisverfall des Holzes auf den Weltmärkten her.

**Die Kundenstruktur** des Holzgroßhandels sieht so aus: 60 Prozent Handwerk (Innenausbau, Ladenbau, Schreiner, werkstattlose Handwerker); 25 Prozent Industrie (Verpackung, Fahrzeugbau, Möbel, Fertighausbau); 15 Prozent Handel/Do-it-Yourself-Märkte.