

# GLÜCKWUNSCH, ÖTSCHER!

**Corporate Wear aus Amstetten** setzt sich gegen den harten europäischen Wettbewerb in der gar nicht so kleinen Nische Berufsbekleidung durch. Das Familienunternehmen Ötscher feiert sein 60-jähriges Bestehen – und will weiter wachsen.

**60** Jahre Firmengeschichte. In der Industrie ist das nicht viel, in der Mode drei Ewigkeiten. Die Amstettener Firma Ötscher European Corporate Wear, 1947 als NÖG, als »Niederösterreichische Großhandelsfirma« in der russischen Besatzungszone gegründet, handelt mit Mode – und denkt industriell. Denn seit Mitte der 50er Jahre fertigt und verkauft der Spezialist Berufsbekleidung an Industriebetriebe, Werkstätten und Dienstleister. 17 Mio. € setzte Ötscher 2006 um, das heute von den beiden Enkeln des Firmengründers, Mag. Dieter Götzl und Dr. Georg Götzl, geführt wird.

Eine Million Teile liefert Ötscher an so prominente Kunden wie die Volkswagen-Audi-Skoda-Seat-Gruppe oder den japanischen Autoriesen Mazda – das Besondere daran: Noch immer werden 20 % davon in Amstetten gefertigt. Dieter Götzl: »Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht, zumindest eine kleine Fertigung in Amstetten aufrechtzuerhalten. Aus heutiger Sicht war es ein absolut richtiger Schritt. 60 Fertigungsmitarbeiter direkt im Haus zu haben, garantiert ein hohes Maß an Flexibilität, das vor allem unsere internationalen Kunden einfordern.«

Rund 800.000 Teile lässt Ötscher in Partnerbetrieben in Osteuropa fertigen, »fahrende Qualitätskontrollen« würden die hohen Ansprüche der Kunden an Berufsbekleidung garantieren. Götzl: »Die Partnerbetriebe werden von uns mit Meterware beliefert, wir schneiden selbst zu, dort wird nur genäht.« Dieter Götzl sieht heute ganz Europa als Markt für seine Corporate Wear, die sich gegenüber namenloser Berufsbekleidung immer mehr durchsetze: »Internationale Konzerne leben Corporate Identity. Zum perfek-

ten Markenimage, zum Branding gehört Berufsbekleidung als sichtbares Aushängeschild. Korrekt gekleidetes Personal vermittelt dem Kunden Leistungswillen und Zuverlässigkeit. Ein kundenorientiertes Unternehmen zeigt Kompetenz und Servicequalität.«

Konkurrenz aus China fürchtet Götzl nicht (»Die schicken ein paar Hunderttausend Latzhosen zum Hofer und Aldi, das hat ja mit moderner Corporate Wear nichts zu tun«), den Wettbewerb unter den europäischen Herstellern beschreibt er aber als

»knochenhart«. Umso schwerer wiegt der Erfolg, den Ötscher 1999/2000 mit dem VW-Auftrag an Land zog. Götzl: »Wir haben uns damals gegen 27 Mitbieter durchgesetzt und statten seitdem die VW-Vertragswerkstätten in ganz Europa mit Corporate Fashion aus. Als exklusiver Lizenznehmer für VW-Werkstättenbekleidung schicken

wir unsere Bekleidung heute in die ganze Welt.«

Hinter einem solchen Auftrag, sagt Götzl, stehe viel mehr, als die Fertigung spezifisch angepasster Berufsbekleidung: »Wir haben uns längst zu einem modernen Dienstleister entwickelt, der Bekleidungslösungen inklusive Logistik anbietet. Die kundenspezifische Bekleidung ist immer auf Lager in Amstetten vorrätig, sodass neue Mitarbeiter sofort eingekleidet werden können. Wir führen Maßanfertigungen durch, erledigen Umtausche und liefern die Ware direkt an die gewünschten Adressen.« Voraussetzung dafür sei es, in die Intra-



**Erfolgreich im Kfz-Werkstättenbereich: Ötscher-Geschäftsführer Mag. Dieter Götzl**

net-Lösungen der Konzerne eingebunden zu sein.

Berufsbekleidung ist, sagt Götzl, ein Nischengeschäft, wenn auch die Nische gar nicht so klein erscheint. In einer jüngsten europaweiten Branchenerhebung wurde der Markt auf 50 Millionen Träger mit 300 Millionen Kleidungsstücken und einem Gesamtwert von 3,5 Milliarden US-Dollar geschätzt, Tendenz stark steigend. Auch in Österreich ortet der Ötscher-Geschäftsführer gestiegenen Bedarf, nicht nur im Industrie- und Werkstättenbereich, sondern auch in der Dienstleistungsbranche: »Wir statten bei Kunden wie ARBÖ oder ÖAMTC heute nicht nur die Kfz-Mechaniker aus, sondern auch Mitarbeiter im Office-Bereich. Wir hatten gerade sehr erfolgreiche Tests mit waschbarer, bügelfreier Business-Bekleidung laufen.« Standardprodukte werden immer weniger nachgefragt, sagt Götzl, die Firmen suchen Identität und Individualität.

Konkurrenz bekommen die Berufsbekleidungserzeuger also kaum durch chinesische Billigimporte – sehr wohl aber durch Miettextilfirmen. Vor allem im medizinischen Bereich dominieren die Mietwäscher 90 % des Geschäfts, die wiederum mit eigenen Großherzeugern zusammenarbeiten.

Und das Uniform- und Behördengeschäft? »Das Ausschreibungsgeschäft war nie unser Ding.« In der Zusammenarbeit mit der Industrie könne man kreativer sein, die Corporate Fashion werde gemeinsam entwickelt. Götzl: »Zwischen Designwünschen und technischen Anforderungen klafft immer eine Lücke, die wir so gut wie möglich schließen müssen.« Immerhin: Diesen Spagat schafft man in Amstetten schon seit 60 Jahren.

bm