



Um 23 Millionen Euro errichtet der Welser Werkzeug-Großhändler ein neues Logistikzentrum.

Foto: Kellner & Kunz

Welser Kellner & Kunz gründet heuer Niederlassung in Russland

LINZ/WELS. Der 1922 gegründete Welser Werkzeug-Großhändler Kellner & Kunz eröffnet im Herbst eine Vertriebsniederlassung in St. Petersburg (Russland). Bisher war die Slowakei der östlichste Markt.

VON CLEMENS SCHUHMAN

„Heuer werden wir Russland angehen. Das Reizvolle ist der gewaltige Markt. Und wir haben dann weiteren Zugang in Richtung Osten“, sagt Kellner-&Kunz-Geschäftsführer Ernst Wiesinger im OÖN-Gespräch.

Bevor das Abenteuer Russland startet, muss Kellner & Kunz den Bau des 23 Millionen Euro teuren Logistikzentrums in Wels vorantreiben. „Das voll-

automatisierte Hochregallager ist 33 Meter hoch und wird bereits heuer zum Teil fertiggestellt. Der Abschluss der Bauarbeiten wird im September 2009 erfolgen“, sagt Wiesinger. Größte Herausforderung ist, dass die Logistik während der Bauphase funktionieren muss. Der Kellner-&Kunz-Chef spricht daher von einer „Operation am offenen Herzen“.

Enormes Wachstum

Mit dem Geschäftsverlauf 2007 ist Wiesinger hochzufrieden: „Wir haben den Gruppenumsatz von 107,4 auf 129,1 Millionen Euro erhöht. In Österreich wurde der Umsatz von 78,9 auf 93,7 Millionen Euro

gesteigert – ein Plus von 18,7 Prozent.“ Für heuer ist ein Gruppenumsatz von 146 Millionen Euro geplant, in Österreich soll der Werkzeug-Großhändler auf 102 Millionen Euro zulegen.

Das Wachstum schlägt sich auch auf den Mitarbeiterstand nieder: Im Vorjahr erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten innerhalb der Gruppe von 767 auf 872 (in Österreich von 365 auf 410). „Heuer wollen wir auf 985 Mitarbeiter aufstocken“, sagt Wiesinger.

Der Drang in Richtung Osten – Wiesinger schießt bereits bis nach Zentralasien – soll den Standort in Oberösterreich stärken, denn die zu-

sätzlichen Verkaufsmärkte für die 102.000 Artikel im Sortiment werden ausschließlich von Oberösterreich aus bearbeitet.

Zu kämpfen hat Kellner & Kunz mit hohen Rohstoffpreisen: „Die Durchsetzung des Preises bis zu einem gewissen Ausmaß gelingt“, sagt Wiesinger. Es hänge allerdings vom Produkt ab. Bei einer Schraube sei es wesentlich schwieriger als bei einem Schraubenzieher. „Unser Trumpf ist aber die Versorgungssicherheit. Außerdem müssen wir durch geschicktes Einkaufen danach trachten, dass wir nicht das volle Ausmaß der Preiserhöhungen schlucken müssen.“