

HOLZ THURNER

Der Zirbenexperte

Vorausschauender Holzhändler

Der ausschließlichen Verwendung in Bergbauernalmhütten-Stuben und für Brotdosen ist die Zirbe in den vergangenen Jahren definitiv entwachsen. Das Holz des alpinen Nadelbaumes ist gefragter denn je. Holz Thurner hat diesen Trend bereits vor Jahren vorausgeahnt und sich darauf vorbereitet. Heute verschicken die Kärntner jeden Tag eine Ladung Zirbenholz.

✍ Günther Jauk 📷 Thurner

1968 gegründet, spezialisierte sich Holz Thurner, Kötschach-Mauthen, auf die Vermittlung von Nadel-schnittholz und weiterverarbeiteten Holzprodukten. „Damit sind wir damals groß geworden“, erinnert sich Unternehmensgründer Josef Thurner. Günstig an der italienischen Grenze gelegen, etablierte sich der internationale Holzhandel in den kommenden Jahren als weiteres wichtiges Standbein.

2007 folgte ein regionaler, lagerhaltender Holzfachmarkt für den Holzbau. „Grundgedanke war eigentlich, aufgrund unserer guten Italienkontakte eine Boutique für exotische Hölzer einzurichten“, erklärt Matthäus Thurner. Er leitet das Unternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Wolfgang. Seither haben die Kärntner immer mehr Lagerkapazitäten aufgebaut und sich zunehmend auf den regionalen Absatz, vornehmlich in Kärnten, Osttirol und Salzburg, konzentriert. Eine Holzart, mit der sich Josef Thurner schon seit der Gründung vor knapp 50 Jahren auseinandersetzt, ist die Zirbe. War es anfangs eher ein Hobby, entwickelte sich das alpine Nadelholz in den vergangenen Jahren zu einem wichtigen Geschäftszweig.

Täglich eine Ladung

Waren es in den vergangenen Jahren zwischen 400 und 1000 m³, so rechnet Thurner heuer mit 5000 m³ verkauften Zirbenholzes. „Im vergangenen Winter ist das Geschäft richtig losgebrochen“, erzählt Wolfgang Thurner. Abnehmer sind vor allem klassische Holzhändler und große weiterverarbeitende Industrien im deutschsprachigen Raum. Besonders in Süddeutschland ist der Bedarf an Zirbe massiv angestiegen.

Thurner sah diesen Boom früher als viele andere kommen und hat bereits vor drei Jahren begonnen, Zirbe einzukaufen. Hier kamen dem Unternehmen viele langjährige Geschäftskontakte, vornehmlich in Italien, zugute. 45 Lieferanten versorgen die Kärntner derzeit mit Zirbenholz. Trotzdem ist die Beschaffung mühevoll. „Der Absatz ist überhaupt kein Problem, der Einkauf gestaltet sich mitunter als schwierig“, informiert Wolfgang Thurner. Als Beispiel nennt er vier Lkw-Züge mit getrockneter Zirbe, die das Unternehmen in San Marino ergatterte. Das vermutlich aus Österreich stammende Holz lagerte dort seit 1987, wurde von Thurner nach Kötschach-Mauthen gebracht, weiter aufgetrennt und verkauft. „Das war natürlich nur eine Ausnahme. 99% der Ware kaufen wir frisch und trocknen sie beim Nachbarn“, erklärt Matthäus Thurner.

Gute Nachbarschaft

Neben „langfristigen Geschäftsbeziehungen mit Handschlagqualität“ nennt Wolfgang Thurner die „Flexibilität des Unternehmens“ als wichtiges Erfolgskriterium. Mitverantwortlich für diese Flexibilität ist das benachbarte Unternehmen Hasslacher-Meisterfenster. Dort lässt Thurner nicht nur trocknen, sondern auch auskappen, hobeln und auftrennen. „So sind für uns sämtliche Dimensionen und Qualitäten machbar“, lobt der Geschäftsführer die Partnerschaft. Aufgrund der erreichten Größe ist das Unternehmen in der Lage, fast alle Sortimente nach Kundenwunsch auszusortieren.

Preislich sieht man bei Thurner die Obergrenze noch nicht erreicht und macht sich nicht zuletzt deswegen bereits auf die Suche nach dem nächsten Trend. „Vielleicht wird es die Edelkastanie“, blickt Wolfgang Thurner vorsichtig in die Zukunft. Man darf gespannt sein, ob das Unternehmen damit wieder einmal seiner Zeit voraus ist. //



1 Unternehmensgründer Josef Thurner (Mitte) mit seinen Söhnen Wolfgang (li.) und Matthäus

2 Der regionale Holzfachmarkt in Kötschach-Mauthen entwickelte sich zu einem wichtigen Standbein des Unternehmens

3 Mit über 5000 m³ verkauften Zirbenholzes rechnet man heuer bei Thurner

