

Seit 50 Jahren steht die Saexinger GmbH im Besitz der Familie Böntner. Mag. Karl Böntner arbeitet seit 30 Jahren bei dem Spezialisten für Gefahrgut- und Thermologistik in Österreich. Seit der Übernahme der Geschäftsführung im Jahr 2006 ist daraus ein Leitbetrieb geworden, der in Kürze einen dritten Standort eröffnet.

WIEN. Es war eine Vorlesung auf der Fachhochschule Wien, die Mag. Karl Böntner zwei wichtige Erkenntnisse mit auf den beruflichen Lebensweg gab. Der Professor fragte die Studierenden, ob ihnen der Zusammenhang zwischen Marketing und Logistik geläufig sei. Dann holte er aus. Man könne als Firma heute Supererzeugnisse im Sortiment haben. Doch wenn die Logistik dahinter nicht funktioniere, scheitere der Produzent oder Händ-



„Wahnsinn“ mit Herz, System und Verstand

ler kläglich. Damit das nicht passiere, bräuchten Unternehmen einen zuverlässigen Partner für die Steuerung und Abwicklung der Prozesse in den Bereichen Transport, Lagerung und Distribution. Diese Spezialisten wiederum müssten am Markt als starke Marken etabliert sein.

„Mein Vater war damals Eigentümer und Geschäftsführer der Saexinger GmbH. Das Unternehmen betreute einige langjährige Kunden. Ihre Verantwortlichen schätzten die Serviceleistungen. Doch es fehlte eine Strategie zur Steigerung der Markenbekanntheit“, erinnert sich Karl Böntner im Rückblick. Er beschloss, das nach seinem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 1996 zu ändern. Dabei profitierte er in weiterer Folge von dem Umstand der sich stetig verschärfenden Regularien für die Tätigkeit in der Gefahrgutlogistik. Die war bei Saexinger Mitte der 1990er Jahre bestenfalls eine Liebhaberei. Heute bilden die Lagerlogistik und der Eigenfuhrpark mit Spezialisierung auf Gefahrgut und Thermotransporte das Kerngeschäft des Familienunternehmens.

Es gibt aus bürokratischen, organisatorischen und rechtlichen Gründen nur wenige hochspezialisierte Gefahrgutspeditionen in Österreich. Man kann

die Anbieter an den Fingern einer Hand abzählen. Selbst kapitalstarke Logistikkonzerne machen einen Bogen um diese Disziplin. Großindustrien und namhafte Handelsketten meiden mittlerweile die Bewirtschaftung von eigenen Gefahrgutlagern. Die Markteintrittsbarrieren für neue Anbieter sind gelinde gesagt hoch. Sie müssten dafür zunächst kräftig in den Bau von modernen und hochsicheren Logistikanlagen investieren und ausgewiesene Fachleute engagieren. „Es gibt nur wenige Städte und Gemeinden in Österreich, die Anträgen für derartige Projekte aufgeschlossen begegnen“, spricht Karl Böntner aus Erfahrung.

Es entspricht nicht seinem Naturell, sich ob dieser Marktsituation in Sicherheit zu wiegen. Dazu sind die laufenden Fortbildungserfordernisse für die Mitarbeitenden und die Erwartungshaltungen der Kunden viel zu hoch. Bei Letzteren beobachtet der Unternehmer ein stark ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis. Das bezieht sich nicht nur auf die Art und Weise der Durchführung der Lager- und Transportlogistik, sondern vermehrt auch auf die wirtschaftliche Performance ihrer Logistikdienstleister. „Die Auftraggeber bevorzugen ganz klar Partnerschaften mit Gefahrgutlogistikern mit einem stabilen wirtschaftlichen Fundament“, fasst



Bild: Saexinger

Karl Böntner die bei den letzten Jahresgesprächen gesammelten Erkenntnisse zusammen.

Mit eigenen Standorten in Wien und Ennsdorf mit 14.500 Palettenstellplätzen auf 11.000 m² Hallenfläche sowie dem aus 21 Fahrzeugen bestehenden Eigenfuhrpark sieht er die Saexinger GmbH „in unserer Marktnische hervorragend positioniert“. Die aktuell rund 60 Mitarbeitenden haben im Jahr 2025 einen Umsatz von 18,2 Mio. EUR erwirtschaftet. Den Kundenkreis bilden Unternehmen in allen Größen aus den Branchen Automotive, Farben/Lacke, Pflanzenschutzmittel, Akkuspeicher, Treibstoffe und Schmiermittel. Durch diese breite Aufstellung lassen sich eventuell auftretende Markteinbrüche in einem Sektor durch andere Geschäfte kompensieren.

Das und vieles mehr klingt so logisch, dass es keiner weiteren Erläuterungen bedarf, möchte man meinen. Doch dahinter steckt eine Mischung aus harter Arbeit, Fleiß, Kopfarbeit, Visionen und dem Faktor Glück. Das in Kombination mit der Bereitschaft zu laufenden bedarfsgerechten Investitionen ergibt die Erfolgsformel der Firma Saexinger. Nicht zu vergessen die Marketingstrategie. In Imagebroschüren, Videos auf YouTube und mit Instagram-Beiträgen sendet das Unternehmen zielgruppeorientierte Botschaften an das Publikum. Damit verankert man sich in den Köpfen der Menschen als Spezialist für Gefahrgut- und Thermologistik in ganz Österreich.

Derzeit läuft bei Saexinger ein Projekt zur Eröffnung eines dritten Standortes auf einem 4.500 m²

Das Gefahrgutlager in Ennsdorf wurde 2019 eröffnet und 2022 flächenmäßig erweitert.

großen Gewerbeareals in Klagenfurt. Darauf befindet sich eine Halle mit einer Kapazität für 1.000 Paletten. Diese wird zunächst adaptiert und zu einem späteren Zeitpunkt auf bis zu 3.000 Palettenpositionen erweitert. Die Inbetriebnahme der Anlage sei im zweiten Quartal 2026 geplant, skizziert Karl Böntner den Zeitplan. Die Startinvestition betrage rund 2,3 Mio. EUR. Damit reagiert Saexinger auf das zuletzt deutlich gestiegene Aufkommen auf den Verbindungen nach Kärnten und Osttirol.

Freunde und Bekannte beschreiben Karl Böntner als das Herz und den Visionär der Firma Saexinger. Damit das Geschäftsmodell funktionieren kann, braucht es aber auch ein Korrektiv in Form einer starken und selbstbewussten Person. Diesen Part erfüllt mit Mag. Ivana Böntner die Leiterin des Finanz- und Personalmanagements im Unternehmen. Sie habe gelernt, mit seinem „Wahnsinn“ umzugehen, streut Karl Böntner seiner Gattin, mit der er seit 20 Jahren verheiratet ist, Rosen. Von den zwei gemeinsamen Töchtern bekundet Sophie Interesse an einer Betriebsübernahme. Beide haben das Unternehmertum schon mit der Muttermilch aufgesogen. In ein paar Jahren winkt die Führung eines Logistikdienstleisters mit einer soliden wirtschaftlichen Basis – und mindestens ebenso wichtig – mit einer etablierten Marke.

JOACHIM HORVATH