

„Wer anruft, bekommt jemanden ans Telefon“

Geschäftsführer **Karl Böntner** erklärt, wie der Gefahrgutlogistiker **Saexinger** mit Handschlagqualität wächst – und warum gerade ein drittes Lager in Kärnten entsteht.



Wenn Karl Böntner über sein Unternehmen spricht, fallen Sätze wie dieser: Zehn Kunden mit je 50 Paletten sind zusammen auch 500 Paletten – nur spürt man es eben nicht, wenn einer davon abspringt. Das hat ihm sein Vater beigebracht, und es ist bis heute so etwas wie die Geschäftsphilosophie der Saexinger GmbH. Der Gefahrgutlogistiker setzt seit Jahrzehnten lieber auf einen breiten Mix an mittelständischen Kunden als auf wenige

große Namen – und fährt damit, während der Markt insgesamt eher stagniert, ein solides, ruhiges Wachstum.

Die Gefahrgutlogistik ist, wie Böntner selbst sagt, ein Nischenmarkt. Er wächst in Österreich nicht wirklich, eher schrumpft er ein Stück, weil sich immer wieder Anbieter aus dem Geschäft zurückziehen. Genau das verschafft Saexinger zwar etwas Ruhe beim Preisdruck – Narrenfreiheit ist damit aber keine verbunden, wie Böntner betont. Was zähle, sei vor allem eines:

Zuverlässigkeit. Bei der Lieferung, beim Personal, am Telefon. Genau darauf legt er sichtlich Wert. Wenn ein Disponent einen Anruf verpasst, weil er in einem Meeting sitzt, ruft er zurück, statt den Kunden ins Leere laufen zu lassen. Um 16.30 Uhr wird bei Saexinger nicht einfach aufgelegt, weil Feierabend ist. Böntner erzählt das nicht als Marketingfloskel, sondern als gelebte Praxis, die er bei Kundengesprächen immer wieder spiegelt bekommt: Es sind oft die Selbstverständlichkeiten, die heute nicht mehr selbstverständlich sind – während anderswo Auftragsabwicklung und Buchhaltung längst nach Bangladesch oder auf die Philippinen ausgelagert werden. Solange Menschen mit Menschen zu tun haben, glaubt er, wird genau das den Unterschied machen.

Zahlen bestätigen den Kurs: An den Standorten Wien und Ennsdorf verwaltet Saexinger rund 14.500 Palettenstellplätze auf 11.000 m² Hallenfläche, ergänzt um einen eigenen Fuhrpark mit 21 Fahrzeugen. Rund 60 Mitarbeitende erwirtschafteten 2025 einen Umsatz von 18,2 Millionen Euro. Der Kundenkreis reicht quer durch Automotive, Farben und Lacke, Pflanzenschutzmittel, Akkuspeicher,

Treibstoffe und Schmiermittel – bewusst breit gestreut, damit ein Einbruch in einer Branche nicht gleich das ganze Geschäft ins Wanken bringt. Ausfälle, sagt Böntner, kosten das Unternehmen im Schnitt dreistellige Eurobeträge pro Jahr – nicht mehr.

Ertrag statt Umsatzrausch

Böntner ist seit 30 Jahren im Familienunternehmen, seit 20 Jahren in eigener Verantwortung, gemeinsam mit seiner Frau, die ebenfalls in der Geschäftsführung sitzt. Beide, sagt er, betrachten das Ge-

schaft konsequent aus betriebswirtschaftlicher Sicht: Bevor irgendwo investiert oder ein neues Geschäftsfeld angegangen wird, wird geprüft, ob es wirklich Sinn ergibt – nicht, ob es den Umsatz um die vom Konzerndenken geforderten zehn Prozent hebt.

Am liebsten betreut er den klassischen Mittelstandsbetrieb, mit dem eine gemeinsame Sprache existiert und der oft über Jahrzehnte an Bord bleibt. Manche dieser Kunden sind mit zehn, zwölf Paletten eingestiegen und heute bei mehreren hundert – ein Wachstum, das sich im Vorfeld nie planen lässt, wie Böntner einräumt, das sich aber auszahlt, wenn man auch die kleinen Anfragen ernst nimmt. Mit der eigenen Saexinger Transport GmbH hat das Unternehmen zudem gezielt ein Segment für kleinere Speditionskunden mit 20 bis 50 Paletten pro Woche aufgebaut, das gut zu Fuhrpark und Personalstärke passt und sich sukzessive füllt.

Neues Lager in Klagenfurt

Der sichtbarste Ausbauschritt der vergangenen Monate ist der dritte Standort in Klagenfurt, mit dem Saexinger auf das spürbar gestiegene Sendungsaufkommen Richtung Kärnten und Osttirol reagiert. Auf einem 4.500 m² großen Gewerbeareal steht eine Halle mit Platz für zunächst 1.000 Palettenpositionen, die später auf bis zu 3.000 erweitert werden soll. Rund 2,3 Millionen Euro fließen in das Projekt.

Ursprünglich war der Betriebsstart erst für den Herbst angepeilt, tatsächlich läuft der Standort inzwischen bereits seit Juni – ein Vorlauf, über den Böntner selbst sichtlich zufrieden ist. Für das kommende Jahr steht dort ein kompletter Neubau der Liegenschaft an, weshalb sich Saexinger bei der Neukundenakquise für Kärnten vorerst bewusst zurückhält. Wie lange die Bauphase tatsächlich dauert, hängt für Böntner letztlich von den Behörden ab, ein fixes Eröffnungsdatum will er deshalb nicht versprechen. Erste Signale von Bestandskunden, die im Süden künftig enger mit Saexinger zusammenarbeiten wollen, gibt es aber bereits.

Auch beim Blick nach vorn bleibt der Grundton zuversichtlich: Für 2026 plant Saexinger weitere Schritte in Richtung Digitalisierung, um Mitarbeitende von Routinarbeit zu entlasten, ohne den persönlichen Kontakt zu den Kunden aufzugeben. Und auch personell tut sich etwas: Eine der beiden Töchter Böntners wird im kommenden Sommer ins Unternehmen einsteigen – für den Geschäftsführer ein Signal, dass frischer Wind und neue Sichtweisen nachrücken, während das Grundprinzip bleibt, wie es ist: verlässlich, überschaubar und mit einem offenen Ohr für den Kunden, der eben auch nur 30 Paletten hat.

„Wenn ein Disponent einen Anruf verpasst, ruft er verlässlich zurück.“



PLATZ IM HAFEN

LAGERFLÄCHEN VERFÜGBAR (HALLE UND FREIFLÄCHE)

Rhenus Donauhafen Krems GmbH & Co KG
Karl-Mierka-Straße 7-9 · A – 3500 Krems
Telefon: +43 2732 73571-0
E-Mail: donauhafen@rhenus.com
Internet: www.rhenus-hafenkrems.com

