

Aus Holz gewachsen

In Südtirol wollen es über 3.000 Jungunternehmer wissen.

Einer davon ist Norbert Öttl. Mit 29 Jahren hat sich der Tischler in die Selbstständigkeit gewagt – und seine Idee mittlerweile zum Erfolg geführt: Taschen aus Holz kommen gut an.



**Norbert Öttl und Caterina Pratico mit ihren Embawo-Holz-Trolleys:
„Den Härtestest haben wir selbst gemacht – sie haben bestanden!“**

Norbert Öttl steht zusammen mit einem Herrn und dessen Tochter in seinem kleinen Showroom in Vahrn. Von außen unscheinbar, geradezu versteckt, wird man um so mehr überrascht, wenn man den Raum betritt: Taschen, Koffer, allerlei Alltagsgegenstände ziehen die Blicke auf sich – sie sind allesamt aus Holz. „So also sieht das aus!

Jetzt wissen wir endlich Bescheid“, sagt der Mann zu Öttl. Er ist der Besitzer der Bar von nebenan, er war schon lange neugierig, was der Nachbar in der Tischlerei so treibt. Als sie wieder gehen, wirft das Mädchen noch einen kurzen, ein bisschen wehleidigen Blick zurück: So eine ausgefallene Tasche wird sie wohl nie besitzen.

Embawo. So heißt das Label der Tasche. Und so heißt auch das Unternehmen, das Norbert Öttl zusammen mit Caterina Pratico seit fünf Jahren betreiben. Damals, so Öttl, sei seine Tochter auf die Welt gekommen, und er, erfolgreiches Model in Mailand, nach Südtirol zurückgekehrt. Durch mehrere Zufälle war er, eigentlich gelernter Tischler aus St.



„Die Toleranz gegenüber innovativen Ideen ist in Südtirol nicht immer sofort gegeben.“

Norbert Öttl



Martin in Passeier, zum Modelbusiness gekommen und konnte durchaus auch internationale Erfolge verbuchen. In die Heimat zurückgekehrt, zermartete er sich, bodenständig geblieben, länger den Kopf darüber, womit er künftig seine Brötchen verdienen sollte. Er hatte wieder Lust, mit Holz zu arbeiten, wollte aber trotzdem flexibel bleiben. Und dann sah er diese Schuhe, deren Stöckel aus Holz waren. Und ihm kam eine Idee. Warum nicht auch Taschen aus Holz herstellen?

Gemeinsam mit seinem Cousin, ebenso Tischler, entwickelte er erste Modelle, baute Schablonen aus Karton, und merkte, dass es gar nicht so schlecht funktionierte. So kam eines zum anderen. Aber warum Embawo? In Uganda heißt Embawo Holz. Eine Bekannte hatte Öttl darauf aufmerksam gemacht, er war sofort begeistert – das Unternehmen Embawo war geboren.

Jungunternehmer zu sein, sei nicht immer einfach, sagt der 34-Jährige. T-Shirts in China drucken lassen, könne heute jeder. Eine alternative Idee umsetzen, das gehe nun einmal nicht von heute auf morgen. „Das Wichtigste überhaupt: Geduld haben“, sagt Öttl. „Der Erfolg kommt in sehr kleinen Schritten.“ Es habe ihn erstaunt zu erfahren, dass in Südtirol die Toleranz gegenüber innovativen Ideen nicht immer da sei. „Viele haben mich ausgelacht. Nach den ersten Erfolgen sind die Lacher dann verstummt.“

Seit Anfang des Jahres 2012 bis heute sind in das Südtiroler Handelsregister 1.261 Jungunternehmer (alle vor 1989 geboren) und 1.173 Unternehmen neu eingetragen worden. Im Durchschnitt sind in den vergangenen zwei Jahren demnach rund 450 neue Unternehmen dazugekommen. 1.127 Unternehmer sind zurzeit noch aktiv, 381 davon sind Handwerker.

Insgesamt sind im zweiten Trimester von 2014 insgesamt 941 junge Frauen und 2.248 junge Männer zwischen 18 und 29 Jahren als aktive Unternehmer im Handelsregister verzeichnet.

Kann man also auch hierzulande als junger Unternehmer erfolgreich sein? Ja, sagt Norbert Öttl. Der Markt hier in Südtirol sei für seine Produkte allerdings klein, deshalb sei der Weg ins Ausland für ihn sehr wichtig. Zu seinem Sortiment zählen mittlerweile neben Taschen auch Koffer und Alltagsgegenstände wie Tablets, Zeitungsständer, Brief- und Weinhalter – sogar ein eigenes Parfum in einem Holzflakon bietet Embawo an.

Taschen und Koffer bleiben aber nach wie vor das Hauptgeschäft. Aufgeteilt in die Linien „Easy“, „Chic“ und „Luxury“ gibt es verschiedene Modelle, die immer wieder ausgetauscht und neu kreiert werden. Die Preise variieren zwischen 90 und 450 Euro pro Stück.

Unterschieden werden können Ledertaschen, auf denen Holzplatten mit Nieten befestigt sind (90 bis 220 €), auf denen Holzplatten angenäht sind (150 bis 350 €), und solche, die komplett aus Holz sind (bis zu 450 €). Die Koffer, von denen die meisten Trolleys sind, werden nur auf Bestellung angefertigt, sie kosten um die 2.000 Euro.

Die Technik, die Öttl verwendet, ist eine spezielle Verleimtechnik, die normalerweise auf Stühle, Treppen oder Geländer angewandt wird. Diese meistens fünfschichtige Kreuzverleimung von Furnieren ermöglicht es, dass die Holztaschen bis zu einem bestimmten Grad gebogen werden können und nicht zu schwer sind. Durchschnittlich wiegen sie zwischen 400 und 600 Gramm.

Die Kombination mit anderen Materialien ist für Öttl ausschlaggebend, ohne diese würde das Holz schwer wirken, so hingegen lockert es auf, erzählt er. Zusammen mit einem Mitarbeiter kümmert

er sich um die gesamte Produktion, sei es Leder oder Holz. Das „made in Italy“ steht an erster Stelle, erzählt er stolz. Alle Produkte kommen aus der näheren Umgebung, das Leder aus Mailand, die Stoffe aus Florenz. Ebenso werden bevorzugt heimische Hölzer, wie Nuss, Ahorn oder Olivenbaum verwendet.

Verkauft werden die Produkte hauptsächlich auf Endverbraucher messen in Europa und im Internet. „Die Messen“, sagt Öttl, „sind am profitabelsten für das junge Unternehmen, denn hier können die Interessenten die Produkte anfassen und direkt kaufen oder exklusiv bei uns bestellen.“ Über Zwischenhändler würde sich ein Verkauf nicht rentieren, denn hier wären die Produkte nicht konkurrenzfähig und außerdem zu teuer.

Und wie laufen die Geschäfte von Embawo? Kann man mit Holztaschen tatsächlich Geld verdienen?

Eine Unternehmensbilanz ist nicht hinterlegt. Nach eigenen Angaben verkauft Embawo zwischen 600 und 800 Taschen im Jahr und erzielt damit einen Jahresumsatz von circa 80.000 Euro. Etwa 35 Prozent davon werden ins Marketing investiert.

Kunde von Embawo ist der, der gerne ausgefallene Sachen besitzt, ansonsten aber nicht eindeutig definierbar ist. Das Alter variiert zwischen 15 und 90 Jahre, erzählt Öttl.

Außer Embawo gibt es weltweit nur zwei bis drei andere Unternehmen, die Taschen aus Holz herstellen. Vor der Zukunft für Embawo hat Norbert Öttl keine Angst. Obwohl – die nächste Zeit könnte etwas schwierig werden. Wer Luxusartikel verkauft, hat es in Krisenzeiten nie besonders leicht. Öttl ist aber Optimist, irgendwann kommt dann auch wieder ein Aufschwung. Den dazu nötigen langen Atem hat er jedenfalls. ■

Veronika Felder