

Gottfried Köppl - Vom Pferdefuhrwerk zum Computer Unser Betrieb läuft – 5. Teil B

Wir hatten bereits einen sehr guten **Landmaschinenhandel** aufgezogen, aber unsere Grenzen waren erreicht. Eine eigene Werkstatt war unerlässlich, denn unsere Kunden mussten zur Konkurrenz, wenn ein Gerät defekt war. - Also entschlossen wir uns das große Experiment zu wagen und Ende **1966** wurde mit dem **Rohbau der Reparaturwerkstätte begonnen**. Viel machten wir in Eigenregie, erschwinglicher, der **Bau konnte 1970 in Betrieb genommen werden**.

Ein Meister musste angestellt werden, das war zur Führung der Werkstatt selbstverständlich und außerdem bekamen wir sonst nicht den Gewerbeschein. Die erste Meisteranstellung lief schief, aber dafür klappte es beim zweiten Mal umso besser, wir hatten den fachlich und praktisch besten Meister weit und breit. Aber welche Schwierigkeiten, die an den Nerv gingen, waren zu überwältigen. Mit **1974** kam der Gewerbeschein für **Lastkraftwagenreparatur** dazu.

Der Bau bestand aus einem großen unterteilten Werkstättenraum, mit vorgelagertem Waschplatz, Büro und erheblichem Ersatzteillagerraum im Erdgeschoß und zwei weiteren Räumen für Reifen, Keilriemen etc. Noch zu erwähnen sind Aufenthaltsraum, WC und Waschraum für das Personal. Die **Einrichtung** der Werkstatt war solide und gut. Es gab eine VÖEST-Drehbank, eine hydraulische 100-to-Pressen, Bohrmaschine und die vielen Kleingeräte. Jeder Mechaniker hatte seinen eigenen Werkzeugkasten. Die Ölheizung wurde mittels eigenen Tanks und Filter auch mit dem alten Motoröl beheizt. Für den Verkauf der Motor- und Getriebeöle war ein eigener Spezial-Schrank für die Aufnahme der verschiedenen Ölfässer mit geeichten Zählwerk- Zapfstellen installiert. Ein Waschplatz mit Benzinabscheider war unerlässlich.



1. Abziehbild für verkaufte Maschinen

Die stillgelegte Mühle bauten wir **1972** zu einem **Baubedarfszentrum** um. Im Erdgeschoß wurde eine Plattensäge zum Zuschneiden von Spanplatten aufgestellt mit dem dazugehörigen Plattenlager. Im I. Stock befand sich der Kernpunkt, eine großzügige Musterschau von Baustoffen, Fliesen und Baubedarfszubehör. Die feierliche Eröffnung und Einweihung erfolgte durch Prof. Bergthaler am **17.6.1972** mit Bürgermeister Tröls, Handelskammerpräsident Schütz, Dir. Wänke von der Fa. Stadlbauer u.v.a. selbstverständlich dem gesamten Personal.

Zur gleichen Zeit liefen die Besprechungen mit der Fa. Stadlbauer wegen des Zusammenschlusses einiger Baustoffhändler. **Am 29.6.1973** war die Gründungsversammlung der **Stadlbauer Leistungsgemeinschaft**, später in "**BAU**" umgewandelt, mit Sitz in Wels, deren **Obmann** ich wurde. Etwa 130 Mitglieder aus ganz Österreich zählte die Gruppe. Es war eine sehr gute fruchtbare Zusammenarbeit, die sich hauptsächlich beim Einkauf und der Werbung auswirkte. Eine sehr gute Verkaufshilfe war der gemeinsame große Katalog. Mit einem schönen Ball im Stadtsaal Wels klang die Veranstaltung aus. Ich musste leider vor dem Ball die Versammlung verlassen, da ich bei der **Hochzeit** meines Neffen **Alberich** in Vorderstoder erwartet wurde. Die Trauung hatte ich ja am Vormittag noch miterlebt. - Bis zu meinem **Rücktritt** am **19.10.1976** konnten wir aber noch einige schöne Bälle anlässlich der jährlichen Generalversammlungen miterleben. - - Wer konnte ahnen, dass die renommierte Fa. Stadlbauer mit 800 Mitarbeitern im Jahr 2000 verkauft werden musste?

Ein besonderes Ereignis war die **Einführung der Mehrwertsteuer per 1.1.1973**, oft saß ich schon um drei Uhr früh bei den Akten. Jeder Artikel musste mit der Zoll-Tarif-Nr. versehen werden und das waren nahezu tausend. Wir waren froh, dass dies vollzogen wurde, im alten Umsatzsteuergesetz musste genau nach privat und Unternehmer unterschieden werden, da dafür zwei verschiedene Umsatzsteuersätze 2 % und 5,5 % vorgesehen waren. Eine **Fakturiermaschine und Fernschreiber** wurden **1973** zur leichteren Bewältigung angeschafft.

Die Zeit dreht sich leider immer schneller, als man es sich wünscht, und es war notwendig den Betrieb zu erweitern und umzugruppieren. Wir waren zu sehr landwirtschaftlich orientiert und die Landwirtschaft begann zu stagnieren, auch beim Baustoffhandel war es so. Die öffentliche Bautätigkeit ging zurück und die Baumeister stürzten sich daher auf die Privatkunden. So entschlossen wir uns vorne an der Hauptstraße **ein neues Geschäft** zu bauen und unsere Produktpalette auszuweiten

Mit dem **Bau** des Objektes **Zemannstraße** wurde der Architekt Dipl.-Ing Rammer beauftragt und am **30.7.1975** war **Anbotseröffnung**. Von neun Baufirmen wurde die Fa. Holzhaider aus St. Oswald auserwählt, nichts ahnend, dass diese Firma 1982 der Nachfolger für unseren Baustoffhandel werden sollte. Am **25.8.1975** war **Baubeginn**. Viel Arbeit und Interventionen bis Wien waren notwendig um den zinsenbegünstigten "Bürges"-Kredit zu erhalten. 750 qm auf zwei Geschoßen, insgesamt 1500 qm Nutzfläche wurden verbaut. Stahlarmierung und Heizung waren so ausgelegt, dass noch zwei Stockwerke aufgestockt werden können. Der **12.4.1976** war feierlicher **Eröffnungstag**, unser Freund

Regionsprof. Bergthaler hielt die feierliche Einweihung und als Ehrengäste waren erschienen Bgm. Knoll, Landesrat Trauner, Bezirkshauptmann Dr. Kehrer, Generaldir. Müller samt Gattin (Fa. Stadlbauer), von der Handelskammer KomR Schick und Sekretär Frankenstein, natürlich wir alle mit unseren Mitarbeitern.



Eröffnung 12.4.1976 - von links nach rechts: Landesrat Trauner, unsere Familie und Kammerobmann KomR Schick.



von links nach rechts: Prof. Bergthaler, Bezirkshauptmann Dr. Kehrer, Landesrat Trauner, Bürgerm. Knoll, - hinten: Pfarrer Kapplmüller, Herr Generaldir. Müller samt Gattin, Peichl, Architekt Dipl.-Ing. Rammer



Ansicht vor Eröffnung

Auf unserem ersten Werbe-Flugblatt war unter anderem zu lesen:
15 Fachbereiche, über 25.000 Artikel fürs Bauen, Wohnen und Heimwerken.

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Baustoffe | <input type="checkbox"/> Bastlerzubehör |
| <input type="checkbox"/> Garten und Freizeit | <input type="checkbox"/> Farben u. Lacke |
| <input type="checkbox"/> Fliesen, Keramik | <input type="checkbox"/> Bau-Möbelbeschläge |
| <input type="checkbox"/> Sanitär | <input type="checkbox"/> Werkzeuge |
| <input type="checkbox"/> Tapeten, Vorhänge | <input type="checkbox"/> Fahrräder, Mopeds |
| <input type="checkbox"/> Teppiche, Bodenbeläge | <input type="checkbox"/> Maschinen |
| <input type="checkbox"/> Fenster, Türen, Tore | <input type="checkbox"/> Fahrzeuge |
| <input type="checkbox"/> Holz und Plattenzuschnitte | |

Später kam hinzu:

- eine große Spielwarenabteilung
- ein Shop für Mitnahmeartikel: Souvernirs, Geschenke, Geschirr, Fasching u.s.w.



2. Abziehbild für verkaufte Maschinen und Geräte

Das neue Geschäft lief gut an, aber die Arbeit häufte sich. Alle Monate musste ein Flugblatt erstellt werden, was vollkommen zu Lasten meiner Frau ging. Der Betrieb samt der Werkstätte beschäftigte 32 Mitarbeiter. Der Verwaltungsaufwand steigerte sich, die Fülle der Waren zu kontrollieren war mit unserem Buchhaltungssystem nur erschwert zu erreichen. - Nach langen Beratungen und Prohebuchen bei verschiedenen Firmen und Systemen fiel der Entschluss einen **Nixdorf 8835 Computer** anzuschaffen. Es war dies der erste Computer in Freistadt. Eine Bank in Freistadt arbeitete zur Zeit über ein Rechenzentrum. Die Anlage arbeitete mit zwei Wechselplatten und einem Speichervermögen von 3,2 Megabyte. Für heutige Begriffe sehr wenig, aber auf einer Platte konnte die Finanzbuchhaltung mit 4000 Kunden-, 500 Lieferanten-, 300 Sachkonten und 300 Kostenstellenkonten gespeichert werden, während die zweite Platte die Lagerverwaltung mit ca. 8000 Artikeln übernahm. Sehr gute von Nixdorf erstellte Programme arbeiteten so effizient, dass die Eingabe der Ein- und Ausgangsfakturen genügte um den weiteren Verlauf automatisch durchzuführen zu können. Also Buchen, Mahnwesen und Zahlung der Lieferantenrechnungen, Vertreterabrechnungen, Kostenstellenrechnungen für Werkstätte, Maschinenhandel, Baustoff- und Landesproduktenhandel und Geschäft Zemannstraße arbeiteten fast automatisch. Im Lagerbereich konnte die Lagerkontrolle und Preiskontrolle exakt ausgeführt werden. Eine Abfrage, welche Artikel im Ein- oder Verkauf sind z. B. um 5 % zu teuer oder 3 % zu billig, genügte und man bekam diese Artikel zur Bearbeitung sofort ausgedruckt. Im neuen Geschäft liefen zwei Datenkassen, die Tageslosungen wurden mittels Kasette auf den Computer übertragen. Das hatte natürlich alles seinen Preis von **9.11.1977 - 1980 wurde die Summe von S 989.713 investiert**. Bei der Geschäftsauflösung 1986 konnten wir den Computer um S 2.500.- der Linzer Hochschule verkaufen, ansonsten hätte ich diesen wahrscheinlich um eine hohe Summe ins Privatvermögen übernehmen müssen und davon Umsatz- und Einkommensteuer abzuführen.

Dazu kam noch als Arbeitsaufwand, dass ich sehr viel mit meinen **öffentlichen Funktionen**¹ beschäftigt und unterwegs war. Als Stadtrat hatte ich auch das Referat Bauwesen, ich ging fast zu jeder Bauverhandlung mit und die gab es bis 1973 jeden Dienstag und Donnerstag vormittags, zum Teil auch nachmittags. Das Amt des Vizebürgermeisters brachte weitere Verpflichtungen, ganz zu schweigen von Pfarrkirchenrat und Volksbank.

¹ siehe Funktionärsliste Seite : 56

Hier möchte ich eines der vielen **humorvollen Erlebnisse** wiedergeben.

*Bei der **Volksbanksitzung** war unter anderem **Komm.Schick**, Transport-unternehmer und ein bekanntlich sehr impulsiver Mensch, sowie mein Onkel **Ö.Rat Peter Köppl**, der ruhig war, aber eine gewisse Schläue hatte. Den beiden hörte man wegen ihrer Pffiffigkeit gerne zu.*

Ich erinnere mich während einer Sitzung, Schick kam mit einer teuren Pfeife und führt sie uns demonstrativ vor. Mein Onkel sagte zu ihm: "Gehen die Geschäfte schlechter?" "Warum?" war die Antwort von Schick. Mein Onkel darauf ruhig: "Weil du dir keine Zigaretten und Zigarren mehr leisten kannst." Das genügte, Schick brauste auf: "Das ist eine teure Meerschaumpfeife, kostete S 12.000.-." Ich hatte die Pfeife nie mehr gesehen.

Bei einer anderer Sitzung fragte Schick meinen Onke: "Wie geht es dir mit den vielen Gründen?" Mein Onkel war ein großer Bauer und die vielen Äcker und Wiesen waren H.,Schick immer ein Dorn im Auge." Ja, ja", antwortete mein Onkel, "wer hat der hat. Bevor ich zu Bett gehe, schaue ich zu dir hinüber, (die Fa.Schick war in Sichtweite vom Hause meines Onkels) du mußt ja das Licht aufdrehen, damit man dich überhaupt sieht, und dann gehe ich beruhigt schlafen."

*Mein **Onkel** wurde im Stall von einer Kuh geschlagen und diese trampelte noch auf ihm herum. Er war schwer verletzt. Als es ihm nach einiger Zeit wieder besser ging, besuchte ich ihn **im Krankenhaus**. Gottfried, sagte er zu mir, "hol mir was zum trinken, die geben mir nichts". Von der Schwester bekam ich die Antwort:Er will keinen Tee, sondern nur Bier oder Wein." Als ich mein Onkel klar machen wollte: "Du mußt Tee trinken, wurde er zornig. - "Hast du schon gehört, daß jemand bei Tee oder Suppe gesund worden ist?" - Eindringlich betonte er mir diesen Spruch:*

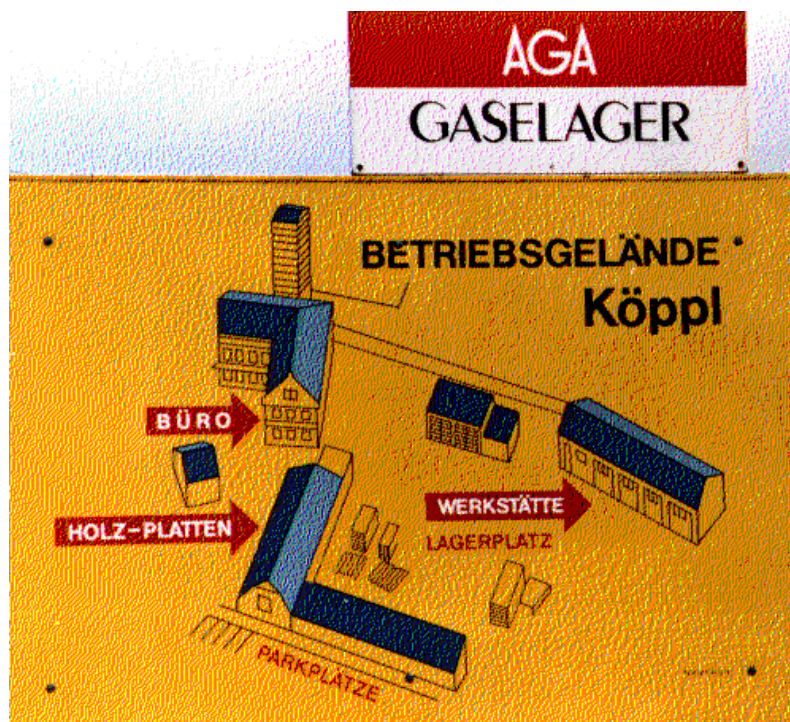
Einen Schluck in Ehren soll niemand verwehren. Schon die Alten konnten sagen: Schnaps stärkt Kreislauf, Hirn und Magen.
Beim nächsten Besuch konnte mein Onkel wieder BierWein trinken und erholte sich rasch, jedoch mit der Bemerkung auf den Spruch.

Es würde wieder viele Seiten füllen niederzuschreiben, was ich so alles Schönes und Unangenehmes erleben durfte in meiner Öffentlichkeitsarbeit. Zwei Erlebnisse habe ich noch heute in sehr guter Erinnerung.

Meine Frau und ich gingen wie jedes Jahr auch zum **SPÖ-Ball**, Anfang der siebziger Jahre war es wieder so weit in der Turnhalle, der damalige SPÖ-Obmann und Nationalrat Steininger forderte mich auf den Ball zu eröffnen und so eröffnete ein Schwarzer mit der Frau vom Nationalrat Steininger, meine Gattin mit Michael Birklbauer den Ball.

Vor einer Gemeinderatssitzung sagte der damalige SPÖ-Klubchef zu mir: „Heute schieß ich dich in einer bestimmten Angelegenheit an.“ Ich war froh über diese Mitteilung und konnte mich darauf vorbereiten. Das war das damalige Klima mit unserer anderen Fraktion, obwohl wir auch viele sachliche und harte Auseinandersetzungen hatten, so suchten wir doch gemeinsam einen Weg, meistens nach der Sitzung im Gasthaus zum Wohle der Bevölkerung.

Als die Arbeit zu viel wurde, meine Frau war im Geschäft voll integriert und hatte ja auch den Haushalt mit den Kindern, und ich war durch meine öffentlichen Funktionen fast täglich unterwegs, sagte meine Frau zu mir: "Wenn du nicht zu Hause bleibst, höre ich auch auf, das ist nicht mehr zu machen." Ich schaute etwas dumm aus der Wäsche, musste ihr aber Recht geben. Wir stahlen uns mit dem Wochenende ein paar Tage und fuhren mit dem Mercedes mit den Kindern nach Südtirol und Venedig um vom Geschäft einige Zeit wegzukommen. Dann legte ich alle meine **Funktionen zurück**.



Orientierungstafel für Gesamtbetrieb -
Der Turm hinter dem Bürogebäude ist der Getreidesilo,
die dazu nötigen Maschinen zur Getreideübernahme
sind im Mühlengebäude untergebracht.

Schließlich wurde der **Holzmarkt** noch massiv ausgebaut. Durch die Zusammenarbeit mit der Firma Dr. Ruddy in Heidenreichstein, welche nach meiner Erkenntnis die größte Firma in dieser Branche ist, hatten wir ein gutes Vorbild. Einen eigenen Holzkatalog gab es und im Geschäft Zemannstraße wurden Musterdecken angebracht, während das gesamte Holzfach in das Mühlengebäude übersiedelte, einschließlich der Plattenzuschnitte.

Ein kurzer Blick ins Innere





Wir bewegen uns nun auf den Anfang der **80er Jahre** zu und es sollte **eine der schlimmsten Zeiten** für uns beginnen. Der Konkurrenzdruck wurde hart, Baumax eröffnete in Freistadt. Jetzt erfuhren wir, was das heißt sich einer Zahllast (Rückzahlung und Zinsen für einen Kredit,) immerhin kostete der Bau sechs Millionen

Schilling, zu bedienen. - Zu unserem Unglück begannen ernste und große **Schwierigkeiten mit den Kindern**, Schulprobleme und vieles mehr, wir hatten ein schönes Familienleben gehabt, aber plötzlich war es aus. Ebenso überraschend war wieder alles in Ordnung, die Zeitspanne sollte aber **fünf Jahre** dauern.

Unsere Kinder sagten uns brühwarm: Wir wollen das Geschäft nie übernehmen , schließlich sehen wir, wie viel ihr arbeiten müsst. Nun musste es eine **Kehrtwendung** geben, es hatte plötzlich alles keinen Sinn mehr, meine Frau stand schon vor der Pension. Also **Geschäftsauflösung**. - So ein Geschäftsaufbau erfordert harte Arbeit, ist aber nichts gegen eine **Auflösung**. **Getreidehandel und Landesprodukte** wurden als Erstes eingestellt, der Getreidesilo zerlegt und in die Gegend südlich von Graz verkauft. **Als nächstes** trennten wir uns vom **Landmaschinenhandel und der Werkstätte**, das Ersatzteillager konnten wir an das Lagerhaus verkaufen. Dazu kam das **Gerücht** auf, wir sperren komplett zu, was sich sofort auf den Umsatz auswirkte. Wir mussten Liegenschaften verkaufen, da ja der Kredit zurückbezahlt werden musste. Es gab unzählige Inserate in den Zeitungen, natürlich alles geheim, eine Offenlegung hätte die schlimmsten Auswirkungen auf den restlichen Betrieb gehabt und wir wollten zunächst das Geschäft Zemannstraße und den Holzmarkt behalten. Der Kreditabbau war von der Bank dezidiert verlangt worden, daher musste veräußert werden und wir wollten auch im Alter die Last eines großen Besitzes nicht. Der Verkauf des Personalwohnhauses (heute Fam. Bergthaler) wurde durchgeführt. - Das Areal **Lagerhaus mit Werkstätte und Lagerplatz** ging an die **Fa. Holzhaider in St. Oswald**, der **Kaufvertrag wurde am 26.11.1982** abgeschlossen. Wir hatten Glück, dass wir an diese sehr seriöse Firma verkauft hatten, es sollte ein jahrzehntelanges gutes Zusammenarbeiten werden. Der **erste Teil der Betriebsauflösung war gelungen**.

Meine Frau ging in Pension, arbeitete jedoch umsonst wie gewohnt weiter und auch meine Jahre liefen dahin. Der Entschluss stand fest, wir lösen den Betrieb komplett auf. Wieder unzählige Inserate, zähe Verhandlungen und natürlich wieder alles vertraulich. Oft ein zermürendes Unterfangen den mühsam aufgebauten Betrieb an den Mann zu bringen. Für den laufenden Betrieb kostbare Wirtschaftsgüter mussten verschleudert werden. Mit Hilfe der Bank und eines bekannten Steuerberaters entschlossen wir uns am **18.6.1984 an die Fa. Kittel**, heute **Happy Foto**, zu verkaufen, aber zugleich mit Rückmiete. So führten wir **das Geschäft noch bis 1.10.1986**. Der Holzmarkt lief gleichzeitig bis zu diesem Datum gut und dann noch einige Jahre unter der Fa. Brodesser, die auch das **Mühlengebäude samt Wasserrecht** und Wasserkraftanlage kaufte. Später ging das Gebäude an **Dr. Strohecker**, Klagenfurt, welcher das Gebäude auf **sechs Wohnungen 1997** adaptierte. Durch den sehr guten, gezielten Abverkauf (drei Flohmärkte) konnten wir fast das **ganze Warenlager veräußern**

und wir waren schuldenfrei. Zugute kam uns, dass wir die ganze Auflösung rechtzeitig begannen, denn es ist absolut nicht leicht die gesamten Kosten des Abverkaufes, zusätzlich der Abfertigungen zu tragen. Zunächst bleiben ja alle Aufwände während des Abverkaufes bestehen, aber bei gleichzeitiger Reduzierung der Verkaufsspanne bzw. oft auch dem Verkauf unter dem Einstandspreis. So war auch der **zweite Teil und damit die endgültige Betriebseinstellung ein Erfolg.**

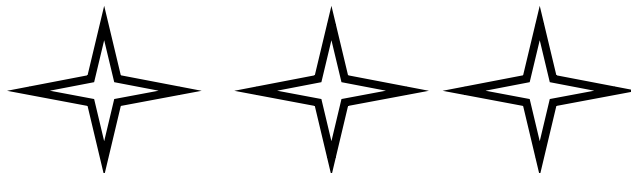
Ein bisschen mit Wehmut trennten wir uns nicht leicht von Einigem und besonders von der Mühle, aber was sollen wir damit im Alter? Aber es war zugleich eine große Freude, denn nicht nur von Teilen, die wir lieb gewonnen hatten, nahm man **Abschied, auch von den vielen Sorgen. So wurden wir zwei glückliche Pensionisten**, denn Beschäftigung gab es ja an unserem verbleibenden Besitz samt großem Garten und Wald genug und endlich konnte man das tun, was Freude machte.

Das war's

Die Frage stellt sich: Hat es sich gelohnt?

Sieht man es von der geschäftlichen Seite oder vom persönlichen Einsatz, dann nein! Welche Sorgen, Müh' und Plage. Freizeitverzicht und viele schlaflose Nächte kostete es bei manchen Problemen. - Aber es war ein ausgefülltes, lehrreiches, interessantes, umfangreiches Leben. - Ein Fülle von Kontakten bahnte sich an. Ist eine Investition geglückt, war es eine Freude. Viele Menschen lernte man kennen.

Vielleicht war es das wert.



Am 2. Februar 1992 traf mich ein harter Schicksalsschlag, meine geliebte Frau starb unerwartet an Knochenkrebs. - Ohne sie hätte es den Erfolg nicht gegeben. Sie war der Motor von allem.

Ich bin dem lieben Gott sehr dankbar für die 43 wunderbaren Jahre, die ich mit dieser Frau erleben durfte.

So muß und will ich mich fügen mit den Worten, die meine Frau noch selbst auf ihre Todesnachricht setzte.

*Der Tod eines geliebten Menschen ist
wie das Zurückgeben einer Kostbarkeit,
die uns Gott unverdient lange geliehen hat.*

Damit wäre das Wesentlichste meines Lebensweges niedergeschrieben. Außer meiner Haus- und Gartenarbeit beschäftige ich mich mit meiner Briefmarken- und Briefsammlung sowie am Computer bei mir und im Schlossmuseum. Zwei besondere Ereignisse gab es noch. Nach einem nicht glücklichen und ruhelosen Jahr, lernte ich einen lieben Menschen, **Herta**, kennen. Es ist nun wieder ein Jahrzehnt, dass ich mit ihr verbunden bin, und hoffe, dass mir der liebe Gott dies bis zu meinem Tod schenkt. Ein Wermutstropfen besteht darin, dass wir beide je ein großes, leeres Haus bewohnen, die Kinder von uns beiden sind in Linz. Da noch keiner auf sein eigenes Haus mit den alten Gewohnheiten verzichten will, habe ich meinen täglichen Abend- und Nachtspaziergang hin und wieder zurück.

Am 18. April 1998 wurde ich von meinen ehemaligen Mitarbeitern in das **Gasthaus Lasberger Haltestelle**, Witinghofer, zu einem **Treffen der ehemaligen Köppl Belegschaft** eingeladen. Ich war sichtlich gerührt, als von den einstigen Mitarbeitern alle, die zu Hause waren, etwa 60 Personen, gekommen sind und mir zu meinem Geburtstag mit einem Geschenkkorb und von einem früheren Mitarbeiter mit einen Kistchen Wein gratuliert wurde. Für mich ein Beweis, dass ich doch so manches als langjähriger Chef nicht ganz falsch machte.



Anno 2002