

Ulrich Etiketten erhöht Kapazität

Beigestellt

Ulrich Etiketten GmbH investiert kräftig in neue Druckmaschinen. Vor allem der Bereich Folien- und Digitaldruck läuft hervorragend; in den vergangenen ein- und einhalb Jahren wuchs man hier um 300 Prozent.

VON CHRISTIAN SEC

FLORIDSDORF. 2014 konnte die Ulrich Etiketten GmbH ihren Umsatz um 13 Prozent erhöhen. Nicht zuletzt deshalb investierte das Familienunternehmen im vergangenen Jahr drei Millionen € in neue Maschinen für Offset- und Digitaldruck. Damit ist aber der Investitionsprozess noch nicht abgeschlossen. So soll in diesem Jahr eine weitere Maschine für den Digitaldruck für rund eine Million € angeschafft werden.

„Die große Nachfrage unserer Kunden hat uns fast zu den Investitionen gezwungen“, sagt Florian Ulrich, der gemeinsam mit Rainer Ulrich das Familienunternehmen in fünfter Generation führt. Mit den neuen Maschinen konnten laut Ulrich die Kapazitäten um etwa 15 Prozent erhöht werden. Die Investitionen werden dabei komplett aus dem Cashflow des Unternehmens finanziert. Ein Grund für die steigende Nachfrage seien die



Florian (l.) und Rainer Ulrich führen das Familienunternehmen in fünfter Generation.

äußerst gut laufenden Geschäfte im Folien- und Digitaldruck. In den vergangenen ein- und einhalb Jahren wuchs das Geschäftsvolumen in diesem Bereich um 300 Prozent, sagt Ulrich: „80 Prozent der Kapazitäten für die neue Offsetmaschine werden für den Folien- und Digitaldruck verwendet.“

Das Wachstum begünstigt laut Rainer Ulrich auch der Trend zu High-End-Produkten. „Wir profitieren dabei von unserem hohen Kundenanteil in der Pharmaziebranche. Die hohen Qualitäts-

vorschriften in diesem Bereich kommen auch den anderen Branchen zugute.“

Die Lebensmittelbranche – mit 50 Prozent Hauptumsatzbringer von Ulrich Etiketten – stellt mit ihren ständig sich ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen eine große Herausforderung für das Unternehmen dar. „Neue Lebensmittelverordnungen verlangen, dass Etiketten immer wieder neu gestaltet werden müssen, und das hat Konsequenzen für das Kundenverhalten“, sagt Rainer

Ulrich. „Während die Kunden früher auf Lager bestellten, sind es heute viele kleinere Aufträge“, so der Geschäftsführer.

Pro Jahr wickelt das Unternehmen rund 20.000 Aufträge ab. Ein Viertel des Geschäfts kommt aus dem Export (90 Prozent davon aus der Schweiz und Deutschland). Der Gesamtumsatz des Unternehmens betrug 2014 laut Rainer Ulrich rund 30 Millionen €.

» Den Autor des Artikels erreichen Sie unter wien@wirtschaftsblatt.at