

TISCHLER

Offizielles Fachorgan der Bundesinnung und der Landesinnungen der Tischler | November 2015

JOURNAL 11



Junges Handwerk

Die besten Meisterstücke von der
Tischlermeistergalerie im Lignorama

Für immer treu

Wie Sie aus Kunden Stammkunden machen *AB SEITE 8*

Sanfte Träume

Betten und Schlafsysteme im Sonderthema *AB SEITE 62*



Patrick Wessner, Leiter Kompetenzzentrum für Holzoberfläche bei Remmers, und Elmar Kaiser, Bereichsleiter Anwendungstechnik, vor der KUNDIG Brilliant-2

»Die KUNDIG Brilliant erzielt optimale Resultate«

Elmar Kaiser, Sie sind Bereichsleiter Anwendungstechnik beim Holzschutzspezialisten Remmers. Seit Anfang Oktober 2014 ist Ihr Kompetenzzentrum für Holzoberflächen in Betrieb.

Wir verstehen uns als Dialogzentrum. Neben der Schulung von etwa 500 Firmen pro Jahr wird auch die praktische Anwendung unserer Produkte erforscht. Im Zentrum steht der Erfahrungsaustausch mit Handwerkern und Industriekunden. Ihr Feedback ist uns sehr wichtig und fließt in die ständige Produktverbesserung mit ein.

An das Schulungszentrum im Niedersächsischen Lönningen wurde das neue Technikum angegliedert.

Wir können hier auf rund 800 Quadratmetern alle heute gängigen Beschichtungstechnologien anwenden: Von der einfachen Becherpistole bis zum Sechssachs-Lackierroboter mit 3D Elementerkennung. Die Lackieranlagen sind so gewählt, dass sich nahezu jede Kundenanlage simulieren lässt. Die Auswertung von Prozessparametern

ist unter kontrollierten Bedingungen einfacher. Damit können wir den Kunden bei Problemanalysen helfen und Lösungen anbieten.

Wie wichtig ist die Vorbereitung der Prüfmuster?

Sehr wichtig, um vergleichbare Ergebnisse zu erhalten. Wir haben im Vorfeld eine Schleifqualität definiert, die sich an der technisch bestmöglichen Oberflächengüte orientiert. Marktanalysen ergaben, dass in dieser obersten Qualitätsliga nur noch drei Hersteller für unsere Referenzschleifmaschine infrage kamen.

Einer davon war KUNDIG?

Remmers-Kunden haben KUNDIG wegen der exzellenten Schleifqualität der Diagonalschleiftechnik sowohl bei Möbel- als auch bei Fensteroberflächen gelobt. Das war einer der Gründe, weshalb wir KUNDIG den beiden anderen ebenso renommierten Herstellern vorzogen.

IMPRESSUM

Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter www.wirtschaftsverlag.at/offenlegung ständig abrufbar.

Medieninhaber, Verleger, Herausgeber, Redaktion: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH, 1120 Wien, Grünbergstraße 15/Stiege 1, Tel.: +43 (0) 1 546 64-0, Fax: +43 (0) 1 546 64-711, www.wirtschaftsverlag.at

Chefredakteur: Dipl.-Ing. Thomas Prlić, DW 341, E-Mail: t.prlic@wirtschaftsverlag.at

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Dipl.-Ing. Tom Cervinka, Michael Fischler, Mag. Gudrun Haigermoser, Harald Jeschke, Gustav Just, Lilian Spatz, LL.B., Erika Stockinger, Dr. Stephan Trautmann, Ing. Gernot Wagner, Mag. Manfred Wildgatsch

Layout: Equalmedia, 1180 Wien

Geschäftsführung: Thomas Zembacher

Anzeigenberatung: Violetta Seidel, DW 245, E-Mail: v.seidel@wirtschaftsverlag.at

Anzeigenservice: Andrea Fischer, DW 441, Fax: DW 50441, E-Mail: tischler@wirtschaftsverlag.at

Anzeigenrepräsentanz OÖ: Verlagsbüro Gerhard Weberberger, Kleinwörth 8, 4030 Linz, E-Mail: linz@wirtschaftsverlag.at, Tel.: +43 (0) 732 31 50 29, Fax: +43 (0) 732 31 50 29-46, Mobil: +43 (0) 676 518 55 75

Anzeigenpreisliste: Nr. 43 vom 1. 1. 2015

Erscheinungsweise: monatlich

Hersteller: Friedrich VDV, Vereinigte Druckereien und Verlags-GmbH & CO KG, 4020 Linz, Zamenhofstraße 43-45, www.friedrichvdv.com

Marketing: Paul Kampusch, DW 130

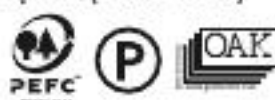
Aboservice: Aboservice Österr. Wirtschaftsverlag, Tel.: +43 (0) 1 361 70 70-570, Fax: +43 (0) 1 361 70 70-9570, E-Mail: aboservice@wirtschaftsverlag.at

Jahresbezugspreis: 74 Euro (Inland); 117 Euro (Ausland). Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.

Bankverbindung: Bank Austria, IBAN AT17 1100 0095 2329 8900, BIC BKAUATWW

Druckauflage: 7.260 Exemplare (1. HJ 2015)

DVR: 0368491



Marathonmonat

Selten hat eine „BWS“ im Vorfeld für so viel Diskussionen gesorgt: Neuer Termin, neuer Holzbau-Schwerpunkt, aber ein wesentlich kompakteres Konzept mit spürbar weniger Ausstellern als in den Vorjahren. Die heimische Traditionsmesse für das Holzverarbeitende Handwerk stand in diesem Jahr zweifellos unter schwierigen Vorzeichen. Trotzdem gab es für die Besucher ein breites Themen- und Produktspektrum zu sehen, und was mir persönlich positiv aufgefallen ist: Zahlreiche Hersteller präsentierten sich mit Österreich-Premieren dem heimischen Publikum und an manchen Messeständen gab es auch Produktneuheiten zu bewundern, die so noch gar nicht auf den internationalen Leitmesse im Frühjahr zu sehen waren. Was allorts zu hören war: Das österreichische Tischlerhandwerk braucht einfach eine solche Kommunikationsplattform. Unseren ausführlichen Nachbericht finden Sie ab Seite 30. Auch sonst war der Oktober in Sachen Veranstaltungen ein echter Marathonmonat: Im Rahmen der Tischlermeistergalerie im Lignorama wurden wieder die besten Meisterstücke gekürt, mit den „Innovationstagen“ gab es am Monatsende eine neue Veranstaltungsreihe am Maschinen- und Werkzeugesektor, dazwischen war die Redaktion auf Innungstagungen unterwegs und hat sich für Reportagen bei Branchenkollegen umgesehen. Im hinteren Teil dieser Ausgabe finden Sie wie immer das aktuelle Sonderthema – diesmal zum Thema Schlaf- und Bettensysteme.

Eine interessante Lektüre wünscht,
Thomas Prlić



» Die Meisterstücke aus dem Lignorama waren wieder besonders sehenswert. «

Thomas Prlić,
Chefredakteur Tischler Journal



COVERFOTO:

Unser Cover zeigt das Meisterstück von Gabriel Auer.
Foto: Rudolf Aigner

SCHWERPUNKT IM NÄCHSTEN TISCHLER JOURNAL:

Laden-, Objekt-, und Messebau

□ TISCHLER JOURNAL 11 / 2015

03 EDITORIAL & IMPRESSUM

04 INHALT

06 HIGHLIGHT

68 MARKT

70 KARIKATUR

■ IM BRENNPUNKT

8 FÜR IMMER TREU

Wie aus Kunden Stammkunden werden

■ AKTUELLES, BETRIEB, WIRTSCHAFT

12 KURZMELDUNGEN

14 KOLUMNE

Harald Jeschke: Persönlichkeit als Kapital

15 KOLUMNE

Meister Sturschädel und Meister Pfiffig
auf Pirsch im Kundenwald

16 KOLUMNE

Rechtsanwalt Dr. Stephan Trautmann über
Kündigungsgründe im Mietrecht

17 KOLUMNE

Steuertipps: Die große Serie zur Steuer-
reform, 3. Teil

18 ALLE IN EINEM BOOT

Marketing einmal anders: der Nachbau
eines historischen Luftkissenbootes

■ INNUNGEN

22 INNUNGEN TIROL/VORARLGB.

23 INNUNG SALZBURG

24 INNUNG STEIERMARK

26 INNUNG NIEDERÖSTERREICH

28 INNUNG WIEN

■ MATERIAL & TECHNIK

30 BRANCHENTREFF IM WANDEL

Rückblick auf die BWS in Salzburg

34 PRODUKT-HIGHLIGHTS

Neuheiten von der BWS

38 DIE KÜCHE ALS ZENTRUM

Die Tischlerei Beyer setzt auf CAD+T

18



30



42





62 Sonderthema Betten & Schlafsysteme



58

42 BRAND-NEU

Brandschutzfenster aus Fichten- und Tannenholz von der Tischlerei Sigg

46 SCHWERPUNKT FERTIGTEILE

MASCHINEN & WERKZEUGE

52 INNOVATIONSRUNDFAHRT

Ein neues Veranstaltungsformat am Maschinen- und Werkzeugesektor

BILDUNG

56 MEISTERSTÜCKE

Meisterarbeiten aus der Ortweinschule

SONDERTHEMA BETTEN & SCHLAFSYSTEME

62 „MASSIV“ SANFTE TRÄUME

Zirbenholzbetten von der Tischlerei Lanser

64 IM RAMPENLICHT

Das Bett als Lifestyleartikel



jewa[®].at
PROFI-MASSMÖBEL

Möbelfertigteile
auch **zusammengebaut**
vom **Profi** für den **Tischler!**

Gewerbepark 9 | 6142 Mieders - AUSTRIA |
Tel.: + 43 (0)5225 62090 | e-mail: office@jewa.at
www.jewa.at



Sieger im Lignorama: Weinbar in Zirbe, Kirsche und Wenge auf Stahlfüßen von Gabriel Auer



Oben und links: Dynamischer Couchtisch von Jürgen Grabner auf Platz zwei



Dritter Platz: Schreibtisch mit spektakulär auskragender Arbeitsplatte von Matthias Lorensen



Der Publikumsfavorit: Michael Birglechners Geschirrschrank

Designmeister

Im Holz- und Werkzeugmuseum Lignorama in Riedau wurden Mitte Oktober wieder die besten Tischler-Meisterstücke des Jahres prämiert. Aus den im Lignorama ausgestellten Arbeiten der jungen Tischlermeister aus ganz Österreich wählte eine Fachjury die besten drei aus. Von den Besuchern wurde auch wieder ein Publikumspreis gewählt.

Zum Sieger kürte die Jury den 27-jährigen Tiroler Gabriel Auer mit seiner Weinbar „Casanova“. In seinem am Wifi Innsbruck entstandenen Möbel kombiniert der LignoramAward-Preisträger gekonnt traditionelle Elemente mit einer modernen Formensprache, wie die Jury in ihrer Begründung betonte. Die Weinbar beeindruckt mit einer handwerklich perfekten Ausführung und Details wie etwa den selbst gefertigten Beschlägen. Auch der atypische Einsatz von Zirbenholz als in der Tiefe verspringende Hirnholzfront überzeugte die Jury.

Den zweiten Platz belegte Jürgen Grabner mit seinem Couchtisch „The Modern Oblique“ – ein dynamisch gestaltetes Möbel (entstanden am Wifi Graz) mit zarten Schattenfugen zur Betonung der Linienführung und durchdachten Details wie der Ladenteilung. Auf den dritten Platz schaffte es der spektakuläre Schreibtisch „Twist’n’Turn“ von Matthias Lorensen (Meisterklasse der Grazer Ortweinschule) mit einem dreidimensional gedrehten Grundkörper und weit auskragender Arbeitsfläche. Um einer Belastung auf der Vorderkante standzuhalten, befindet sich im Korpus eine eigene Eisenkonstruktion als Gewichtsausgleich.

Den Publikumspreis erhielt Michael Birglechner, Absolvent der Meisterklasse der HTBLA Hallstatt, für seinen ebenfalls sehr sehenswerten Geschirrschrank in Ast- bzw. Räuchereiche. (red)

www.lignorama.com □

Für immer treu

BRENNPUNKT Wenn man sich gut um sie kümmert, werden Kunden zu Stammkunden. Das Tischler Journal spricht dazu mit Experten über Klassiker und neue Ideen in Sachen Kundenpflege.

Text: **Gudrun Haigermoser**



» **Stammkundenpflege und Weiterempfehlungen sind für mich die wirksamsten Werbemaßnahmen.** «

Walter Schädler, BIM-Stv.,
LIM Steiermark

Weihnachten steht vor der Tür. Ob die Aussendungen schon gedruckt, die Inserate gebucht und die Punschparty geplant sind oder ob das Fest firmenmäßig heuer ausfällt – der Zeitpunkt ist auf jeden Fall gut, sich über Kundengewinnung und -pflege Gedanken zu machen: Was heißt das überhaupt? Was macht Sinn, was wirkt langfristig? Und was kann man sich sparen?

INTERESSANTE ANALYSE

In der Anfang 2015 von der Bundesin-
nung durchgeführten Branchenanalyse der
Tischler zählen die Befragten Maßnahmen
zur Kundenpflege zu den wichtigsten drei
Faktoren, um im aktuellen Wirtschaftsum-
feld erfolgreich bestehen zu können. Laut
Studie kümmern sich auch 80 Prozent der
heimischen Tischlerbetriebe aktiv um die-
ses Thema. Die am häufigsten genannten
Werbemaßnahmen sind Fahrzeugbeschriftung,
eine eigene Homepage, Kunden zur
Weiterempfehlung animieren, Folder auf-
legen und in sozialen Medien präsent sein.
Aber sind das auch die Maßnahmen, die
wirken? „Ja, wenn man es richtig macht“,
sagen die Experten – und zeigt die Erfah-
rung.

DEN EIGENEN WEG FINDEN

„Ziel ist es, für die jeweilige Tischlerper-
sönlichkeit passende und ehrliche Kom-
munikationswege einzuschlagen“, sagt
dazu Gerhard Gimona, Marketingbera-
ter und Geschäftsführer der Salzburger
X Werbeagentur. Anders formuliert: Wie
sich ein Unternehmen in Sachen Marke-
ting positioniert, hängt stark von den han-
delnden Personen und deren Persönlich-
keit ab. Dabei kann man sich für Vernunft
oder Gefühl, für einen produkt- oder einen
personenorientierten Zugang entscheiden.
Oder eine Kombination aus beidem.
Um das Richtige herauszufiltern, braucht es
zuerst einen Plan. „Jeder Handwerksbetrieb
sollte eine klare Markt- und Kundenstra-

tegie haben“, sagt Berater Peter Skala von
Querdenke Marketing. Kling nach „eh klar“,
ist aber leider nicht selbstverständlich.

Der erste Schritt ist es, sich seiner eigenen
Stärken und Vorteile bewusst zu werden.
Neben dem Produktangebot sind es die per-
sönlichen Eigenschaften, die ein Unterneh-
men und sein Angebot besonders machen.
Diese sind dann die Basis für die Kommu-
nikation nach außen, sozusagen der Kern
der Werbebotschaft. Im zweiten Schritt
werden die Wunschkunden definiert. „Will
man es allen recht machen, verschenkt
man das Potenzial, sich in einer Kunden-
gruppe besonders gut zu verankern“, sagt
Peter Skala. Anhand dieser Analyse fol-
gen die Überlegungen in Sachen geeig-
neter Werbemaßnahmen. Spätestens hier ist
es ratsam, einen Profi – in Form eines eige-
nen Mitarbeiters, eines externen Beraters
oder einer Agentur – hinzuzuziehen. Am
besten jemanden aus der Region, der Land
und Leute kennt und entsprechende Kon-
takte hat.

DAS RICHTIGE RICHTIG MACHEN

Sind Zielgruppen, werbliche Schritte und
die ungefähren Kosten klar, geht es konkret
ans Umsetzen. Wobei die meisten Tischle-
reien die Basisanforderungen bereits erfül-
len: Sie haben einen Firmen- und/oder
Markennamen, Briefpapier, Visitenkarten,
Prospekte, beschriftete Firmenfahrzeuge
und eine Internetseite. Diese Pflichtübun-
gen in Sachen Bekanntheitssteigerung wir-
ken auch – allerdings nur dann, wenn das
Richtige auch richtig gemacht wird. Was
das heißt, lässt sich gut am Beispiel Fahr-
zeugbeschriftung erklären. „Die Autofläche
ist ein fahrendes Miniplakat und das muss
bei der Beschriftung berücksichtigt werden“,
sagt Marketingberater Peter Skala. Lange
Texte werden weder erfasst noch gemerkt.
Daher ist in diesem Fall weniger mehr: Eine
große Grafik oder ein Bild einer Person, der
Firmenname, eventuell ein Slogan und die
Website. Mehr macht keinen Sinn.

KONTAKTBOMBE INTERNET

„Kommt ein neuer Kunde nicht über eine Weiterempfehlung zu uns, so entsteht der erste Kontakt mit weiter steigender Tendenz über das Internet“, bestätigt der steirische Landesinnungsmeister Walter Schadler. Aus rund 20 Prozent der Onlineanfragen wird in der Tischlerei Schadler ein Auftrag, ein guter Schnitt.

Dass eine ordentliche Homepage mittlerweile Pflicht ist, wissen die meisten: Laut Branchenanalyse haben 75 Prozent der heimischen Tischler eine solche. Bei Betrieben über zehn Mitarbeiter sind es sogar 99 Prozent. So weit, so richtig gemacht. Allerdings zeigen die Ergebnisse einer deutschen Studie, dass nur 17 Prozent der Handwerker Onlinewerbung nutzen, obwohl sie von den Kunden bereits zu 80 Prozent übers Netz gefunden werden. Dieses Missverhältnis liegt an einem immer noch herrschen-

den Unbehagen gegenüber Begriffen wie Suchmaschinenoptimierung und Onlinewerbung. Beschäftigt man sich aber damit bzw. gibt man das Thema in Expertenhande, sind das zeit- und kostengünstige Kommunikations- und Vermarktungsinstrumente. Denn durch die richtigen Schlüsselwörter wird eine Seite besser gereiht, optimierte Seiten werden besser gefunden. Agenturleiter Gerhard Gimona weist darauf hin, auch auf die Programmierung für mobile Anwendungen (Tablet, Smartphones) und die ab 2016 vorgeschriebene Barrierefreiheit für Websites zu achten. Zusätzlich empfiehlt er, auf der Homepage nicht nur Objekte und Referenzen zu zeigen, sondern – ganz wichtig – auch den Tischler und seine Mannschaft: „Denn die machen es schließlich persönlich.“

Inwieweit andere digitale Medien genutzt werden, ist wieder eine Frage der Einstel-

lung und der Kundensicht. Ist ein Unternehmer aufgeschlossen, sind Facebook- oder Instagramseiten gut nutzbar, um zu Veranstaltungen einzuladen und Projekte zu präsentieren. Aber Achtung: Werden die Seiten nicht regelmäßig – sprich tagesaktuell – gepflegt, lässt man es lieber bleiben.

HEGEN UND PFLEGEN

Für Walter Schadler sind die Stammkundenpflege und die Weiterempfehlung durch bestehende Kunden immer noch die wirksamsten Werbemaßnahmen. Da „von selbst nichts mehr geschieht“, heißt es, sich regelmäßig in Erinnerung zurufen. Schadler macht das in seinem Betrieb u. a. im persönlichen Gespräch und über Hinweise auf jeder Rechnung. „Es lohnt sich in jeder Hinsicht, sich um bestehende Kunden entsprechend zu bemühen“, ergänzt Peter Skala. Untersuchungen zeigen, dass

HAWA- Junior 80/B (mod.) Optimierte Montage und Justierung



Der neue Schiebebeschlag HAWA-Junior 80/B (mod.) für Holzschiebetüren bis 80 kg ist eine Kombination aus millionenfach bewährter Technologie und einem neuen Aufhängeschlitten. Er besticht durch minimale Einbauhöhe und innovative Clip-Montage. Die Haltekraft des neuen Schienenpuffers lässt sich mit wenigen Handgriffen auf das Türgewicht anpassen.

www.hawa.ch/junior/

Hawa AG, Schiebebeschlagsysteme, Schweiz, www.hawa.ch

50
1965 – 2015

Hawa SWISS



» Jeder Tischler muss die für sich passenden Kommunikationswege einschlagen. «

Gerhard Gimona,
X Werbeagentur



» Jeder Betrieb sollte eine klare Markt- und Kundenstrategie haben. «

Peter Skala,
Querdenke Marketing

es im Schnitt aller Branchen um 600 Prozent mehr kostet, einen neuen Kunden zu akquirieren, als wenn ein Stammkunde kauft. „Ist einmal Grundvertrauen da, muss man das unbedingt aufrechterhalten“, so der Experte weiter.

KLEINE GESCHENKE...

Fazit: Die Kunden gehören gepflegt und das regelmäßig. Aber wie erinnert man – ohne aufdringlich zu sein – regelmäßig und positiv an den Tischler des Vertrauens? Gezielte schriftliche Werbebotschaften und Geschenke kommen nach wie vor gut an. Newsletter oder eine Kundenzeitung eignen sich für Berichte über aktuelle Projekte, Veranstaltungen oder Ähnliches. Bei Glückwunschkarten ist Originalität gefragt, will man nicht in der Flut der Masse untergehen. Geburtstags-, Namenstags- und Osterkarten oder ein Hinweis auf regionale Feste und Ereignisse sind kreativ und persönlich. Und auch mit Weihnachtswünschen kann man immer noch punkten. So wie mit „Schadlers Weihnachtsgeschichten“, die die Kunden per Brief kurz vor dem Fest erhalten und sich oft jahrelang aufheben. „Unsere Kunden verwenden die Geschichten z. B. zum Vorlesen bei eigenen Feiern und erinnern sich so immer wieder an uns. Die Aktion wirkt sehr langfristig“, erklärt Walter Schadler.

DEN FUSS IN DER TÜR

Am besten sind die Möglichkeiten für Zusatz- und Anschlussverkäufe – in der Fachsprache Cross- und Upselling – am Ende eines erfolgreichen Projekts. So kann man den Abschluss mit einer kleinen Aufmerksamkeit verbinden. Sind die neuen Fenster drin, überreicht man ein Pflegemittelset und einen Wartungsgutschein. Ist die Sitzzecke geliefert, nimmt man dort zu einer gemeinsamen Jause Platz, die der Tischler mitbringt. Die handgemachten Bretteln – dezent mit Logo versehen – darf der Kunde behalten. Auch eine persönlich ausgesprochene Einladung zur nächsten Firmenveranstaltung oder ein gemeinsames Foto für die Homepage halten einen im Gedächtnis.

Weitere Schritte in Sachen Beziehungspflege sind aktives Erinnern und persönliche Serviceangebote wie die Überprüfung bzw. Wartung der vor einiger Zeit gelie-

ferten Produkte. Damit hebt man sich von der Konkurrenz ab und hat regelmäßig den Fuß in der Kundentür.

EINLADUNG ERWÜNSCHT

Kommt der Tischler nicht zum Kunden, kommt der Kunde eben zum Tischler. Das Mittel: Messeteilnahmen und Kunden-events im eigenen Betrieb. Der Vorteil: Man spricht sowohl Stamm- als auch Neukunden an und kann Jugendlichen den Lehrberuf näherbringen.

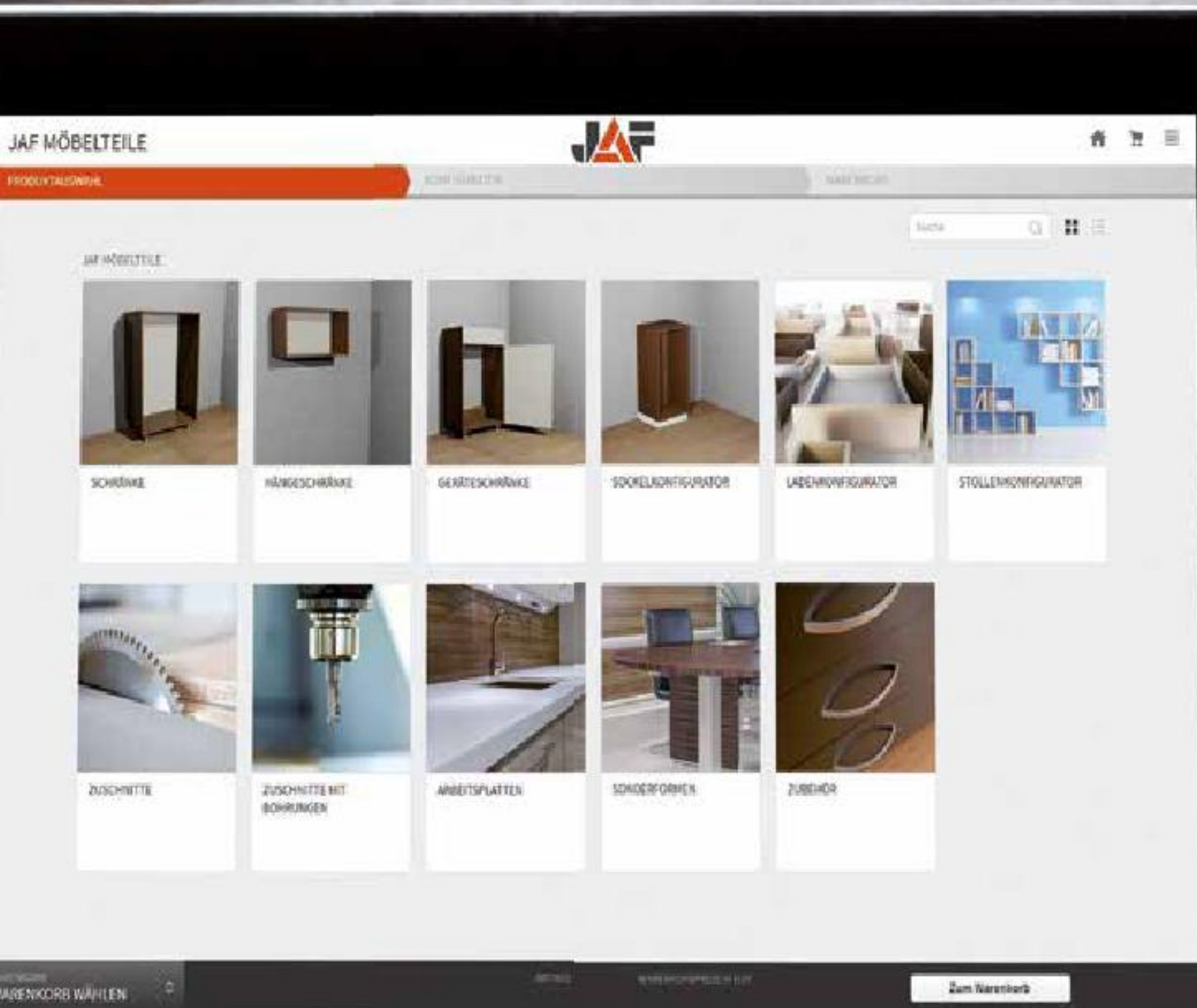
Beliebte Formen von Veranstaltungen in den eigenen vier Wänden sind der Tag der offenen Tür, Betriebsführungen oder Feste zu bestimmten Anlässen. Solche Events funktionieren erfahrungsgemäß besser am Land als in der Stadt. Werden sie gemeinsam mit Schulen, Vereinen o. Ä. organisiert, ist eine gewisse Zahl an Besuchern schon einmal fix.

Sich vorab einige Fragen zu stellen hilft bei der Suche nach dem Passenden: Lädt man „nur“ zum Besichtigen, werden Produkte und/oder das Team vorgestellt, darf der Gast selbst handwerklich aktiv werden? Gibt es etwas zu Essen, wird im Sommer gegrillt, werden im Winter Punsch und Maroni kredenzt, spielt dazu Musik? Oder gibt es einen Vortrag zum Thema Holz oder zu etwas Branchenfremden? Und was darf das alles kosten?

Wieder sind ein individuelles Vorgehen und der Spaß an der Sache ausschlaggebend für den Erfolg. Ein introvertierter Chef wird ungern einen launigen Vortrag vor großem Publikum halten. Er wird lieber im kleinen Kreis – zum Beispiel bei Betriebsführungen für Schüler – die Besonderheiten seines Handwerks vorstellen. Und ein auf traditionelles Schnitzwerk spezialisierter Betrieb wird sich nicht auf der Messe für modernes Design präsentieren, sondern sich direkt an seine definierte Zielgruppe von z. B. Hoteliers in den Alpen wenden.

„Man kann um seine eigenen Ansprüche herum gut Veranstaltungspakete schnüren und dabei ruhig über den Branchentellerand spähen“, so Berater Skala. Wichtig ist dabei nicht vornehmlich die Menge, sondern die Qualität der Besucher und der Betreuung. Denn je persönlicher man sich kümmert, desto mehr kommt an Inspiration zurück. ■

NEUE FUNKTIONEN IM MÖBELTEILE-SHOP



J. u. A. Frischeis: Fertigung nach Maß

In wenigen Klicks zum fertigen Möbelteil – so lautet die Kurzbeschreibung des Möbelteile-Shops von J. u. A. Frischeis. Profitieren Sie von einer bequemen Auftragsübermittlung, präziser Fertigung sowie rascher Lieferung. Vom Einzelteil bis zur gesamten Wohnzeileinrichtung können vorgefertigte Möbelteile über www.frischeis.at nun noch einfacher bestellt werden. Neue Funktionen im JAF-Möbelteile-Shop sind:

- ▲ 3-D-Ansicht von Korpus & Innenleben
- ▲ Warenkorb ständig aktuell & sichtbar
- ▲ Shop für Mobilgeräte angepasst
- ▲ Konfigurator merkt sich Einstellungen
- ▲ ein Passwort für alle JAF-Shops
- ▲ kein Update oder Zusatzsoftware nötig

J. u. A. Frischeis Gesellschaft m.b.H.
Gerbergasse 2, 2000 Stockerau
T: +43 2266 605-0
stockerau@frischeis.at

www.frischeis.at



BODENGIPFEL

Die Domotex 2016 wirft ihre Schatten voraus. Von 16. bis 19. Jänner findet die weltweit wichtigste Messe für Teppiche und Bodenbeläge statt. Rund 1400 Aussteller aus mehr als 60 Ländern erwarten die Veranstalter von der Deutschen Messe von 16. bis 19. Jänner auf dem Messegelände in Hannover. Für den alle zwei Jahre auf der Messe abgehaltenen Holzfußboden-Schwerpunkt, dem „Wood Flooring Summit“ in Halle 9, erwartet man rund 200 Aussteller aus der Parkett- und Laminatbranche sowie mehr als 180 Aussteller aus dem Bereich Anwendungstechniken. www.domotex.de ■



Die Domotex 2016 findet wieder mit „Wood Flooring Summit“ statt.



Eine von drei ausgezeichneten Blum-Anwendungen: Aventos HK-XS für kleine Hochklappen

Preis-Hattrick

AUSZEICHNUNG Für gleich drei Produkte ist der Vorarlberger Beschlägehersteller Blum mit dem „German Design Award 2016 – Special Mention“ für herausragende Designqualität in der Kategorie Küche ausgezeichnet worden. Ausgezeichnet wurde u. a. Tip-On Blumotion, die Kombination von mechanischem Öffnen durch Antippen mit sanftem und leisem Schließen. Ebenso wurde die kleine Hochklappe Aventos HK-XS für kleine Schränke mit geringer Tiefe gewürdigt. Und auch für Servo-Drive flex, die elektrische Öffnungsunterstützung von Blum für grifflose Kühlgeräte und Geschirrspüler, erhielten die Beschlagsspezialisten einen Award. www.blum.com ■

29%

... der befragten Betriebe beurteilten im 3. Quartal 2015 die Geschäftslage mit „gut“, 48 % mit „saisonüblich“, 23 % mit „schlecht“. Die Stimmung in der Branche hat sich damit im Vergleich zum Vorquartal wieder verbessert.

QUELLE: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Ausgestaut

MESSE Manchmal sind es die kleinen Dinge, die eine große Wirkung erzielen: Mit einer Verschiebung der Öffnungszeiten um eine Stunde (neu: 10 bis 19 Uhr, Samstag: 10 bis 17 Uhr) trägt der Messeverbund Fensterbau/Frontale und Holz-Handwerk in Nürnberg dem gestiegenen Verkehrsaufkommen der letzten Veranstaltungen Rechnung. Aussteller und Besucher sollen so morgens wie auch am Abend dem Hauptberufsverkehr besser ausweichen können. Das Nürnberger Messeduo geht von 16. bis 19. März 2016 in eine neue Runde, die Veranstalter von der Nürnbergmesse hoffen wieder auf über 100.000 Fachbesucher.

www.holz-handwerk.de,
www.frontale.de ■



Mit einer kleinen Zeitverschiebung soll es sich auch bei vollen Messehallen draußen im Nürnberger Verkehr nicht mehr stauen.

FOTOS: BLUM, NÜRNBERGMESSE, DEUTSCHE MESSE



Thomas Zembacher, GF Wirtschaftsverband, blickte gemeinsam mit Trendforscher Sven Gabór Jánosky in die Arbeitswelten der Zukunft.

Wissenstransfer

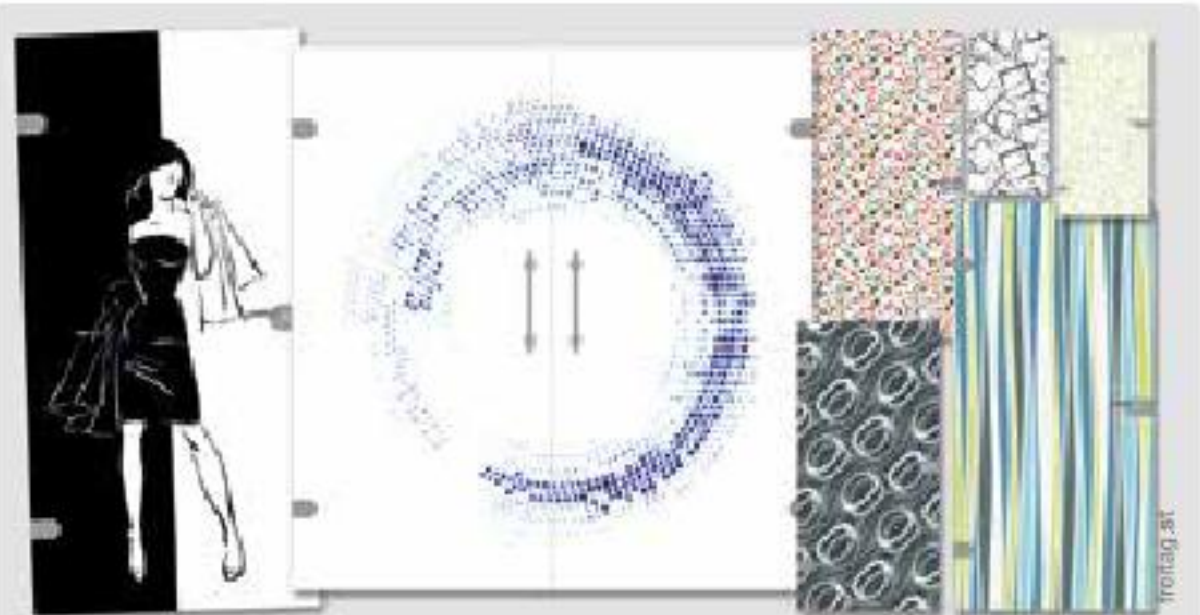
KONGRESS Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr fand am 14. und 15. Oktober 2015 der zweite Kongress der „Weltmarktführer in Österreich“ im Tagungszentrum Schönbrunn statt. Rund 180 Interessierte und Vertreter österreichischer Unternehmen aller Größen und Branchen nutzten die zahlreichen Vorträge, Podiumsdiskussionen und Workshops zum Austausch und zur Inspiration. Zentrale Themen des Kongresses waren die richtigen Rahmenbedingungen für Weltmarktführer am Industriestandort Österreich und wie man diese weiterhin halten kann, Internationalisierung sowie Arbeitswelten im Wandel. „Der Erfolg des Events spornt uns als Veranstalter an und wir werden daher auch in den kommenden Jahren in diesem Rahmen für Inspiration, Vernetzung und Wissenstransfer sorgen“, so Wirtschaftsverband-Geschäftsführer Thomas Zembacher. ■

Neue Ligna-Struktur

MESSE Die Ligna, die Weltleitmesse für Maschinen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung, hat für die kommende Ausgabe 2017 umfangreiche strukturelle Änderungen angekündigt. Insgesamt soll es sieben neu zusammengefasste Angebotsbereiche geben. Die Zusammenführung der Bereiche Massivholzverarbeitung, Möbelindustrie und Handwerk in den Bereich „Werkzeuge, Maschinen und Anlagen für die Einzel- und Serienfertigung“ soll künftig für kurze Wege sorgen und relevante Synergien zu den neuen Nachbarschaften herausarbeiten. Eine weitere Veränderung gibt es für Maschinenkomponenten und Automatisierungstechnik wie auch für die Oberflächentechnik, da diese zentral in einem jeweils eigenen Bereich abgebildet werden. www.ligna.de ■



FOTOS: WIRTSCHAFTSVERLAG, DEUTSCHE MESSE



NEU! Hochwertiger Fotodruck auf Glas

Mit neuester Technik werden Bilder oder Muster DIGITAL auf Glas geprintet und bei knapp 700 Grad eingebrannt! Kratzfeste, langlebige und schmutzabweisende Designs auf Sicherheitsglas sind das Ergebnis.

JEDES MOTIV MÖGLICH!

+++ Für Rückwände, Türen, Ladenbau +++
HOLZ in Verbindung mit bedrucktem Glas
 +++ B2B Aktionen! +++ Möbelerstellung
 für Hotel und Gastronomie!

glasmetall

Günter Temmel GmbH

8413 St. Georgen an der Stiefing, Haslach 66
 Telefon 03183.73 704, www.ceramicprint.at

KAESER KOMPRESSOREN

Mehr Druckluft mit weniger Energie

SXC – die all-in-one Druckluftstation fürs Handwerk

- energiesparendes SIGMA PROFIL
- hohe Wirtschaftlichkeit durch IE 2 Motor
- beste Leistungsdaten seiner Klasse
- leise (nur 69 dB (A))
- Intelligenz eingebaut: SIGMA CONTROL BASIC



Effektive Liefermengen von 0,34 bis 0,80 m³/min bei 7,5 bar

www.kaeser.at

Ihre Druckluft InfoLine 0810 900 345

Persönlichkeit als Kapital

KOLUMNE Das Charisma des Chefs ist einer der Gründe, warum sich Arbeitnehmer für einen bestimmten Betrieb entscheiden.

Text: **Harald Jeschke**

Jetzt finden sie wieder statt, die Job- und Recruitingmessen, auf denen sich große und kleine Unternehmen um die besten Leute ihrer Branche bemühen. Da gehts um Lehrlinge genauso wie um erfahrene Fachkräfte und Akademiker. Viele Unternehmen stilisieren sich zu diesem Zweck (und dennoch mit wenig Erfolg) zu besonders attraktiven „Arbeitgebermarken“ hoch.

Gleichzeitig gibt es viele Unternehmen, die noch nie ein Problem damit gehabt haben, qualifizierte, engagierte und motivierte Mitarbeiter zu bekommen. Woran liegt's?

Es gibt viele Gründe, warum gerade die High Potentials einer Branche lieber in der einen oder anderen Firma mitarbeiten. Aber es gibt einen entscheidenden Faktor, der für alle eine ganz zentrale Rolle spielt: Es ist die Ausstrahlung, das Charisma des Chefs. Und Charisma ist viel mehr als nur Image.

Was aber macht dieses Charisma aus? Es ist – wie so vieles in der Welt der Wirtschaft – zunächst einmal in der Persönlichkeit des männlichen oder weiblichen Unternehmers begründet.

• Der Chef strahlt Sicherheit und Lebensfreude aus – wer will schon in einem

Betrieb arbeiten, in dem der Chef seiner Sache nicht sicher ist, sich wünscht, etwas anderes tun zu können, und innerlich schon längst gekündigt hat?

• Der Chef zeigt und beweist ein ehrliches Einfühlungsvermögen, das wirklich aus dem Herzen kommt – wer bei seinen Leuten immer nur den großen „Allesversteh“ spielt und nicht danach handelt, ist sehr schnell entlarvt.

• Der Chef sendet klare Botschaften nach innen und außen, steht für messbare Ziele und gibt klare Anweisungen – wer nicht weiß, wohin er will, darf sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt.

• Der Chef hat ein Herz für Gefühle, macht Mut und weckt begründete Hoffnung – die wahren Stärken einer Führungskraft zeigen sich vor allem dann, wenn sich andere im Moment gerade nicht besonders stark fühlen.

Charisma ist die Kraft der Wirkung auf andere und somit das „Energiezentrum“ jeder Organisation, das sowohl auf die Kunden als auch auf Mitarbeiter Anziehungskraft ausübt.

Nicht erst beim Verkaufen, nicht auf der Suche nach guten Leuten. Sondern im Alltag. Da wirkt Charisma nämlich am stärksten. ■

KONTAKT

Harald Jeschke ist geschäftsführender Gesellschafter der softnomics marketing-kommunikation kg in Leonding. Er hat viel Erfahrung in der Holz- und Kreativwirtschaft, ist als Berater, Fachpublizist und Sprecher in Foren und auf Veranstaltungen tätig und gestaltet und leitet Workshops und Seminare.

softnomics kg, 4060 Leonding, Edtstraße 3, Tel.: +43 (0)732/797310, E-Mail: h.jeschke@softnomics.at, www.softnomics.at

HOLZSCHUTZTAGE

Die Holzforschung Austria veranstaltet am 23. und 24. November die Wiener Holzschutztage 2015. Die Veranstaltung richtet sich an Planer, Praktiker und Fachleute aus dem Bauwesen, dem Holzbau, der Denkmalpflege und aus Holz verarbeitenden Betrieben sowie an Hersteller von Beschichtungsmit-teln. Anhand von Erfahrungsberichten, Einblicken in ökologische Bestrebungen der Holzschutzbranche und Materialinnovationen sollen dem Publikum sowohl Grundlagen als auch praktische Erfahrungen und aktuelle Forschungsergebnisse von international anerkannten Experten nähergebracht werden.

www.holzforschung.at ■



Horst Finkemeier

VERGOLDET

Seit 50 Jahren arbeiten Hettich und Häcker Küchen zusammen – als Auszeichnung und Dank dafür erhielt nun der Küchenhersteller das „Goldene Scharnier“ der Beschlägespezialisten von Hettich. „Wir sind stolz darauf, dass wir über einen so langen Zeitraum Lieferant von Häcker Küchen sein durften und dürfen. Mit dem ‚Goldenen Scharnier‘ möchten wir uns heute bei unserem treuen Kunden bedanken“, erklärte Andreas Hettich anlässlich der Übergabe des Ehrenpreises an die Inhaber Horst und Jochen Finkemeier. Aktuell produziert Häcker Küchen rund 8000 Schränke mit circa 13.500 Beschlägen von Hettich pro Tag, die bei allen Drehtüren eingebaut werden.

www.hettich.com,

www.haecker-kuechen.de ■

MARKETINGMANAGER

Wojciech Gatkiewicz (54) übernimmt mit sofortiger Wirkung die Verantwortung für Sales und Marketing im Corporate Management Team von Pfeiderer. Er steuert damit diese Bereiche übergreifend für die

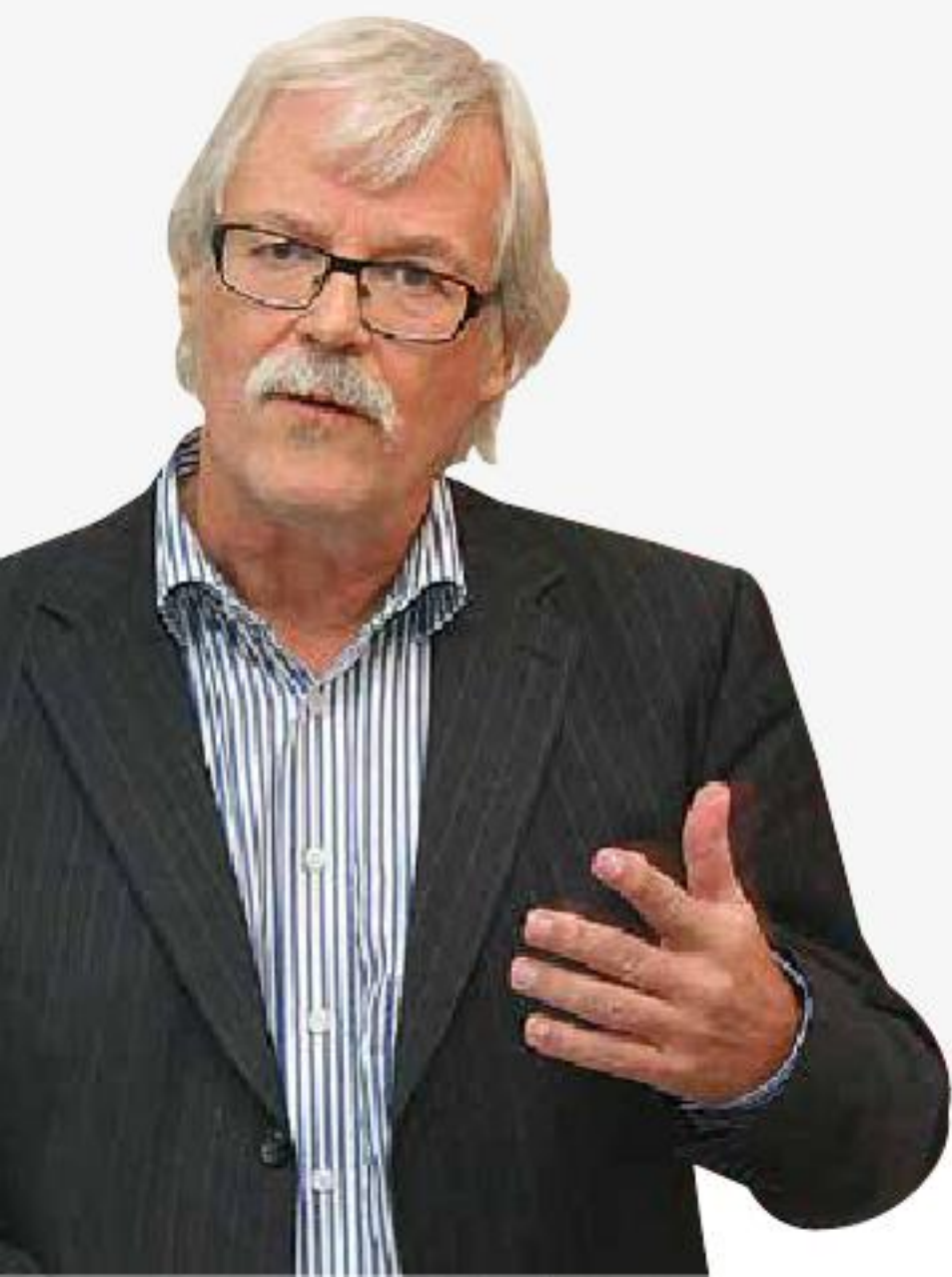


FOTO: THOMAS PRÜG

FOTO: HÄCKER

gesamte Pfeleiderer Gruppe. Gatkiewicz bleibt weiterhin Vorstandmitglied für die Integration und Transformation der Pfeleiderer Grajewo S.A.

www.pfeleiderer.de ■

MMFA-WORKSHOP



Modulare Multilayer-Dielen verzeichnen seit Jahren deutliche Wachstumsraten am Fußbodenmarkt, immer neue Entwicklungen kommen in den Handel. Aus diesem Grund veranstaltete der Verband der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge e. V. (MMFA) in Kooperation mit der Österreichischen Bundesinnung der Bauhilfsgewerbe Wien Anfang Oktober in Salzburg ein Fachseminar für Bodenleger, Raumausstatter und Bodensachverständige. Expertenvorträge, Vorstellungen der aktuellen Produktvarianten, Erläuterungen zu den jeweiligen Produkteigenschaften sowie eine Einführung in die neuen Normen und Klassifizierungen bildeten das umfangreiche Programm, das von Tipps zur Vorbereitung und fachgerechten Verlegung abgerundet wurde.

www.mmfa.eu ■

LEITBETRIEB



Wipro, der Mühlviertler Hersteller von Dachbodentreppen und Türen, wurde in den Kreis der „Leitbetriebe Austria“ aufgenommen. Seit den 1950er-Jahren ist der Betrieb aus Vorderweißbach im Geschäft und erfüllt mit seinem nachhaltigen Erfolg, qualitativ hochwertigen Produkten, Umweltbewusstsein und der Stärkung der Region die Ansprüche des roten „A“, Markenzeichen der „Leitbetriebe Austria“.

www.wipro.at,
www.leitbetriebe.at ■

Sturschädel vs. Pfiffig

GLOSSE Meister Sturschädel und Meister Pfiffig auf der Pirsch im Kundenwald.

Texte: **Michael Fischler**

MEISTER STURSCHÄDEL SAGT:

Nun es ist ja wieder einmal so weit, Herbstzeit ist auch Messezeit, und was liegt da näher, als wenn uns der ach so gut meinende, pfiffige Oberberater zur Teilnahme an diversen Messen animieren will. Und uns natürlich auch von deren enormer Wichtigkeit und der immensen Marketingbedeutung überzeugen will. Näher zum Kunden, Produkte zum Ansehen, oder viel besser zum Angreifen, Ankerpunkte für vielfältige Kommunikationsaktivitäten u. v. a. m. Man kennt die Argumente ja. Schall und Rauch, oder kurz gesagt: leeres Gerede, was uns da vorgeschwätzt wird. Alles, was so ein Messeauftritt bringt, sind Aufwendungen in allen Richtungen, egal ob finanziell oder zeitlich. Als Resümee bleibt mir da nur einzig und allein der alte Spruch: „Außer Spesen nichts gewesen.“

MEISTER PFIFFIG SAGT:

Messen sind zweifellos eines der wichtigsten Instrumente im Marketingmix. Auch in Zeiten der verstärkten digitalen Kommunikation benötigen Unternehmen echte Marktplätze, um mit potenziellen Kunden und vielen weiteren Zielgruppen in Kontakt zu treten. Als Aussteller kann man dort vielfältige Strategien anwenden, von Verkaufsaktivitäten, Werbung, Imagearbeit, Public Relations bis hin zum Eventmanagement. Deshalb kann man im Rahmen einer Messe herausragende Aspekte der Neukundenansprache und der Kundenbindung wie Zuverlässigkeit, Vertrauen, persönliche Wertschätzung, das Eingehen auf individuelle Anforderungen, Dialogorientierung besonders gut vermitteln. Dass so ein Unterfangen eine besondere Planung benötigt, darf ja kurz erwähnt werden. Auch ein vernünftiges Kosten-Nutzen-Verhältnis spielt eine zentrale Rolle. Auch die anzusprechende Zielgruppe, die man erreichen möchte, muss relativ genau definiert werden. Damit

hängt die Gestaltung des Messestandes mit all seinen Produkten zusammen. Eine sogenannte „Querfeldein“-Ausstellung entspricht schon lange nicht mehr zeitgemäßer Präsentation.

Wenn also die Zielgrößen definiert sind, sollte man die Kostenseite betrachten: Kosten für Standmiete und Standbau über interne Personalaufwendungen und Fahrtkosten über Kataloge, Flyer und Broschüren – und sicher noch viel mehr – müssen einkalkuliert werden. Der Verkaufserfolg wird auch im ersten Moment nicht in finanzieller Sicht alleine gerechnet werden können, aber auf eine gewisse Nachhaltigkeit darf geachtet werden. Natürlich spielt bei uns Tischlern der Neukontakt zum Kunden eine wesentliche Rolle und dazu darf auch eine pfiffige Idee nicht fehlen. Dabei kann man sich auch von unserem Material, dem Holz, lenken lassen und das Erfassen dieses wunderbaren Stoffes mit möglichst allen Sinnen ermöglichen. Näher zum Kunden, mit nicht alltäglichen Ideen, in einem ansprechenden Ambiente und mit umweltbewussten Materialien in lebensbejahender Atmosphäre kann ja nur ein Erfolg werden. ■



Besondere Gründe

RECHTSKOLUMNE Über die häufigsten Kündigungsgründe im Rahmen des Mietrechtsgesetzes (MRG). Teil 2 und Ende der Kurzserie.

Text: **Stephan Trautmann**

Wenn die Untervermietung, also die Berechtigung zur gänzlichen Untervermietung, gegeben ist, kann eine nur teilweise Untervermietung natürlich nicht als Kündigungsgrund angesehen werden. Wenn eine Weitergabe gegen eine unverhältnismäßig hohe Gegenleistung erfolgt, kann dies aber sehr wohl zu einem Kündigungsgrund führen. Hier ist die Beweisführung allerdings manchmal schwierig.

NICHTBENÜTZUNG

Einhergehend mit der Kündigung wegen Weitergabe erfolgt üblicherweise die Nichtbenutzung der Wohnung, die dann gegeben ist, wenn weder der Mieter noch eine eintrittsberechtigte Person ein dringendes Wohnbedürfnis haben. Beachten Sie aber bitte, dass auch hier eine Abwesenheit zu Kur- oder Unterrichtszwecken etc. keinen Kündigungsgrund darstellt.

Das Aufsparen verschiedener Wohnungen (vielleicht wegen des manchmal sehr geringen Mietzinses) könnte zum Beispiel eine derartige Kündigung rechtfertigen, sofern im Prozess dargelegt werden kann, dass diese Wohnung vom Mieter eben nicht benützt wird oder benützt werden muss. Diese Prozesse sind meistens sehr langwierig, da viele Zeugen einvernommen werden müssen und sich gerade die Einvernahme von Wohnungs- oder Hausnachbarn oftmals als sehr schwierig erweist. Wenn Geschäftsräumlichkeiten nicht benützt werden oder nicht der entsprechenden Benützung zugeführt werden (§ 30 Abs. 2 Zif. 7 MRG), liegt ebenfalls ein beachtenswerter Kündigungsgrund vor. Wenn also bei Büroräumlichkeiten überhaupt kein operativer Geschäftsbetrieb mehr zu erkennen ist, sondern die Räumlichkeiten quasi leer stehen oder als Lager verwendet werden, kann eine entsprechende Aufkündigung durchaus Erfolg haben. Beachten Sie aber, dass der Mieter, wenn er dem Gericht nachweisen kann, dass es sich hier nur um eine vorübergehende Minimalnutzung handelt, die Kündigung erfolgreich abwehren kann.



» Wenn Geschäftsräumlichkeiten nicht benützt werden, kann dies ein Grund zur Kündigung sein. «

Dr. Stephan Trautmann

NACHWEIS VON EIGENBEDARF

Wenn Sie Eigenbedarf anmelden wollen (und das ohne Beistellung eines Ersatzobjekts), so ergibt dies die Anwendung des § 30 Abs. 2 Zif. 8 MRG. Wenn der Vermieter dringenden Eigenbedarf hat (auch Kinder und Kindeskindern sind darunter zu verstehen) und gerade diese Wohnräume dringend benötigt, so kann dieser Kündigungsgrund unter sehr strengen Auflagen tatsächlich und zwar auch ohne Bereitstellung einer adäquaten Ersatzraumlichkeit Erfolg haben. Tatsächlich ist eine sehr stringente Interessenabwägung durchzuführen – die Interessen des Vermieters an der Aufkündigung müssen erheblich größer sein als die des Mieters am Fortbestand. Es muss tatsächlich auch nach strenger Prüfung eindeutig festgestellt werden können, dass der Vermieter quasi keine andere Wahl hat. Dies kann sich auch auf die Kinder des Vermieters beziehen, z. B. wenn diese die Wohnung benötigen, um nicht im Studenten- oder Lehrlingswohnheim wohnen

zu müssen. Auch die notwendige Pflege gebrechlicher Personen aus dem Vermieterkreis berechtigt zur Aufkündigung. Wenn dem Vermieter aber wirtschaftlich eine zumutbare Alternative zur Verfügung steht, wird der Kündigung aus diesem Grund der Erfolg meist zu versagen sein. Wenn man jedoch eine Ersatzbeistellung (§ 30 Abs. 2 Zif. 8 MRG) anbietet, ist die Kündigung nicht an derart strenge Auflagen gebunden.

BESONDERE KÜNDIGUNGSGRÜNDE

Wenn Sie einen besonderen Kündigungsgrund vereinbart haben, so kann dies natürlich auch gerichtlich geltend gemacht werden (§ 30 Abs. 2 Zif. 13 MRG). Ein derartiger Kündigungsgrund muss jedoch im Mietvertrag schriftlich vereinbart werden und als wichtig und bedeutsam klassifiziert werden. Und da auch hier im Falle der schriftlichen (gerichtlichen) Aufkündigung die Formvorschriften eingehalten werden müssen, empfiehlt es sich, zu konkretisieren, welcher Kündigungsgrund gemeint ist. Schreiben Sie daher die Kündigungsgründe ganz genau in den Vertrag, damit danach keine Streitigkeiten über die Gültigkeit auftreten können.

Da auch hier eine Vielzahl von Prozessen über vereinbarte Kündigungsgründe bereits schief gegangen sind, empfiehlt es sich, bei Vereinbarung von besonderen Kündigungsgründen die Formulierung vom ausgebildeten Fachmann vornehmen zu lassen. ■

KONTAKT

Dr. Stephan Trautmann ist auf die Rechtsberatung von Klein- und Mittelbetrieben spezialisiert.

Rechtsanwalt Dr. Stephan Trautmann
1030 Wien, Ungargasse 4/2/10
Tel.: 01/713 42 72
Mobil: 0664/326 5258
E-Mail: trautmann@advocat.cc

Kapitalertragsteuer

RAT & TAT Serie zur Steuerreform, Teil 3:
Die Erhöhung der Kapitalertragsteuer und ihre
Folgen für Unternehmer.

Text: **Manfred Wildgatsch**

Mit Ausnahme der Zinsen aus Bankguthaben und Sparbüchern wird die Kapitalertragsteuer (KESt) ab 1. Jänner 2016 auf 27,5 Prozent erhöht. Unter anderem bedeutet dies, dass sich die Gesamtsteuerbelastung für ausgeschüttete Gewinne von Kapitalgesellschaften auf 45,625 Prozent erhöht. Die beliebte Frage, ab wann sich eine GmbH „auszahlt“, kann aber nach wie vor nur im Einzelfall beantwortet werden. Für eine generelle Antwort spielen einfach zu viele Faktoren, wie beispielsweise persönliche Verhältnisse, Geldbedarf in Gesellschaft und privat, Sozialversicherung und Lohnabgaben, eine Rolle.

PRIMAT DER GEWINNAUSSCHÜTTUNG

Dramatischer auswirken wird sich in diesem Zusammenhang eine andere Gesetzesänderung. Derzeit können Gewinnanteile, die auf eine frühere Einlage des Gesellschafters zurückzuführen sind, von Kapitalgesellschaften als Einlagen- bzw. Kapitalrückzahlung steuerfrei ausgeschüttet werden. Diese Möglichkeit soll zugunsten des „Primats der Gewinnausschüttung“ zukünftig entfallen. Das bedeutet, so lange operative Gewinne vorhanden sind, müssen diese zuerst ausgeschüttet werden und unterliegen der KESt-Pflicht. Dies kann zur Folge haben, dass den Gesellschaften künftig statt Eigenkapital (z. B. in Form von Gesellschafterzuschüssen) nur noch Fremdkapital (z. B. Gesellschafterdarlehen) zur Verfügung gestellt wird.

GESELLSCHAFTERZUSCHUSS

Leisten der oder die Gesellschafter Ihrer GmbH einen Gesellschafterzuschuss, um eine notwendige Investition zu finanzieren, können diese ihr Geld (rechtlich ist es natürlich Geld der GmbH) erst dann wieder steuer-

frei zurückerhalten, wenn der letzte operative Gewinn (um einen solchen zu erzielen wurden die Investitionen ja getätigt) für Ausschüttungen oder zur Verlustabdeckung aufgebraucht worden ist. Vorher kostet es KESt – und Achtung: bei Einzahlungen bis 31. Dezember 2015 zuzüglich 1 Prozent Gesellschaftssteuer.

Unsere Prognose: In Zukunft wird man seiner GmbH statt Eigenkapital wohl eher Fremdkapital, z. B. in Form von Gesellschafterdarlehen, zuführen. Natürlich ist aber individuelle Beratung dringend anzuraten.

AUSSCHÜTTUNG NOCH HEUER?

Noch dringender erscheint allerdings die Prüfung allfälliger Ausschüttungsmöglichkeiten noch heuer – auch in Hinblick auf die KESt-Erhöhung. Dabei sind neben den finanziellen Möglichkeiten auch unternehmens- und steuerrechtliche Aspekte zu beachten. Ausschüttungsbedingte Finanzierungsaufwendungen sind jedenfalls nicht abzugsfähig. ■



Mag. Manfred
Wildgatsch

KONTAKT

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen Ihre Rat & Tat-Steuerberater, Kanzlei Jupiter, unter (01) 278 12 95, office@jupiter.co.at gerne zur Verfügung.
www.jupiter.co.at



Endlich Bürotag!



**Mit K plus macht selbst
die Büroarbeit Spaß.**

Erledigen Sie Ihre Büroarbeit schnell, einfach und zuverlässig. Natürlich mit K plus, der führenden Unternehmenssoftware für Tischler. Vom Angebot bis zur Abrechnung hat K plus Ihre Abläufe sicher im Griff, denn: **K plus kennt Ihr Handwerk.**

Noch Fragen?
+43 5338 21280

K plus
HANDWERK

www.kplus-software.at

Die Leadership, der Nachbau des ältesten Luftkissenboots der Welt, in einer Designstudie



Alle in einem Boot

MARKETING In einer Klagenfurter Tischlerei wurde ein historisches Luftkissenboot aus Holz nachgebaut. Das Projekt ist Teil eines visionären Marketingkonzepts, das vom Unternehmen schon seit vielen Jahren erfolgreich durchgezogen wird. *Text: Gudrun Haigermoser*

Das weltweit erste Luftkissenboot aus dem Jahre 1915 wurde in den vergangenen zwei Jahren in der Klagenfurter „Tischlerei mit Format“ von Gottfried Riepl und Albin Wank nachgebaut. Hundert Jahre nach der ersten Fahrt des Originals erlebte es quasi seine Wiederauferstehung. Im September wurde es im Wörthersee auf den Namen Leadership getauft. Pate stand das vom Erfinder Dagobert Müller von Thomamühl, Linienschiffsleutnant der k. u. k. Kriegsmarine, konstruierte Luftkissengleitboot, das im Oktober 1915 seine erste Probefahrt absolvierte. 1917 wurde es – aufgrund mangelnder Modifizierungen, wie es hieß – schon wieder abgewrackt.

EIN VISIONÄRES KONZEPT

Initiator der Aktion war Walter Krobath, Herausgeber des Magazins und der Onlineplattform „Visionär“. Als Krobath nun vor gut vier Jahren auf Gottfried Riepl mit der Idee des Luftkissenbootnachbaus zukam, war der Tischlermeister gleich begeistert. Schließlich sind solche außergewöhnlichen Projekte doch ganz nach dem Geschmack des Kärntners: „Ich sehe mich als Netzwerker und Vordenker. Mein Partner Albin Wank, das gesamte 15-köpfige Team und

ich leben das Zusammenspiel von Handwerk, Kunst und Innovation seit vielen Jahren. Das ist ein wichtiger Teil unseres Marketingkonzepts.“

GEMEINSAM AM WERK

Insgesamt waren 50 Firmen beteiligt, die Materialien und Arbeitskraft kostenlos zur Verfügung stellten. Gottfried Riepl sorgte

über sein Netzwerk für die entsprechende Platzierung in den Medien und war maßgeblich für das Finden von Partnerfirmen und Sponsoren verantwortlich. Denn ohne diese Unterstützung wäre eine Umsetzung nicht möglich gewesen. So ist auch das Resultat der Zusammenarbeit „eine positive Bo(o)tschaft, was in einer Gemeinschaft alles erreicht werden kann.“



Auf dem Firmengelände der Klagenfurter Tischlerei mit Format wurde innerhalb von zwei Jahren das Luftkissenboot aus Holz gebaut.

MODERNER NACHBAU

Das Luftkissengleitboot gehört heute wie vor 100 Jahren zu den originellsten Wasserfahrzeugen. Sein Äußeres erinnert an die Tragfläche eines Flugzeugs. Ziele dieses Profildesigns sind die Verbesserung der Aerodynamik sowie ein zusätzlicher Auftrieb bei hohen Geschwindigkeiten. Der jetzt produzierte Nachbau ist mit moderner Technik ausgestattet und wird von zwei Hochleistungstriebwerken angetrieben. Um die Originalität zu bewahren, wurde das Deck im historischen Design beibehalten – ohne moderne Gummifugen. Abdeckleisten schützen die Fugen zwischen den Deckbrettern und unterstreichen die Charakteristik. Der Bootsrumph ist in Holzbauweise aus Lärchenhplatteln hergestellt und wurde zum



Der Bootsnachbau erlebte im September im Wörthersee seine Schiffstaufe.

Teil in Hochglanz lackiert. Auch das Original war komplett aus Holz gefertigt. Aus welchem, ist in den Unterlagen, die vom Technischen Museum in Wien für die Neukonstruktion zur Verfügung gestellt wurden, allerdings nicht überliefert.

SINNLOSES MACHT SINN

Das Luftkissenboot ist nicht das erste außergewöhnliche Projekt, das Riepl realisierte. Für sein Ausziehtischkonzept „Tischlein streck dich“ gewann er 1993 den Kärntner Design Preis, 1996 den Staatspreis für Holzmarketing. Gemeinsame Tischprojekte mit den Künstlern Hermann Nitsch und Christian Ludwig Attersee sorgten ebenso für Aufsehen. Und auch die nächste Vision ist schon in Umsetzung: Kaum ist das Boot draußen aus der Halle, entsteht in der Klagenfurter Werkstatt das ökologische Low-Impact-Einbaumhaus, das von Wolfgang

Lackner – Baukünstler mit Architekturdiplom – gebaut wird.

Trotz all dieser Erfolge wurde und wird Riepl für sein Engagement im Vorfeld von so manchem belächelt und nach der Sinnhaftigkeit gefragt. „Man muss sich trauen, Dinge zu realisieren, die am Anfang sinnlos erscheinen. Denn gerade die machen im Endeffekt dann den meisten Sinn“, kontert der 63-Jährige mit 42 Jahren Geschäftserfahrung. Viele Tischler seien im Tagesgeschäft so „gefangen“, dass für Visionen und deren Umsetzung – vermeintlich – keine Zeit bleibe. „Dabei sind Neuerungen so wichtig und sichern das Überleben langfristig.“

NICHT NUR AN DIE KOSTEN DENKEN

Die Erklärungen sind plausibel, aber dennoch: Was bringt das jetzt alles außer viel Aufwand? Diese Frage ärgert Gottfried Riepl. Genauso wie jene, die oft als Erstes kommt, wenn er wieder auf der Suche nach Partnern für ein außergewöhnliches Vorhaben ist. Nämlich die nach dem lieben Geld. „Das ist für mich der falsche Ansatz. Wenn man immer nur an die Kosten denkt, kann nichts Neues entstehen“, sagt der Unternehmer und erklärt die Effekte anhand der „Leadership“ für alle Beteiligten: Neben wichtigen Erfahrungen in Sachen handwerklicher und technischer Umsetzung und einer Stärkung des Teamgeistes sei die Wirkung in der – zumindest regionalen – Öffentlichkeit groß. Schon die Bauphase wurde intensiv für Marketingzwecke genutzt. „Wir haben in regelmäßigen Abständen Visionärs-Lounges organisiert, den Baufortschritt besichtigt und dann zu aktuellen Themen diskutiert. Dazu haben wir Kunden und interessante Persönlichkeiten eingeladen“, erzählt Tischlermeister Riepl. Veranstaltungen dieser Art sind für ihn wichtige Maßnahmen in Sachen Kundenbindung, der Erinnerungswert ist hoch.

Nach dem Zu-Wasser-Lassen können die Projektpartner das Boot zum Beispiel für Ausfahrten oder (Kunden)Events zum Selbstkostenpreis anmieten, der Fantasie sind dabei keine Grenzen gesetzt. So gab es bereits eine Modenschau unter dem Titel „Ein altes Boot kommt in Mode“. Gottfried Riepl dazu: „Die Vermarktung soll so außergewöhnlich sein wie das Projekt selbst.“

www.visionaer.info/luftkissenboot,
www.tischleinstreckdich.at ■



INTELLIGENZ
 IN ALLEN GRÖSSEN

Mit Systemen von Grundner haben Sie den Erfolg auf Lager. Denn die intelligenten und individuell konzipierten Lösungen des Marktführers in Europa reduzieren den Platzbedarf Ihres Plattenlagers um bis zu 70% und erhöhen die Sägenkapazität um bis zu 30%. Eine Vielzahl von innovativen Systemfeatures macht's möglich, auch beim Ab stapeln, Rückführen und Etikettieren.



Grundner Sondermaschinen GmbH

Bad Haller Straße 40
 A-4550 Kremsmünster
www.grundner.co.at

Tel: +43.7583.50340
 Fax: +43.7583.50340.15
office@grundner.co.at

Für Profis und Praktiker

VERANSTALTUNG Die RSO Group präsentiert bei der RSO Live in Salzburg am 27. und 28. November ihre neuesten Entwicklungen für die Möbelbranche.

Das Team des Softwareherstellers RSO Group kann auf viel Erfahrung im Bereich der Möbelproduktion verweisen. Im Rahmen ihres Anwendertreffens „RSO Live“ am 27. und 28. November in Salzburg lädt die Softwareschmiede wieder zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch und präsentiert dazu die aktuellen Neuheiten.

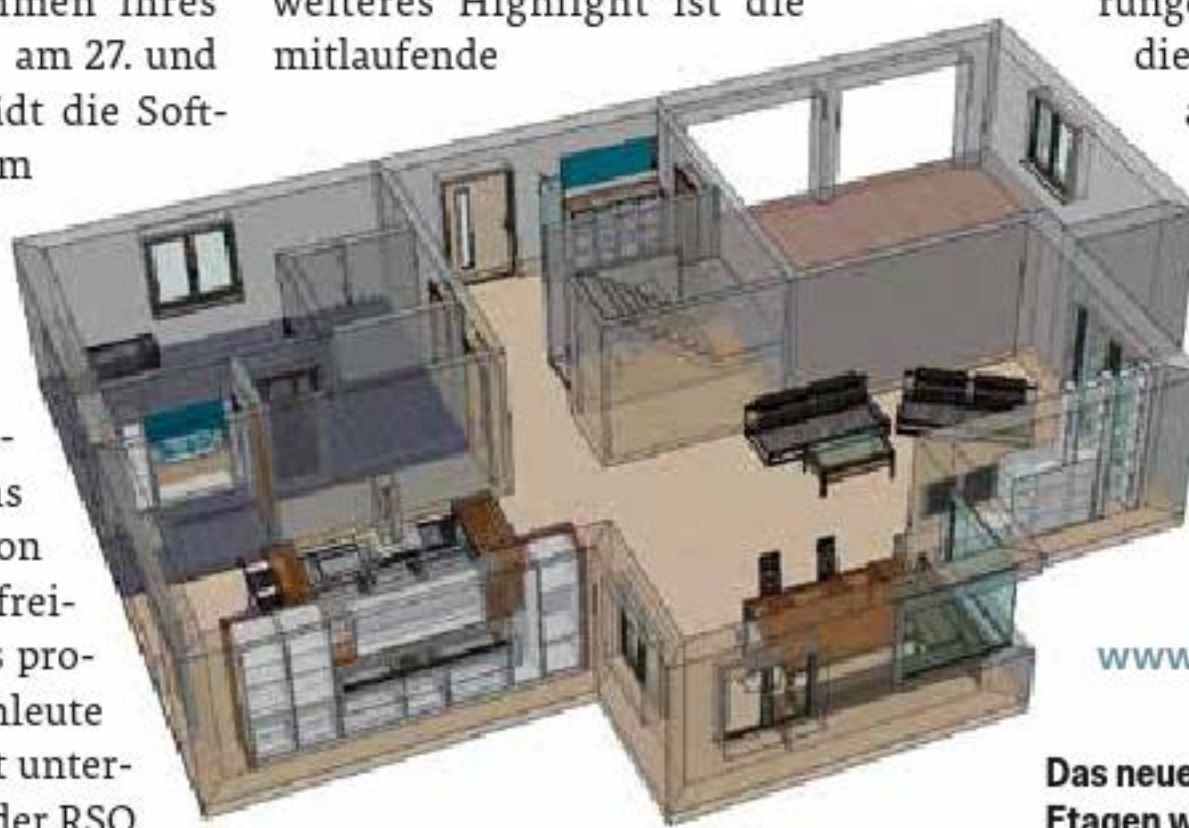
Dazu gehört etwa die Einbindung des Laseraufmaßsystems in RSOCad. Der „3D Disto“ von Leica Geosystems ist ein hilfreiches Instrument, welches das professionelle Auftreten der Fachleute bei ihrer Mess- und Planarbeit unterstreicht und unterstützt. Auf der RSO

Live wird auch das neue Raumkonzept präsentiert, welches das Planen ganzer Etagen wesentlich vereinfachen soll. Ein weiteres Highlight ist die mitlaufende

Kalkulation, mit der bereits in der Planungsphase ein Überblick über die Kosten gegeben ist. Mit den zahlreichen Neuerungen will man bei RSO den Anwendern die Arbeit noch weiter erleichtern und auch helfen, Zeit und Geld zu sparen.

In kostenlosen Workshops werden im Rahmen des Anwendertreffens die aktuellen Neuheiten auch gleich geschult. Dazu werden außerdem Projekte von RSO-Anwendern aus der Praxis präsentiert, die die Umsetzungsmöglichkeit und Anpassungsfähigkeit von RSOCad zeigen. (red)

www.rso-group.at ■



Das neue Raumkonzept soll das Planen ganzer Etagen wesentlich vereinfachen.

ABBILDUNG: RSO

Sperrholzspezialisten

BRANCHE Die Wiener Neudorfer Firma Baillou hat seit Sommer den Vertrieb der Sperrholzplatten des finnischen Herstellers Koskisen übernommen.

Das niederösterreichische Unternehmen Baillou Handelsgesellschaft m. b. H. hat sich schon in den 1970er-Jahren einen guten Namen als Importeur von Sperrholzplatten gemacht. Vom Standort in Wiener Neudorf aus baute man im Laufe der Jahre Niederlassungen in mehreren europäischen Ländern auf, bevor Baillou vor 16 Jahren an die Finnforest-Gruppe verkauft wurde. 2008 wagte dann der einstige Mitbegründer Florian Burkeiser zusammen mit seinem ungarischen Partner László Mayer einen Neustart unter demselben Namen. Seit 2010 ist Johann Pieringer im Unternehmen als Vertriebsleiter an Bord, seit Anfang des Jahres ist er auch Miteigentümer. Pieringer war zuvor 20 Jahre beim Holzhändler Blumenfeld tätig, wo er schon engen Kontakt mit der Firma



Das finnische Unternehmen Koskisen ist unter anderem für seine Birkensperrholzplatten bekannt.

Koskisen hatte. Seit dem Sommer ist nun Baillou exklusiv in Österreich und Ungarn für den Vertrieb der Birkensperrholzplatten des finnischen Herstellers zuständig. Mit KoskiDecor bietet das Unternehmen vielseitig anwendbare Sperrholzplatten für den

dekorativen Einsatz im Möbel- und Innenausbau. Zunächst will man bei Baillou mit drei KoskiDecor-Produktgruppen (Eco Transparent, Melamin und Phenol) in zehn unterschiedlichen Farbtönen losstarten.

www.baillou.at ■

FOTO: KOSKISEN

VERSCHLEISSTEILE NULL EURO.

SERVICE all-inclusive:
36 Monate kostenlose Reparatur.*



SERVICE
all-inclusive



Bis zu 30 Tage nach dem
Kauf online registrieren und
alle Leistungen sichern!**
www.festool.at/myfestool

**Für Maschinen, die ab dem 2.4.13 gekauft wurden.

Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche: Ihre Arbeit.

Unser Beitrag für sorgenfreies Arbeiten: die Kostenschutz-Garantie.* Wenn etwas defekt ist, wird es kostenlos repariert. Inklusive Arbeitszeit, Ersatz- und sogar Verschleißteilen. Selbst der Transport ist kostenfrei. Ihr Erfolg ist es uns wert.

Mehr Informationen und die Servicebedingungen finden Sie unter www.festool.at/service

FESTOOL

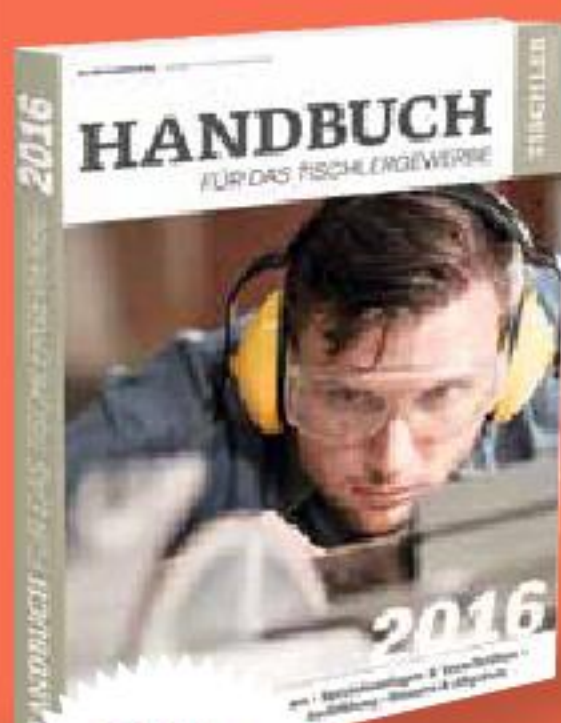
Werkzeuge für höchste Ansprüche

* „Kostenlose Reparatur“ gilt nicht für Beschädigungen von Verbrauchsmaterial und Zubehör, bei unsachgemäßem Gebrauch, Schäden durch Verwendung von nicht originalen Zubehör- oder Ersatzteilen sowie im Falle von selbst zerlegten Geräten oder kontinuierlich stark verschleißendem Gebrauch.

www.festool.at

Jetzt neu!

Das Service- & Nachschlagewerk für das Tischlergewerbe



288 Seiten

Preis: € 34,10

inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten

- Erläuterungen und Tipps zur Steuerreform
- Themen zur Betriebsführung
- Kompakt und übersichtlich

Sichern Sie sich Ihr Exemplar und bestellen Sie gleich:

buchservice@wirtschaftsverlag.at

T 01/361 70 70-571

www.wirtschaftsverlag.at



Klaus Buchauer (Mi.) überreichte Andrea Berghofer die Urkunde. Auch Georg Steixner (l.), Christian Pienz und GF Wolfgang Kendler (r.) waren dabei.

Ausgezeichnet

EHRUNG Für ihren großen Einsatz für das Tischlergewerbe verlieh die Tiroler Tischlerinnung Adler-Geschäftsführerin Andrea Berghofer kürzlich die Goldene Ehrennadel. „Wir schätzen Adler als verlässlichen, kompetenten Partner mit ausgezeichneten Produkten. Besonders freut uns auch, dass sich Adler so für die Nachwuchsförderung einsetzt. Ein weiteres Highlight ist die tolle Beratung. Es gibt wohl kaum einen Tischler, der in seinem Berufsleben nicht ein- oder mehrmals bei den Adler-Experten angerufen und dann fachkundigen Rat erhalten hat“, unterstrich Innungsmeister Klaus Buchacher bei der feierlichen Verleihung in der Schwazer Lackfabrik. „Dieses Lob gebe ich an mein Team weiter. Die Ehrennadel ist eine Auszeichnung für uns alle“, betonte Andrea Berghofer. Adler setzt sich seit jeher für die Anliegen der Tischler ein. Derzeit unterstützt die Tiroler Lackfabrik das traditionelle Handwerk mit der Kampagne „Ein Herz für Holz“ und will damit den Verarbeitern helfen, ihren Kunden die Vorzüge des unschlagbaren Materials Holz aufzuzeigen. ■

FOTO: ADLER

International erfolgreich

WETTBEWERB Erstmals haben Vorarlberger Tischlerlehrlinge in der Schweiz an einem Wettbewerb teilgenommen – und dies mit Riesenerfolg. Den Sieg holte sich Simon Mäser (Lehrbetrieb Tischlerei Hanno Bickel), fünf der insgesamt sieben Vorarlberger landeten bei den Sektionsmeisterschaften des Schreinerverbands Kanton St. Gallen unter den besten acht. Die Vorgeschichte: Neun Lehrlinge aus St. Gallen hatten heuer im Frühjahr an den Vorarlberger Landeslehrlingsmeisterschaften in Dornbirn teilgenommen. „Anschließend erhielten wir die Einladung, an den Sektionsmeisterschaften von St. Gallen teilzunehmen“, sagt Karl Müller, stellvertretender Lehrlingswart der Tischler in Vorarlberg. Sieben Vorarlberger Tischlerlehrlinge bereiteten sich daraufhin intensiv mit ihrem Trainer Josef Köss im Wifi auf den Wettbewerb vor. Der Erfolg ist auch deshalb bemerkenswert, da die Vorarlberger Aufgaben zu bewältigen hatten, die es in dieser Form bei österreichischen Wettbewerben nicht gibt. So muss beispielsweise in der Kategorie „Powerschreinern“ innerhalb von 40 Minuten ein Werkstück (Massivholzfragment mit klassischer Holzverbindung) hergestellt werden. ■



Tischler: Die Trainer Josef Köss (l.) und Thomas Vogler (Schweizer Nationalmannschaft) mit den erfolgreichen Vorarlberger Teilnehmern

FOTO: WKV



Innungsgeschäftsführerin Christina Hirnsperger, Sabine Wolfsgruber, GF umwelt service salzburg, und Innungsmeister Herbert Sigl (v. l. n. r.)

Lohnende Investitionen

BETRIEB Gemeinsam mit der Salzburger Innung hat das umwelt service salzburg eine Infoinitiative zum Thema Energieeffizienz gestartet.

Tischlereien sind besonders energieintensive Betriebe. Überdurchschnittlich viel Strom wird für die Maschinen und die Beheizung der Produktionshallen gebraucht. Das umwelt service salzburg hat gemeinsam mit der Salzburger Tischlerinnung eine Informationsinitiative zum effizienten Umgang mit Energie gestartet. In vier Betrieben wurden deshalb in den vergangenen Wochen im Flachgau, Tennengau, Pinzgau und Pongau Infoveranstaltungen organisiert. „Gerade in unserer energieintensiven Branche sind Einsparungen zwischen zehn bis 50 Prozent möglich“, erläutert Salzburgs Landesinnungsmeister Herbert Sigl die Hintergründe der Initiative. Absaugungs- und Druckluftanlagen sind die größten Energiefresser. Rund 40 Prozent des gesamten Stromverbrauchs beansprucht die Absaugung, rund 15 Prozent davon könnten jährlich gespart werden. Achtet man bei Druckluftanlagen auf Druckniveau und Leckagen, sind schnell rund 20 Prozent eingespart. Übersteigt der Energieverbrauch die empfohlenen 2000 Kilowatt pro Mitarbeiter und Jahr, sollten zusätzlich Holzbearbeitungsmaschinen, Gebäudedämmung und Beleuchtung überprüft werden.

ÖKO-MOBIL

Auch beim Thema Mobilität gibt es viel Spielraum zur umweltfreundlichen und

energieeffizienten Verbesserung. Nicht nur durch die Reduzierung von Fahrten, sondern auch indem Fahrzeuge mit alternativen Antrieben verwendet werden. Letzteres konnte im Oktober im Rahmen der Infoveranstaltung in der Tischlerei Hirscher in Adnet begutachtet werden. Tischlermeister Anton Hirscher setzt ausschließlich auf die Nutzung von Elektrofahrzeugen. Einen Schritt weiter geht sein Kollege Fritz Schwab von der Tischlerei Schwab, der als erster Unternehmer Salzburgs seinen Betrieb energieautonom mit selbst produzierter Energie aus Fotovoltaikanlagen versorgt.

UMWELTZEICHEN

Umweltinvestitionen bleiben nicht unbelohnt: Das Umweltzeichen für Tischlereien bietet eine gute Möglichkeit, die hohe handwerkliche Qualität und das Umweltbewusstsein nach außen hin zu unterstreichen.

Im Land Salzburg organisiert und fördert das umwelt service salzburg Energie- und Umweltberatungen für Betriebe. Entscheidet sich ein Betrieb zur Umsetzung von Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz oder Umweltinvestitionen, werden diese vom Land Salzburg oder vom Umwelt-, Wirtschafts- oder Verkehrsministerium gefördert. (red/umweltservice salzburg) www.umweltservicesalzburg.at ■

Ihr Holz.
Unser Leben.

www.holzco.at



MIT DANA
EINGANGSTÜREN
BEGEISTERN SIE
IHRE KUNDEN SICHER

Mehr Information zu Österreichs
beliebtester Tür auf www.dana.at

VOM PROFI FÜR PROFIS - IHRE HOLZ & CO PARTNER

DRAU HOLZ Volgger GmbH
9900 Leisach
www.drauholz.at

GITTMAYER GmbH
4910 Ried im Innkreis
www.gittmaier.at

HOLZWURM KG
2700 Wiener Neustadt
www.holzwurm.at

KOCHENDÖRFER Ernst
Inh. Müllner's Nfg & Witt KG
1120 Wien
office@kochendoerfer.at

ALOIS MAYR Bauwaren GmbH
6300 Wörgl
www.mayr-baustoffe.com

MORRE & CO HandelsgmbH
8053 Graz-Neuhart
www.morre.at

A. PÜMPEL & CO KG
6800 Feldkirch
www.puempel.at

SACHSENER GmbH
3484 Grafenwörth
www.sachseneder.at

SACHSENER GmbH
3500 Krems
handelnoe@sachseneder.at

SACHSENER GmbH
4894 Oberhofen
handelwest@sachseneder.at

PLATTEN-THEIS HandelsgmbH
& Co KG,
4400 Steyr
www.platten-theis.at

HOLZHOF TINZL Nfg. GmbH
6430 Ötztal-Bahnhof
www.holzhof-tinzl.com

OTTO WALLNER GmbH & Co KG
8600 Bruck an der Mur
www.wallnerholz.at



Die Standesvertreter bedankten sich bei den Lehrlingen und den WorldSkills-Teilnehmern für ihre tollen Erfolge.



Daniel Schantl gewann mit dem Sideboard in der Kategorie Lehrlinge.

Gemeinsam stark

INNUNGSTAGUNG Die steirischen Standesvertreter haben sich für die neue Amtsperiode viel vorgenommen. Im Rahmen der Grazer Messe wurde heuer auch wieder der Craft-Designpreis verliehen.

Text: **Thomas Prlić**

Die Innungstagung der steirischen Tischler und Holz gestaltenden Gewerbe fand heuer am 2. Oktober wieder im Rahmen der Grazer Herbstmesse statt. Es war die erste Tagung nach den Wirtschaftskammerwahlen im vergangenen Frühjahr, wobei im steirischen Innungsvorstand mit Landesinnungsmeister KommR. Walter Schadler und seinen Stellvertretern KommR. Anton Ulrich und Harald Almer alles wie bisher bleibt – und doch einiges neu ist.

So ist LIM Schadler seit Kurzem auch Stellvertreter des neuen Bundesinnungsmeisters KommR. Spitzbart. „Wir wollen neue Strategien entwickeln und frischen Elan in die Innungsarbeit bringen“, so LIM Schadler. Mit BIM Spitzbart und dem zweiten Stellvertreter, Ing. Karl Baliko aus Vorarlberg, gebe es eine schöne Ost-West-Durchmischung quer über die Bundesländer, meinte Schadler. Gerhard Spitzbart knüpfte daran an und betonte in seiner Vorstellungsrede, dass man mit der Innungsarbeit

länderübergreifend gemeinsam an einem Strang ziehen wolle.

VIEL FRISCHER WIND

Gleich zum Start in die neue Amtsperiode steht auf Bundesinnungsebene eine Reihe an wichtigen Themen an: So will Spitzbart endlich eine Lösung für das „heiße Eisen“ Störzulage erreichen. Die aktuelle Regelung geht ursprünglich auf Kollektivverträge aus den 1930er-Jahren zurück, wie Spitzbart anhand einer Kopie eines Kollektivvertrags aus dieser Zeit illustrierte. Dem Bundesinnungsmeister schwebt als neue Regelung ein zeitgemäßes „Taggeld“ vor. Auch in Sachen flexiblerer Arbeitszeiten, die gerade bei Montagen oft wichtig wären, will er demnächst mit der Gewerkschaft diskutieren. Spitzbart will sich künftig auch bei der Erstellung von Normen stärker einbringen und kündigte zudem eine Reform der Meisterausbildung an. „Es scheitert oft nicht an den technischen Fähigkeiten, sondern eher bei der Planung oder im kaufmännischen

Bereich. In dieser Richtung wollen wir bei der Meisterprüfung nachschärfen“, so Spitzbart. Der „Zertifizierungsflut“ will der Bundesinnungsmeister mit einer Art „Personenzertifizierung“ entgegenwirken. Auch hier könnte eine Aufwertung der Meisterprüfung Chancen für die Branche bieten: Wer etwa einen Meisterbrief vorweisen kann, könnte sich dann gewisse Zertifizierungen ersparen.

WERBUNG NEU

Auch in Sachen Werbung wird bundesweit einiges umgekrempelt. LIM Schadler ist auch neuer Obmann des Werbeausschusses. Derzeit wird zusammen mit dem Werbefachmann Robert Seeger ein neues, zum Zeitgeist passendes Konzept entwickelt, das vor allem auch die sozialen Medien stärker berücksichtigt.

In Ausbildungsangelegenheiten konnte LIM Schadler viel Positives berichten: So wurden im Vorjahr 489 Lehrlinge in der Steiermark ausgebildet, 2013 waren es noch 479. „Viel-



Die Holzhandtaschen kamen in der Kategorie Betriebe beim Messepublikum am besten an.



Der Liegestuhl „Sunny“ von Harald Lang wurde in der Kategorie Meister auf Platz eins gewählt.

leicht haben wir den Tiefpunkt nun überwunden“, hofft Schadler, der auch dazu aufrief, guten Lehrlingen die Möglichkeit zur vierjährigen Ausbildung zum Tischlereitechniker zu geben. „Gerade Tischlereitechniker im Bereich Produktion sind immer stark gefragt“, so der Landesinnungsmeister. Innungsgeschäftsführer Michael Klamminger berichtete im Anschluss über notwendige Anpassungen der Grundumlage. In der Innung hat man versucht, einen wirtschaftlich vertretbaren Weg zu finden: Der Sockelbetrag wird künftig auf 160 Euro angehoben, der Zuschlag zur Summe der Sozialversicherungsbeiträge bleibt wie bisher bei 1,2 Prozent. Betriebe, die Lehrlinge ausbilden, erhalten dafür 100 Euro als Zuschuss.

ERFOLGREICHE JUNG TISCHLER

LIM-Stv. und Landeslehrlingswart Anton Ulrich berichtete dann von den Erfolgen der steirischen Nachwuchstischler auf nationaler und internationaler Ebene: Beim Bundeslehrlingsbewerb in Schladming konnten die steirischen Lehrlinge heuer den zweiten Gesamtplatz erreichen. Bei den WorldSkills erreichten die beiden – aus der Steiermark stammenden – Teilnehmer Spitzenplätze: Manfred Zink (Lehrbetrieb Lux Tischlerei und Kooperative)

wurde Weltmeister bei den Möbeltischlern. Michael Prader (Lehrbetrieb Kumpusch) erreichte bei den Bautischlern ein Diplom „Medallion of Excellence“.

In Sachen Öffentlichkeitsarbeit tut sich ansonsten auch auf Landesinnungsebene eine Menge: Um den Auftritt der steirischen Tischler auf der Herbstmesse weiterhin zu stärken und das Image beim Kunden weiter zu heben, fördert die Landesinnung bereits zum vierten Mal ausstellende Betriebe, wie LIM-Stv. Harald Almer erläuterte. Mit dem Projekt „jungetischler.at“ und einer „Lehrstellenlandkarte“ bietet die Innung eine viel genutzte Werbepattform, auf der sich auch Mitgliedsbetriebe präsentieren können.

Zum Abschluss der Tagung wurden die Teilnehmer des Bundesbewerbs und der WorldSkills für ihre Leistungen geehrt. Für sein Engagement und seine Leidenschaft in der Nachwuchsförderung erhielt außerdem LIM-Stv. Anton Ulrich besondere Auszeichnungen der Bundes- und Landesinnung. Dies auch im Zusammenhang, da LIM-Stv. Anton Ulrich seine Tätigkeit als Experte für internationale Bewerbe im Bereich Bautischler zurückgelegt hat.

Zum Ende der Herbstmesse wurden dann noch die Sieger des diesjährigen Craft-Designpreises verkündet: Das Publikum

auf der Messe wählte in der Kategorie Lehrlinge Daniel Schantl (Lehrbetrieb Tischlerei Wegerer) mit seinem Sideboard zum Sieger. In der Kategorie Meister erreichte Harald Lang mit seinem Liegestuhl „Sunny“ Platz eins. Und in der Kategorie Betrieb gefielen die Holzhandtaschen von der Tischlerei Baumann aus Mureck den Messebesuchern am besten. ■

FEIER Jubiläum



Anlässlich des 90-jährigen Firmenjubiläums der Tischlerei Kölbl GmbH und der Betriebsübergabe an den Enkel Martin Kölbl gratulierten Vizepräsident KommR. Benedikt Bittmann und Landesinnungsmeister KommR. Walter Schadler recht herzlich.

Starkes Team für Niederösterreich

INNUNGSTAGUNG Die Innungsarbeit in den niederösterreichischen Bezirken wird neu strukturiert. Die Vorstellung der neuen Ansprechpartner in den vier Vierteln stand im Mittelpunkt der diesjährigen Landesinnungstagung in St. Pölten.

Text: **Thomas Prlić**



Der niederösterreichische Landesinnungsausschuss startet in die neue Amtsperiode.

Nach den Wirtschaftskammerwahlen im vergangenen Frühjahr geht das Innungsteam in Niederösterreich mit frischem Schwung in die neue Amtsperiode. An der Spitze der Ständevertretung bleibt mit KommR. Ing. Helmut Mitsch als Landesinnungsmeister und KommR. Johann Ostermann bzw. Stefan Zamecnik als seinen Stellvertretern alles wie bisher. Allerdings wird die Innungsarbeit in den Bezirken künftig neu organisiert.

Statt den Innungsmeistern in ihren jeweiligen Bezirken werden die Kompetenzen künftig in vier schlagkräftigen Teams gebündelt – jeweils eines für Wald-, Wein-, Most- und Industrieviertel. „Unser Gewerbe wird zunehmend komplexer, es kann einfach nicht mehr eine Person alles erledigen“, erklärt Helmut Mitsch die neue Organisationsstruktur. Bei Fragen und Problemen soll künftig das Innungsbüro mit Mag. Gregor

Berger und Patrizia Simperl als erste Kontaktstelle fungieren und das Anliegen dann an den jeweils zuständigen Spezialisten im betreffenden Viertel weitervermitteln.

VIERVERTELTAKT

Die Vorstellung aller Experten und Ausschussmitglieder aus den vier Vierteln stand dann auch im Mittelpunkt der diesjährigen Landesinnungstagung im Wifi St. Pölten. Auf diese Weise konnten sich die einzelnen Ansprechpartner mit ihren jeweiligen Arbeitsschwerpunkten vorstellen. Die Vertreter aus den Viertelteams nutzten die Vorstellungsrunde auf der Bühne auch gleich für kurze Statements. BezIM Franz Schrenk beispielsweise, der mit seinem Unternehmen im Waldviertel auf die Herstellung von Holztreppen und Türen spezialisiert ist, wies auf die sich stark verändernden Anforderungen im Berufsbild und die Notwendigkeit der Spezialisierung hin: „Die Tisch-

ler sollen mutiger werden und sich auch trauen, die angestammten Wege zu verlassen“, so Schrenk.

Aus dem Weinviertler-Team wies LIM Mitsch erneut auf die sich ändernden Rahmenbedingungen im Handwerk hin: Die Tischlereien müssten in Zukunft stärker ihre Dienstleistungen und guten Service betonen, so Mitsch. Die Tischler seien zwar oft „produktionsverliebt“, für die Kundenzufriedenheit seien aber andere Werte wichtiger: Bei den Konsumenten könne man viel eher mit Leistungen wie individueller Beratung, perfekter Abwicklung und zuverlässiger Montage punkten. Auf diese Weise könne man sich auch stärker von der Großfläche abgrenzen.

INNUNG ALS NETZWERK

Aus dem Mostviertel wurde unter anderem Leo Moser vorgestellt, der als Experte und Trainer heuer am großen Erfolg bei den



WorldSkills in Sao Paulo beteiligt war, wo der Möbeltischler Manfred Zink den Weltmeistertitel für Österreich holte. Aus dem Industrieviertel betonte LIM-Stv. KommR. Johann Ostermann die Notwendigkeit, die Jugend zu fördern und entsprechend auszubilden. LIM-Stv. Stefan Zamecnik wiederum rief dazu auf, die Innung auch als Netzwerk zu nutzen. Als Beispiel bieten sich dazu etwa die Viertelsveranstaltungen an, bei denen sich Kontakte knüpfen lassen und man den Branchenkollegen in deren Betrieben über die Schulter schauen kann.

STARKE STIMME FÜR KLEINBETRIEBE

Um die Interessen der wachsenden Zahl an Kleinunternehmen und auch der Holz gestaltenden Gewerbe künftig stärker berücksichtigen zu können, wird künftig jeweils ein Fachmann aus diesem Bereich bei den Exekutivsitzungen des Innungsvorstandes vertreten sein. Die Tischler Leo Moser, Roland Scheer, Raimund Vesselsky und der Drechler Andreas Reiter werden sich dabei abwechseln.

LIM-Stv. Ostermann berichtete im Rahmen der Tagung auch von der erfolgreichen Aktion „Best of Jungtischler“, die heuer

Anfang Juli im Rahmen der Wieselburger Messe abgehalten wurde. 2016 ist Niederösterreich für die Organisation des Bundeslehrlingsbewerbs zuständig. Die Landesinnung will die Veranstaltung im kommenden Jahr nach dem Vorbild von „Best of Jungtischler“ durchführen und die Tischlerei dabei als modernes Handwerk präsentieren. In einer Grundsatzrede ging Landesinnungsmeister Mitsch dann ausführlich auf aktuelle Aktivitäten auf Landes- und Bundesinnungsebene ein. Im Ausbildungsbereich fordert Mitsch etwa die Möglichkeit für eine „Teilqualifizierung“ von schwächeren Lehrlingen. Die Meisterprüfung wiederum müsse erhalten und aufgewertet werden, um so möglichen Problemen mit der Dienstleistungsfreiheit und dem Preisdumping aus dem Ausland im Montagebereich stärker entgegenwirken zu können.

HEISSES THEMA STÖRZULAGE

Neben einer Neuregelung der Störzulage ist dem Landesinnungsmeister auch eine Neukonzeption des derzeit gültigen Lohnschemas ein Anliegen. So gebe es derzeit etwa keine eigene Lohngruppe für im Betrieb mitarbeitende Meister. Auch für angehende Jungunternehmer und -übernehmer

will die Innung Hilfestellung bieten und hat dazu die Initiative „Fit for future“ ins Leben gerufen.

Der neue Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart griff danach gleich einige der Themen auf – nicht ohne zuvor seinem Vorgänger KommR. Ing. Josef Breiter für dessen langjährige Arbeit an der Spitze der Standesvertretung zu danken. Für Spitzbart gehört die Störzulage derzeit ebenfalls zu den „heißesten“ Themen, er will dazu rasch Gespräche mit der Gewerkschaft aufnehmen. Um eine bessere Lösung für den Umgang mit Schwangeren in den Betrieben zu finden, will Spitzbart auch Gespräche mit dem Zentralen Arbeitsinspektorat führen. Eine Flexibilisierung der Arbeitszeit gehört ebenso zu seinen Anliegen wie die Neugestaltung der Meisterausbildung hin zu vermehrt unternehmerischen Schwerpunkten.

Als Dankeschön für ihr Engagement im Lehrlingsbereich wurden dann noch der WorldSkills-Experte Leo Moser und LIM-Stv. Johann Ostermann geehrt. Mit einem Besuch der traditionellen Fachaussstellung der Zulieferbetriebe sowie einem Mittagessen fand die Innungstagung danach ihren Abschluss. ■



Das Team der Wiener Landesinnung: LIM-Stv. Ludwig Weichinger-Hieden, Susanne Paradeiser, LIM Johann Burgstaller, Melanie Reitter, Lehrlingswart LIM-Stv. Martin Pröll, GF Georg Lintner

„Ausbilden, ausbilden, ausbilden“

INNUNGSTAGUNG Ausbildung und Standortsicherung waren zwei der wichtigen Themen, die während der Wiener Innungstagung diskutiert wurden. Für Auflockerung zwischendurch sorgten launige Kabaretteinlagen.

Text: **Gudrun Haigermoser**

Die heutige Fachgruppentagung der Wiener Landesinnung im großen Saal der Wiener Wirtschaftskammer begann mit viel Arbeit für die Lachmuskeln. Nach der Begrüßung durch Landesinnungsmeister KommR. Johann Burgstaller startete die heitere Tischler-Kabarett-Akademie des Duos Hochkofler & Trojan. Illustre Vortragende (alle alias Oliver Hochkofler) wie Herbert Prohaska, der über die Tücken der Fremdsprachen referierte, eine virtuelle Reise mit André Heller

und die mathematischen Tipps von Dr. Rat begeisterten die über 100 Teilnehmer.

AUSBILDUNG IST DER SCHLÜSSEL

Der neue Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart sprach in seiner Vorstellungsrede gleich das Thema Ausbildung an. „Ohne Lehrlinge stirbt das Handwerk“, sagte Spitzbart und appellierte an die Mitglieder, unbedingt selbst auszubilden. Ebenso plädierte der BIM für eine inhaltliche Reform der Meisterprüfung und kündigte eine modernisierte Werbelinie, in die verstärkt die Neuen Medien einbezogen werden sollen, an. Zudem werde die Bun-

AKTIVE NACHWUCHSFÖRDERUNG

Auf das Stichwort Lehrlingsausbildung reagierte Johann Burgstaller emotional und forderte die Unternehmer auf, sich auf die Lehre zu besinnen: „Auch wenn es schwierig ist – bilden Sie aus!“ Es sei für den Tischlerstand „lebenswichtig“, das Image der Lehre zu stärken, so die guten Schüler zu bekommen und diese nicht den überbetrieblichen Ausbildungszentren „zu überlassen“. Auf dieses Plädoyer folgte der Bericht von Lehrlingsbetreuer und LIM-Stellvertreter Martin Pöll. Zu den Aktivitäten für den Tischlernachwuchs zählte die Teilnahme an den Berufsinformationstagen im Wiener Museum für angewandte Kunst (MAK) und an Informationsveranstaltungen in der Berufsschule.

Eines der Highlights 2015 war der Landeslehrlingsbewerb, für den sich die Verantwortlichen heuer etwas Besonderes einfallen ließen: Die Wettbewerbsstücke – Futterhäuschen und Brutkästen – wurden für einen guten Zweck angefertigt und an die Vogelschutzorganisation Bird Life übergeben. Beim Bundeslehrlingswettbe-

» Auch wenn es schwierig ist – bilden Sie aus! «

LIM Johann Burgstaller

desinnung das Thema Störzulage angehen und verstärkt bei der Entstehung von Normen mitarbeiten.





Für gute Tagungslaune sorgte das Kabarettduo Oliver Hochkofler und Imo Trojan, im Bild als „schlechteste Band der Welt“.

werb in Schladming ging heuer wieder eine Medaille nach Wien: Manuel Kirschner wurde Dritter im zweiten Lehrjahr (Lehrbetrieb Art for Art Theaterservice GmbH).

TECHNISCHE BERATUNG

„Die ‚Aktion scharf‘ ist erst einmal vorbei“, stellte LIM-Stellvertreter Ludwig Weichinger-Hieden während seines Aktivitätenberichts der technischen Beratungsstelle zum Thema Arbeitsinspektion fest. Da die Überprüfungen in jedem Fall weitergehen werden, riet er, die erhaltenen Bescheide unbedingt fristgerecht umzusetzen. Und er sagte die volle Unterstützung in diesen und anderen Fragen wie Evaluierung, Luftmessung, Vexat, Einreichungen und CE-Kennzeichnung zu. Weichinger-Hieden wies auch auf eine Neuerung in Sachen Lkw-Fahrverbote in Wien und Teilen Niederö-

sterreichs hin: Das Fahrverbot, das bereits für Lkw mit Motoren der Euro-Abgasklassen 0 und 1 gilt, ist ab 1.1.2016 auch für Euro-2-Motoren gültig.

WIEN IST ANDERS

In seinem Vor- und Rückblick ging LIM Burgstaller dann auf die besondere Situation Wiens ein. Man müsse in Sachen Werbung, Lehrlinge und Standortsicherung anders arbeiten als im regionalen Umfeld. Und dieses Verständnis tiefer in die Bundesinnung tragen. Eine Besonderheit sei zum Beispiel Wiener Wohnen, der soziale Wohnbau der Stadt. Obwohl hier „eine Unmenge“ an Tischlerarbeiten vergeben werden, profitiere davon nur ein kleiner Kreis. Das müsse sich ändern. Burgstaller berichtete in diesem Zusammenhang über Gespräche mit Wohn-

baustadtrat Michael Ludwig, in denen auch die so wichtige Standortfrage angesprochen wurde. Um die Existenz der Tischler in der Stadt zu sichern, müsse eine Produktion weiterhin möglich sein, eine Verschärfung der Auflagen sei nicht zu akzeptieren. Ebenso brauche es Umwidmungen, geförderte Gewerbezeilen und -höfe mit leistbaren Stadtwerkstätten.

ES GIBT VIEL ZU TUN

Als eine Maßnahme im Rahmen eines modernisierten Werbekonzepts sei eine Teilnahme an der Messe Wohnen & Interieur im März 2016 geplant. „Alle sind dort präsent, nur die Wiener Tischler nicht“, kritisierte Burgstaller. Zwar seien die Kosten hoch, dennoch sei die Ausgabe ob der rund 90.000 zu erwartenden Besucher sinnvoll. Geplant sind eine Beratungsinsel und Kojen, die Mitglieder kostengünstig anmieten können. Als weiteren Zukunftsschwerpunkt stellte Burgstaller die Bezirkstreffen unter dem Motto „Wo drückt der Schuh?“ vor. Ebenfalls intensiviert werden sollen Betriebsbesuche und das Schulungsangebot.

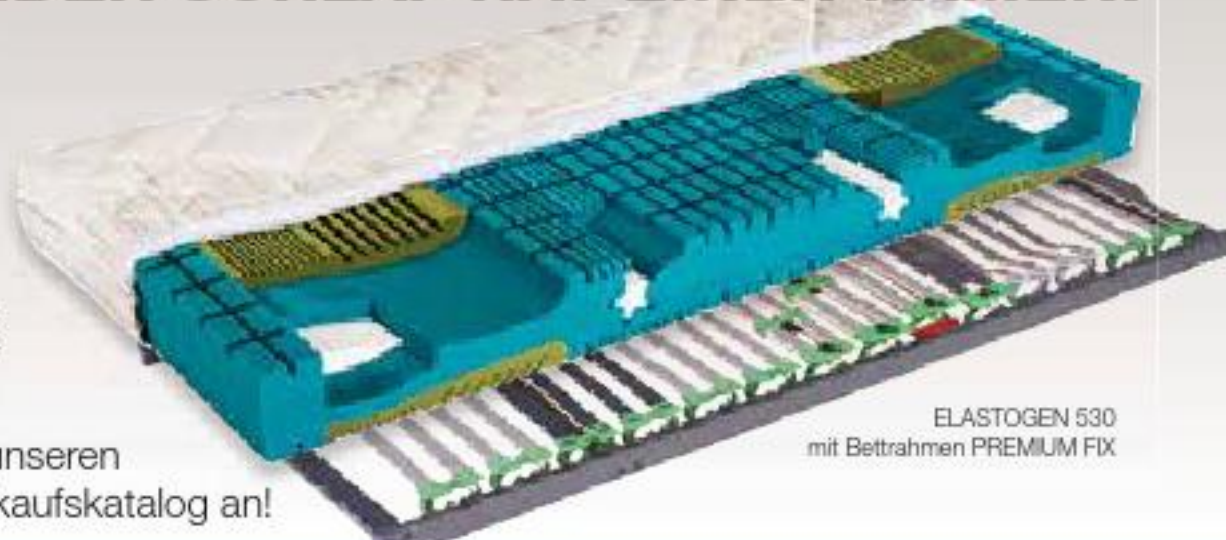
Im Anschluss informierte Jürgen Schmidt, Steuerexperte der Abteilung Finanzpolitik in der WKW, über die ab 2016 geltende Registrierkassenpflicht (siehe dazu Tischler Journal 10/2015).

Zum Abschluss des informativen Nachmittags gab es eine launige Zusammenfassung von Oliver Hochkofler alias Otto „Maximale“ Baric, der „beim Spitzbart des Propheten“ so manchen Tischler-Eid schwor. ■

GESUNDER SCHLAF HAT EINEN NAMEN:



Fordern Sie unseren aktuellen Verkaufskatalog an!



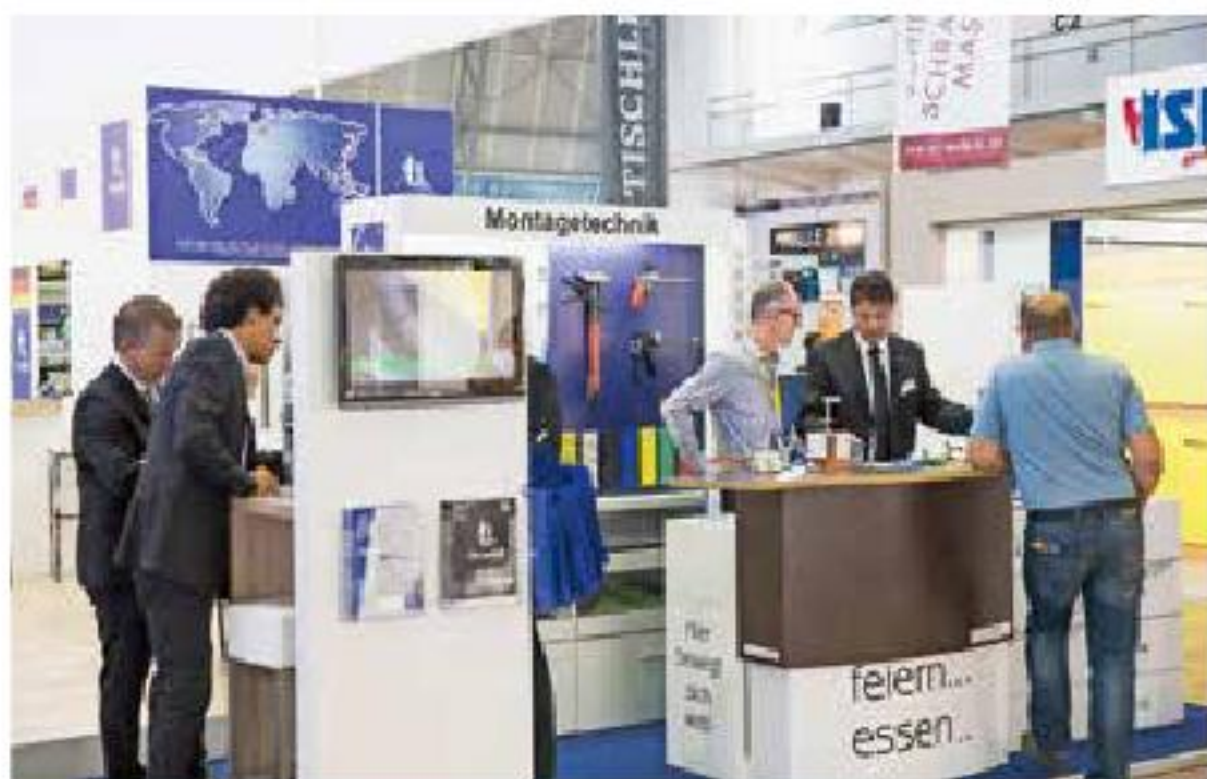
Wir bieten Ihnen

- ✓ Österreichische Markenqualität
- ✓ Übersichtliche, verkaufsfördernde Produktunterlagen
- ✓ Bedarfs-/Liegeanalyse mittels einfachen Fragebogen für Ihre Kunden
- ✓ Wiederverkäuferr Konditionen
- ✓ fachliche Beratung und Service

Ein Branchentreff im Wandel

MESSE Die BWS in Salzburg fand heuer unter schwierigen Vorzeichen statt – und wusste dann doch positiv zu überraschen. Von vielen Ausstellern gab es ein klares Bekenntnis zur Messe als wichtige heimische Kommunikationsplattform.

Text: **Thomas Prlić**



Ein neuer Herbsttermin, eine neue Tagesabfolge, verkürzte Öffnungszeiten bis 17 statt bis 18 Uhr – schon von organisatorischer Seite stand die heimische Traditionsfachmesse BWS von 6. bis 9. Oktober in Salzburg unter gänzlich neuen Vorzeichen. Mit rund 250 ausstellenden Unternehmen in drei Hallen war die Messe heuer zudem wesentlich kompakter als in den vergangenen Jahren. Gerade aus dem Maschinen- und Werkzeugesegment waren zahlreiche Aussteller in diesem Jahr der Messe ferngeblieben. Die Veranstalter von Reed Exhibitions hatten sich im Vorfeld deshalb eine Menge an konzeptionellen Neuerungen überlegt – nicht nur in Terminfragen. Für die Besu-

cher gab es zur besseren Vorabplanung eine Reihe an neuen Onlineservices, mit einem eigenen Holzbauschwerpunkt samt Kongress wurde das traditionell sehr tischlerei-orientierte Messekonzept auch inhaltlich erweitert. Mit viel Spannung wurde im Vorfeld deshalb erwartet, wie die vielen Neuerungen beim Publikum ankommen würden.

GUTE ZWEITE HALBZEIT

Wäre die BWS ein Fußballmatch, so könnte eine kurze Zusammenfassung lauten: Nach verschlafenem Beginn konnte sich die Messe in der zweiten Halbzeit noch stark steigern. Denn nach einem sehr ruhigen ersten Messetag (ein Dienstag) steigerte sich der Besucherandrang dann gegen

Ende der Woche hin noch deutlich – die Veranstalter zählten insgesamt 13.245 Fachbesucher.

BREITES SPEKTRUM

Trotz des Fehlens einiger großer Namen wurde dem Publikum dabei ein attraktives thematisches Spektrum geboten. Die Halle 1 war schwerpunktmäßig den Möbel- und Baubeschlägen gewidmet, in Halle 2-6 fanden die Besucher Anbieter von Arbeitsbekleidung über Eisenwaren und Drucklufttechnik bis hin zu Werkzeugen. Als Messehauptthema erwies sich erwartungsgemäß die große Halle 10, in der nicht nur Zulieferspezialist Schachermayer mit einem großem Messestand Flagge zeigte.



Aus der Riege der Lackhersteller war in Halle 10 eine Vielzahl an wichtigen Branchenvertretern präsent, der Softwaresektor zeigte sich ebenso stark vertreten wie die Zulieferer von Halbfertig- oder Fertigteilen. Und auch aus der Reihe der Maschinenhersteller gab es für das heimische Publikum zahlreiche interessante Neuheiten zu sehen, darunter einige Österreichpremierer. In dieser Hinsicht erwies sich der neue Termin durchaus als gelungen, bot er gerade den international aktiven Ausstellern die Möglichkeit, nach den großen Leitmessen in Deutschland im Frühjahr ihre Neuheiten auch hierzulande ganz „frisch“ zu zeigen.

FEINSCHLIFF

Die Veranstalter betonen jedenfalls, auch weiterhin im Sinne der Aussteller und auch der Besucher „an den Schraubchen“ zu drehen: „Bei dieser BWS haben wir

LIEFERPROGRAMM



ISOLIERGLAS

THERMOGUARD® Wärme-, Schall und Sonnenschutzisolierverglasung auch mit Einbausprossen, Sprossenfelder SuperSpacer



BRANDSCHUTZ

SCHOTT PYRAN® S E 30-120
PYRANOVA® E(W)EI30-EI90
Einfach- und Isolierverglasung



EINSCHLEIBENSICHERHEITSGLAS

SPLITEX® ESG
SPLITEX COLOR®
SPLITEX PRINT®
SPLITEX DIGITAL®
SPLITEX INTERIOR®
SPLITEX® DIMAX Glasdruck



VERBUNDSICHERHEITSGLAS

SPLITEX® VSG
SPLITEX VSG COLOR®
SPLITEX FLOOR®
SPLITEX PROTECT®



RÖNTGENSCHUTZ

SCHOTT RD 30 Bleigleichwert 0,5 Pb
SCHOTT RD 50 Bleigleichwert 1,6 Pb
SCHOTT RD 50 Bleigleichwert 2,2 Pb



FLACHGLAS

Floatglas klar und färbig
Gussglas und Drahtglas
Spiegel
Satinato maté
MADRAS-Design
LUXAR® entspiegelt
Restaurationsglas



BESCHLÄGE

DORMA
DORMA-MANET
HAWA
FISCHER
GUIDOTTI
GEZE
WSS
PAULI
KL-MEGLA
SADEV
MINUSCO
ProFIN-S klemmfrei
DEUBL-Zargen



Bestklassiges
Glas von
Gasperlmair



Glas Gasperlmair GmbH

Schwaighof 105 | 5602 Wagram | T +43 (0) 6413 8802-0 | F DW 33
auftrag@glas-gasperlmair.at | www.glas-gasperlmair.at



einige wichtige und von der Branche geforderte konzeptionelle Neuerungen realisiert. Die BWS ist auf dem richtigen Weg, jetzt erfolgt der notwendige Feinschliff, der aktiv vorangetrieben wird“, sagt Benedikt Binder-Kriegelstein, Geschäftsführer von Reed Exhibitions Messe Salzburg. Man sei sich zudem durchaus der Tatsache bewusst, „dass der Herbsttermin von der Eisenwarenbranche, im Gegensatz zur Holzbranche, nicht als optimal angesehen wird; deshalb arbeiten wir auch hier an einer adäquaten Lösung.“

WICHTIGE PLATTFORM

Dass es von Besucherseite angesichts von weniger Ausstellern als in den Vorjahren auch Kritik zu hören gab, ist klar. Interessant ist jedoch, dass sowohl viele Zulieferfirmen als auch das Publikum insgesamt klar die Notwendigkeit einer heimischen Messe als Kommunikationsplattform betonen und diese auch nach wie vor als unverzichtbar ansehen. Nicht nur in vielen Gesprächen im Rahmen der Messe

wurde dies deutlich, auch die Besucherbefragung der Veranstalter bringt das zum Ausdruck: Demnach waren 95,9 Prozent mit der Messe sehr zufrieden oder zufrieden. Trotz neuem Holzbauschwerpunkt ist die BWS dabei übrigens immer noch ganz klar eine Fachmesse für das Tischlereigewerbe: Mit 60,3 Prozent der Fachbesucher kam die große Mehrheit aus diesem Bereich, aus Zimmerei und Holzbau kamen 13,8 Prozent der Besucher. „Die BWS wird gebraucht und als Informations-, Kommunikations- und Orderplattform genutzt, die Ausstrahlung über die Landesgrenzen hinaus unterstreicht zusätzlich den Stellenwert der BWS“, so das Resümee von Messeleiter Andreas Wetzler.

WAS SAGEN DIE AUSSTELLER?

Einige große Aussteller wiederum kombinieren in ihren Messefazits Lob und konstruktive Kritik. So zeigt sich Schachermayer-Geschäftsführer Gerd Schachermayer grundsätzlich zufrieden mit dem

Messeverlauf, bemängelt aber auch das Fehlen vieler Mitbewerber: „Die Vielfalt der Aussteller ist wichtig, um die Fachmesse für die Besucher attraktiv zu halten.“ Es liege nun an der Messeleitung, diesbezüglich neue Impulse zu setzen. Weinig-Marketingleiter Klaus Müller betont, auch weiterhin auf Traditionsmessen wie die BWS setzen zu wollen. Und auch Adler-Verkaufs- und Marketingleiter Bernd Pichler bekennt sich klar zur BWS: „Der Tischler braucht diese Plattform alle zwei Jahre.“ Er bevorzuge einen Frühjahrstermin – im Gegensatz zu Häfele-Chef Günter Bachinger, dem ein früherer Herbsttermin lieber wäre. Auch er bekennt sich klar zur Messe, hat aber zudem einige Anregungen parat: „Wir brauchen für das produzierende Gewerbe in Österreich eine Messe im Zweijahresrhythmus, aber es müssen wieder mehr Aussteller teilnehmen, damit sie attraktiver wird. Eine neue Idee und ein neuer Name wären wünschenswert.“

www.bwsmesse.at ■

Tischler-Olympiade 2015*



Wir gratulieren den Siegern ...

Tag 1: Moritz Grothe

Tag 2: Gabriel Senzenberger

Tag 3: Dominik Dittmann

Tag 4 und Gesamtsieger: Thomas Bernegger

...und danken unseren Sponsoren

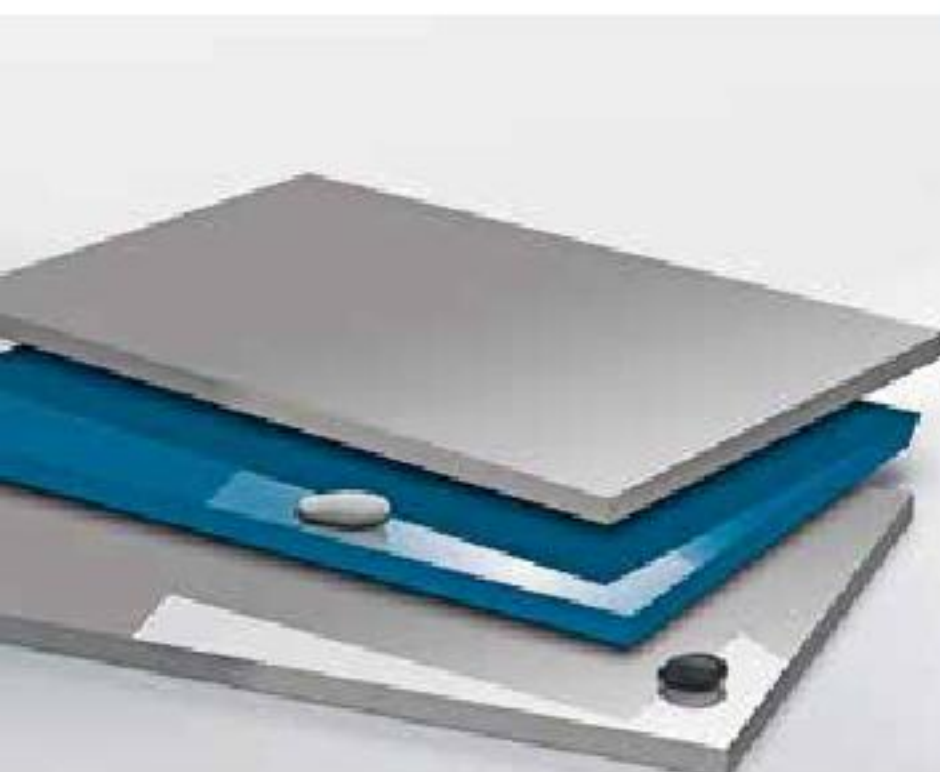
ŠKODA



**Mit freundlicher Unterstützung durch Egger Bier!*

MIT CLICK

Das Tischlerzentrum Austria ist seit Jahren einer der innovativsten Anbieter im Bereich der Oberflächenkaschierung. Auch heuer hat das in 65 Länder exportierende Unternehmen auf der BWS in Salzburg seine Produkte vorgestellt, unter anderem die neuen Farben der „TecnoGlas HG SCR“-Reihe, welche vor allem neue Kombinationsmöglichkeiten in Küchen, Bädern und Wohnräumen bieten. Außerdem wurde das 2015 eingeführte „Click System“ gezeigt, das einen einfachen und leichten Zusammenbau von kleinen als auch größeren Korpusen ermöglicht. www.tzaustria.com ■



Ganz schön schick: Das Tischlerzentrum stellte die neuen Farben der TecnoGlas HG SCR-Reihe vor.



ERRATUM

In der vergangenen Ausgabe ist uns bei der Bildbeschreibung zur Knapp-Fix-Clip-Schiene GLE 20 Plus ein kleiner Fehler unterlaufen. Diese ist nämlich nicht im Programm von Häfele erhältlich, dort gibt es nur die Möbelverbinder von Knapp. Wir entschuldigen uns für eventuell entstandene Missverständnisse! Die Redaktion ■



Ein Herz für Holz: Dieses Adler-Motto stand auch bei der Standgestaltung im Vordergrund.

Effektivvoll

LACKE Eine rundum positive Bilanz zieht der Tiroler Lackhersteller Adler nach der BWS in Salzburg. Der Adler-Stand zählte zu den größten auf der BWS. Mit vielen gebeizten und lackierten Möbelstücken und Flächen zum Ansehen und Angreifen demonstrierte der Tiroler Lackhersteller sein „Herz für Holz“. Ein wichtiger Fokus lag am Messestand auf den vielfältigen Adler-Effektlackierungen. Viel Andrang gab es beim großen Foto-Shooting unter dem Motto „Lizenz zum Lackieren“. Mehr als 250 Besucher ließen sich von einem Profifotografen in Agentenoptik ablichten und brachen damit eine Lanze fürs Lackieren. Die besten Bilder schaffen es in einen Kalender für 2016.

www.adler-lacke.com ■



Agre präsentierte auf der BWS seine Kompressorenlösungen.

Mehr Effizienz

KOMPRESSOREN Auch Agre präsentierte sich auf der BWS in Salzburg mit eigenem Messestand und verzeichnete reges Interesse

an Industrie- und Gewerbekompressoren. Auf Interesse stießen auch die Schraubenkompressoren, die durch die Einführung der neuen Generation der Baureihen Allegro 8-14 und Largo/Allegro 23-36 passend abgedeckt werden. Die drehzahlge-regelten Kompressoren sind mit effizienteren Verdichterelementen, Direktantrieb, Hochfrequenzmotor und einem Frequenzumrichter ausgestattet, was die Leistung zum Vorgänger um bis zu 22 Prozent übertrifft und gleichzeitig eine drastische Senkung der Energiekosten bewirkt. www.agre.at ■

Von CAD bis ERP

SOFTWARE Mit den neuen Versionen von PointLineCAD V1 und BormBusiness V1 bietet der Schweizer Softwarehersteller Borm eine integrierte Lösung, bei der das CAD- und ERP-Tool perfekt zusammenarbeiten. PointLineCAD ist dabei das Gestaltungs- und Planungswerkzeug von der Kundenplanung bis zur CNC-Maschine. Erweitern lässt sich das System um die Branchensoftware BormBusiness V1. Mit dieser lassen sich Module, wie z. B. CRM, BusinessAssistent, Angebots- und Auftragsabwicklung, Fakturierung, Stücklisten, Kalkulation, Dokumentenverwaltung und vieles mehr, nutzen. Durch die gleichzeitige Arbeit im ERP und im CAD können Konflikte frühzeitig erkannt, korrigiert oder sogar verhindert werden. Aber auch die Mobilität der Daten wird bei Borm groß geschrieben: BormLive hat man jederzeit Zugriff auf alle wichtigen Geschäftsdaten www.bormgruppe.com ■

Bibliothek, gestaltet in PointLineCAD



Die flexible Lösung für Vorfront-Schiebeanwendungen: die neuen Slido-Beschläge Classic 35 VF S und Classic 50 VF S

UPGRADE-FÄHIG

Mit den Slido Schiebeschlägen bietet Häfele ein umfassendes Sortiment für Schiebetüren aus Holz, Glas oder mit Aluminiumrahmen. Anlässlich der BWS 2015 erweiterte das Unternehmen sein Slido-Classic-Sortiment um zwei Vorfrontbeschläge. Sie zeichnen sich vor allem durch ihren modularen Aufbau und ihre Upgradefähigkeit aus und bieten damit den Kunden enorme Vorteile in der gesamten Prozesskette. Zwei innovative Fluid-Dämpfersysteme ergänzen die Slido-Neuheiten. www.haefele.at ■



Gut besucht: der Cad+T-Stand auf der BWS

Neue Version

SOFTWARE Auf der BWS in Salzburg präsentierte CAD+T unter dem Motto „Mit CAD+T geht's!“ als Overhead des Messestands einen Auszug aus dem österreichischen Kundenstock. Die Kunden nutzten den Messeauftritt, um sich von den CAD+T-Mitarbeitern einen Einblick in die neueste Version V16 geben zu lassen. Ein starkes Interesse zeigten auch ausbildende Institute im Bereich CAD+T, deren Schüler während ihrer Ausbildung Gratisversionen nutzen dürfen. Abgerundet wird das CAD+T-Portfolio von Zusatzdienstleistungen wie die Jobbörse, die ACADemy, die Homepageerstellung sowie Trainings im Bereich Vertrieb und Kommunikation. www.cadt-solutions.com ■

FOTOS: BORM, CAD+T, HÄFELE

...perfekt
diese Fronten!



WOLTER

LACKFRONTEN

www.wolter-lackfronten.de

Ihr Kontakt in Österreich unter:
0699 19086368

EURE EXZELLENZ

Mit der neuen Oberflächenvariante „Excellent gloss“ hat der Kantenspezialist Ostermann ein glänzendes neues Produkt in seinem Programm. Die neuen Kanten verfügen über einen spiegelnden Tiefenglanz und passen zu den extrem hochglänzenden Oberflächen von Krono und Senosan. Die Kanten sind in den klassischen „Hochglanzfarben“ Weiß, Beige und Schwarz erhältlich. Sie bieten den perfekten Abschluss für besonders hochwertige Möbel mit Spiegelglanzoberflächen in den oben genannten Standardfarben.

www.ostermann.eu ■



Verschluss-Sache

SCHLIESSYSTEM Schubkästen und Auszüge müssen manchmal einfach verriegelt werden können. Mit „Cabloxx“ bringt der Vorarlberger Beschlägespezialist Blum nun ein einheitliches Schließsystem für alle seine Box- und Führungssysteme auf den Markt. Cabloxx kann mit sämtlichen Blum-Bewegungstechnologien – für komfortables elektrisches oder mechanisches Öffnen und sanftes, leises Schließen – kombiniert werden. Der Schließkasten wird an die Front montiert und die Sperrstange in der Korpusseite eingetutet. Die Verriegelungseinheiten auf der Sperrstange halten den Auszug zuverlässig geschlossen. Angeboten wird das Zentral-Schließsystem, das ab Frühjahr 2016 in den Handel kommt, für Standardkorpusse als fixes Set und als flexible, ablängbare Variante zur individuellen Bestückung der verschiedenen Blum-Auszugssysteme. Im Produktumfang nicht enthalten ist das Schloss selbst. www.blum.com ■



CLEVER & KOMFORTABEL

Zu den Highlights am Stand von Südmetall auf der BWS gehörten unter anderem das neue Premium-Funk-Sicherheitsschloss Ulock, das vielfältige Möglichkeiten der Zutrittserkennung (Handsender, RFID, Finger-Scanner, Tastatur) bietet und beschlagsunabhängig funktioniert. Stulpmaße, Dorn- und Entfernungsmaße sind kundenspezifisch variabel. Auf ganz anderem Gebiet punktet Culinago Komfort: Dabei handelt es sich um ein höhenverstellbares System für Kochinseln, Arbeitsflächen oder auch Barlösungen für die Küche.

www.suedmetall.com ■



Der Eku-Clipo 16 H FS 2-bahnig eignet sich besonders für extradünne Holztüren, etwa in Küchenoberschränken.

Für filigrane Designs

BESCHLÄGE Mit dem neuen Eku-Clipo 16 H FS 2-bahnig präsentierte Eku auf der BWS in der Gewichtsklasse bis 16 kg eine besondere Schiebelösung für vor dem Korpus laufende, extradünne Holztüren (10 oder 19 mm). Sie eignen sich besonders gut für Küchenoberschränke sowie filigrane Designmöbel im Büro-, Wohn- und Essbereich. Die Dämpfung ist dabei unsichtbar in die Laufschiene integriert. Eku-Clipo 16 H FS 2-bahnig ist höhenjustierbar und verfügt über die werkzeuglose Cliptechnik für eine einfache Montage. Eine Korpusbearbeitung ist nicht notwendig. www.eku.ch ■

FOTOS: BLUM, OSTERMANN, EKU, SÜDMETALL

Schachermayer auf der BWS 2015

Schachermayer präsentierte auf der BWS in Salzburg die neuesten Produktinnovationen und aktuelle Entwicklungen im Dienstleistungsbereich.

Die Stimmung am Schachermayer-Messestand war gut, die Besucherzahlen nahmen im Messeverlauf zu und es gab viel positives Feedback zum modernen Schachermayer-Messekonzept. Zu den Highlights der am Stand präsentierten Innovationen zählten dabei der Live Chat und die Rückruffunktion im Partnerportal. Michael Wirthumer, Leiter Dienstleistungen: „Das Interesse an den Dienstleistungen war unwahrscheinlich groß. Besonders vom Live Chat und der Rückruffunktion waren die Kunden verblüfft. Genauer gesagt von der Schnelligkeit,

mit der unser Team in Linz auf die Chat-Testanfragen aus Salzburg reagiert hat.“

Auch die Rückruffunktion wurde auf Herz und Nieren von den Messebesuchern geprüft und das mit anfänglicher Skepsis. Ein Kunde auf der BWS: „Naja, wahrscheinlich ruft mich dann in drei Stunden einer zurück. Probieren wir das mal.“ 20 Sekunden später läutet sein Telefon. Erstaunen aufseiten des Kunden.

Schachermayer zeigte einen vielfältigen Auszug aus dem Gesamtsortiment: Aktuelle Neuheiten rund ums Bauen, moderne Technologien für die



Großes Interesse gab es an den Neuerungen im Dienstleistungsbereich.

Fertigung und kreatives Design für individuelle Wohnräume. Mit dem konzeptionellen Schwerpunkt auf den Dienstleistungsbereich vermittelte das

Familienunternehmen moderne Technologien, die den Holzverarbeiter täglich in seiner Arbeit unterstützen und voranbringen. www.schachermayer.at ■

Variantengesteuerte Ausführungen

Korpuse einfach einstellen und ändern mit dynamischen Schränken der VarioDesign-Bibliothek.

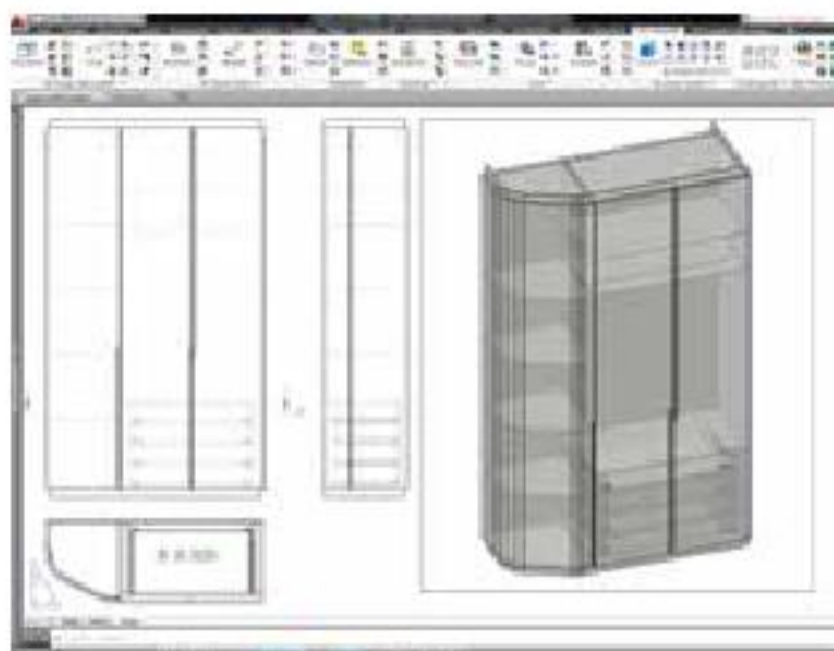
Die Vielfalt der Schrankkonstruktionen, die Anordnung der Fronten und der dafür passenden Beschläge würden eine Masse an Daten und Wartungsaufwand verursachen, gäbe es da nicht die VarioDesign-Bibliothek von CDC, mit der über variable Einstellungen die Schränke millimetergenau nach den eigenen Vorstellungen generiert oder geändert werden können.

Ein Glasumbau für den Korpus oder gleich den ganzen Korpus auf Gehrung, mit Fronten auf Gehrung einschlagend, oder gefälzte Fronten mit Glasauflage sind genauso mög-

lich wie stumpfeinschlagende Türen und Laden in einem Korpus mit Traver auch zwischen den Laden.

Frontenanordnungen können beliebig gereiht und gestapelt werden, die Maßaufteilung erfolgt automatisch oder durch genaue manuelle Eingaben, dabei können die Fronttypen und Ausführungen beliebig ausgewählt und mit Absetzfarben versehen werden.

Ladenführungen und Innenladen passen sich der verfügbaren Lichte aufgrund des ausgewählten Hersteller- und Beschlagmodells automatisch an, können mit Holz- oder auch



Die VarioDesign-Bibliothek von CDC erleichtert individuelle Schrankkonstruktionen.

Metallzargen ausgeführt werden und innerhalb eines Ladenschanks sogar gemischt verarbeitet werden.

Der Stücklistenexport erfolgt aus den vorhandenen verbauten Teilen, so wie der CAD/CAM-Export daraus die exakten

Bearbeitungen fix fertig generiert – bei Bedarf auch nestingfähig. ■

VarioDesign3D ist eine Entwicklung von Cad Design Center Reinhold Duft, 4942 Gurten, 07757-7003, office@cdc.at, www.cdc.at

Die Küche als Zentrum

SOFTWARE Die Küche soll funktionellen und ästhetischen Gesichtspunkten entsprechen. Angesagt sind individuelle Lösungen. Daher arbeitet man in der Tischlerei Beyer seit drei Jahren mit der Software von CAD+T.

Text: **Gernot Wagner**



Beyer liefert ausgereifte Küchenkonzepte und berücksichtigt Details wie Lichteinfall, bauliche Ausrichtung des Raums sowie die ergonomische Anordnung der Kästen und Schränke.

Als Spezialist vorwiegend für Küchen und auch für den Ladenbau sieht sich die Tischlerei Beyer aus dem oberösterreichischen Peuerbach. Firmenchef Johann Beyer: „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, Wohnräume zu Lebensräumen zu gestalten, bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht und alle seine Wünsche verwirklicht werden.“

Die Tischlerei ist ein traditionelles Familienunternehmen und wurde im Jahr 1931 gegründet. Heute wird der Meisterbetrieb in der dritten Generation von den Brüdern Johann und Herbert Beyer geführt. Die Firmenphilosophie ist einfach: Die Wünsche des Kunden stehen immer im Mittelpunkt.

IN KÜRZE

Betrieb: Tischlerei Beyer, 4277 Peuerbach
Mitarbeiter: 18

Schwerpunkte: Küchen, Ladenbau
Software: CAD+T

Das designorientierte Team besteht aus 18 Mitarbeitern, die Möbel für Kunden präzise nach Maß anfertigen. Den Bereich Ladenbau betreut Bruder Herbert, doch die Stärken des Betriebs sieht Johann Beyer vor allem im Küchenbereich, „da ist unser Konzept sehr ausgereift. Immerhin planen wir pro Woche zwei Küchen, da wissen wir gut mit allen räumlichen Gegebenheiten umzugehen. Wir liefern dem Kunden ein Konzept: Wie soll seine Küche im Detail ausschauen, von wo fällt das Licht, wie ist die bauliche Ausrichtung des Raums, welche sind die jeweils richtigen ergonomischen Maße der Kästen und Schränke. Da haben wir sehr viel Erfahrung, um auf individuelle Vorgaben eingehen zu können.“ Damit rechnet sich eine ordentlich geplante Küche vom Tischler, denn wenn alles passt, verbringt man auch gerne sehr viel Zeit dort. „Und man sollte schon auch einmal erwähnen, dass das Kosten-Nutzen-Verhältnis einer durchdachten Tischlerküche sehr gut ist“, sagt Beyer.

OFFEN UND „BEWOHNBAR“

Damit Kunden ein wenig „schmökern“ und sich inspirieren lassen können, hat man Schauräume dazugebaut, in denen zwei voll funktionsfähige Küchen stehen, die auch für Kochshows und Vorführungen dienen oder ebenso für Events gemietet werden können. Bei den Ausstellungsküchen spiegeln sich viele aktuelle Trends wider, gewünscht werden heute alle erdenklichen Holzarten, sehr viel Altholz und Eiche mit einer geölten Oberfläche. Trend ist seit Langem, die Küche offen zu gestalten und als Wohnraum zu nutzen, um auch einmal gemeinsam mit Gästen zu kochen. Daher wird viel Wert auf eine schöne und ebenso funktionelle Küche gelegt, in der man sich täglich wohlfühlt.

PLANUNG UND KONSTRUKTION

Johann Beyer erklärt seine übliche Vorgangsweise: „Geplant wird immer sehr individuell, praktisch alles ist möglich. Zuerst bespreche ich mit dem Kunden seine Vorstellungen, schaue mir den Einreichplan an und zeichne dann händisch eine 3D-Skizze, damit der Kunde sich unter diesem ersten Entwurf etwas vorstellen kann. Die Kunden sind froh über eine bereits recht klare Skizze und schätzen unsere planerische Erfahrung.“ Danach druckt Tischlermeister Beyer ein Angebot aus. Und sobald der Kunde den Auftrag erteilt, erstellt ein Mitarbeiter von seiner Handskizze einen detailgenauen 3D-Plan im CAD-System. Beyer: „Wir haben anhand von CAD+T sehr viele Möglichkeiten, alles dem Kunden sehr realistisch darzustellen.“ Tischlereitechniker Fabian, erst seit wenigen Monaten im Unternehmen, hat in gut einem Monat das Modul Planung erlernt. Dabei war ihm die Vorbildung auf AutoCAD seitens der Berufsschule für das Verstehen der ähnlich funktionierenden CAD+T-Software sehr hilfreich. Ist der 3D-Plan fertig, übernimmt ein Arbeitskollege diesen an einem zweiten CAD-Arbeitsplatz in das Modul Konstruktion, setzt unter anderem

Beschläge, Dübel ein und lässt dann automatisch und rasch von der Software die Stückliste sowie das CNC-Programm für die Maschinen in der Werkstatt erstellen. Dort läuft dann alles mit einem hohen Automatisierungsgrad ab, „der heute auch oder gerade für kleinere Tischlereibetriebe sehr wichtig ist, um wirtschaftlich zu produzieren“, sagt Beyer.

Losgröße eins ist sowieso Standard. In der recht übersichtlichen Werkstatt „fahren“ die chaotisch eingelagerten Platten automatisch zur Plattensäge, gelangen nach dem Schnitt per Hubwagen zur Bekantung und anschließend zur CNC-Maschine. Barcode-Etiketten definieren die Aufträge und verhindern auch die Verwechslung der Teile.

SOFTWARE „SCHON LANGE“ IM EINSATZ

Bereits ab 1985 wurde eine Tischlereissoftware verwendet. Mit dem Programm konnte man Zeichnungen, Angebote und Stücklisten erstellen. Doch vor Jahren gab es immer öfter Probleme bei der Schnittstelle zur Werkstatt, die Umsetzung von der Planung bis zur Produktion klappte nicht richtig, immer wieder „kamen falsche Teile heraus, das war sehr ärgerlich“. Und so sah man sich nach einer neuen Software um und stieß dabei schnell auf CAD+T, das nunmehr seit 2012 im Einsatz ist. Zuerst mit dem Modul Planung und Konstruktion, heuer wurde die Software um den kaufmännischen Teil erweitert. Die Einführung erforderte auch eine neue Vernetzung, um alle Maschinen einbinden zu können, sowie eine Anpassung der betrieblichen Abläufe. Bis alles reibungslos lief, dauerte es dann doch gut ein Jahr. „Wir nutzen sehr viele Funktionen der Software, sie bietet genau die Variabilität und Individualität, die wir als Tischler brauchen“, freut sich Beyer. www.beyer-tischlerei.at

www.cadt-solutions.com



Tischlereitechniker Fabian hat in gut einem Monat das Modul Planung erlernt und setzt nunmehr die Handskizzen in einen detailgenauen CAD-Plan um.

Dublino GmbH
A-1230 Wien, Richard Strauss Straße 6
Tel.: +43/(0)1/997 7070, Fax: +43/(0)1/615 6266
E-mail: info@dublino.at
Öffnungszeiten: Montag-Donnerstag / 9⁰⁰-17⁰⁰ Uhr
Freitag / 9⁰⁰-16⁰⁰ Uhr

PG7007 €44 **PG7069 €96** **PG7087 €39** **PG7088 €46** **PG7094 €89** **PG7092 €94** **PG7588/110 €55**

PG7602 €44 **PG7019 €49** **PG7020 €54** **PG7021 €79** **PG7017 €53** **PG7018 €59** **PG7524/110 €79** **PG7517/110 €65** **PG7518/110 €70**

P530Inox €54 **P500Inox €58** **P430Inox €65** **P431Inox €105** **P400Inox €68** **P405Inox €140** **P4000Inox €75** **P4002Inox €115** **P420Inox/110 €85** **P400Inox/110 €85**

HOLZSTÜHLE, HOLZBARHOCKERN - DAUERTIEFPREISE / LAGERWARE-SOFORT LIEFERBAR

LE40 €38 **XTon08 €39** **XTon03 €44** **XTon03/up €44** **XTon04/up €44** **IC917st €49**

Maximale Tischplattengröße: 1 - 60/70cm rund, 2 - 70x70cm eckig, 3 - 80x80cm eckig, 4 - 110x110cm eckig, 5 - 100cm rund, 7 - 140-160x80cm rechteckig

Unsere Preise verstehen sich EURO netto (exkl. MwSt) ab Werk (Abholpreise). Angebot gültig solange unser Vorrat reicht. www.dublino.at

BAILLOU **KOSKISEN**

coole Farben hat das Holz

KoskiDecor

Brandneu! Sperrholzplatten mit fertiger Oberfläche in coolen Farben.

Informationen unter: www.baillou.at
Zu beziehen über den regionalen Plattenfachhandel.



Communitytisch

DESIGN Die Neue Wiener Werkstätte hat zusammen mit dem Designstudio breadedEscalope in einem öffentlichen Gestaltungsprozess einen wandelbaren Schreib-, Ess- und Arbeitstisch entwickelt.



Viele Köche, so sagt das Sprichwort, verderben den Brei, aber im Fall des Projekts „Collective Furniture“ waren die vielen Mitwirkenden ganz klar erwünscht. Unter diesem Titel riefen im vergangenen Jahr das Designstudio breadedEscalope und der Möbelhersteller Neue Wiener Werkstätte zu einem öffentlichen Produktentwicklungsprozess auf. Zusammen mit einer großen Community sollte dabei ein neues Home-Office-Möbel entwickelt werden.

Im Rahmen der Vienna Design Week 2014 konnten etwa die Besucher des Designfestivals selbst Ideen einbringen, in Workshops im Wiener Museum für Angewandte Kunst (MAK) und via Onlinepostings wurde der gemeinsame Gestaltungspro-

zess im vergangenen Jahr weiter vorangetrieben. Mittlerweile ist das Projekt abgeschlossen und der „Collective Desk“ fertig. Während der diesjährigen Vienna Design Week wurde der modulare und individuell gestaltbare Schreib-, Ess- oder Arbeitstisch für Zuhause erstmals präsentiert und im NWW-Flagshipstore öffentlich gezeigt. Der Collective Desk besteht aus einem Massivholzgestell, die Tischplatte aus einzelnen modularen Platten – von der furnierten Eichenplatte bis hin zur hochwertigen Leder- oder Linoleumplatte. Zusatzplatten wie Schubladenelement, Steckdosenbox, Laptopablage und Papierkorb sind ebenfalls erhältlich. (red/nww)

www.nww.at,
www.collectivefurniture.at ■



FOTOS: DANIEL SOSTARIC

SATAjet® 1000 B LIGNUM

- für Schreiner und Tischler



German Engineering

„Meine Nummer 1 !“

„Die **SATAjet 1000 B LIGNUM** begeistert mich. Mit ihrem breiten Düsenspektrum und dem vielfältigen Zubehör ist sie meine Nummer 1!“

Mehr Informationen unter:

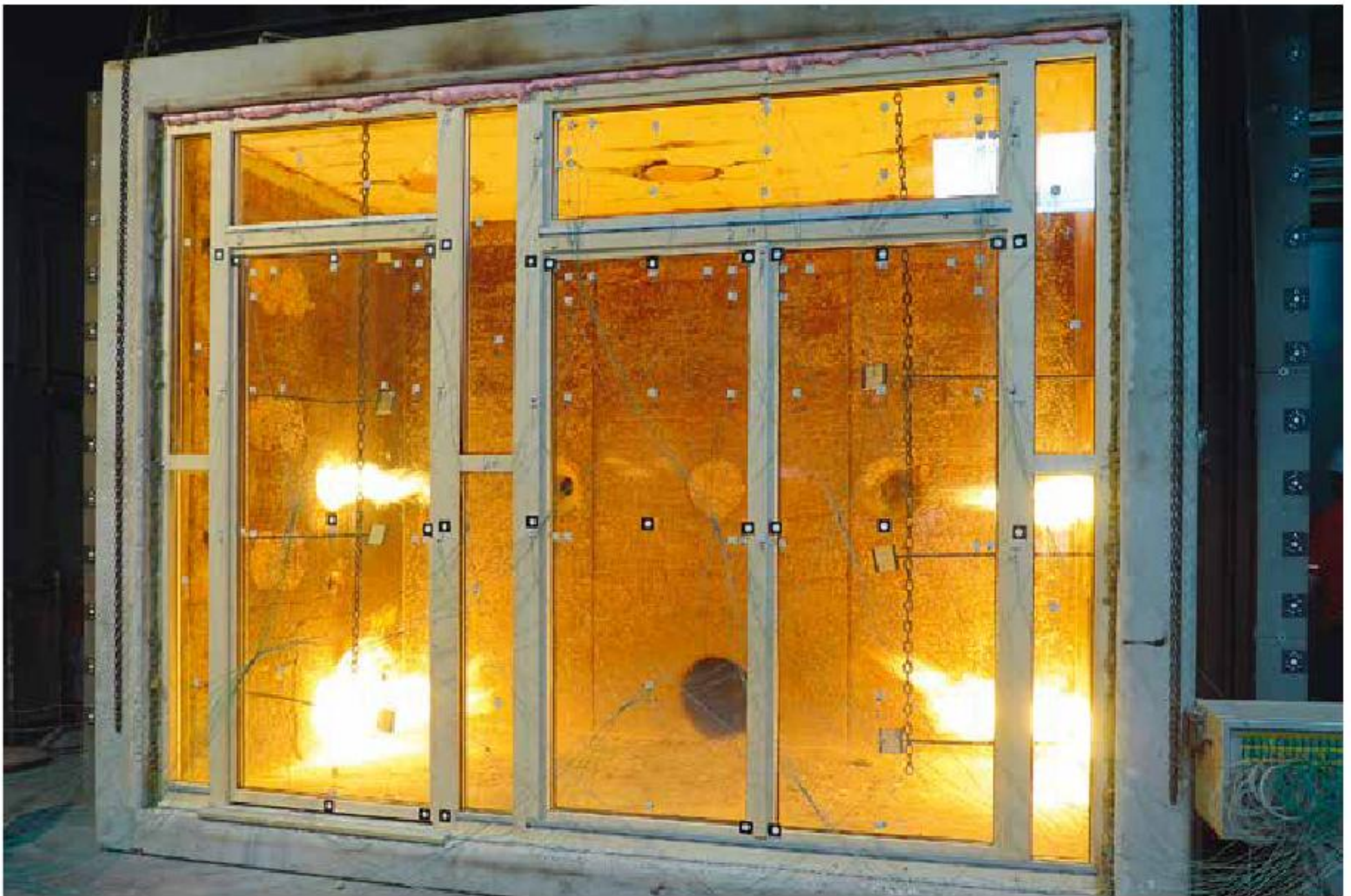
www.sata.com/lignum



Brand-Neu

BRANDSCHUTZ Die Tischlerei Sigg aus Hörbranz zeigt mit ihrer jüngsten Eigenentwicklung, dass auch Brandschutzfenster aus Fichten- und Tannenholz in der Widerstandsklasse EI 60 möglich sind.

Text: **Thomas Prlić**



Am IBS in Linz wurden die Fenster zweimal geprüft: einmal für einen Abbrand von innen und einmal von außen.

Mit ihren 30 Mitarbeitern ist die Tischlerei Sigg aus Hörbranz in Vorarlberg ein echter Komplettanbieter. Der seit 1878 bestehende Familienbetrieb fertigt Möbel für den Privatbereich ebenso wie für Laden- und Messebauprojekte. Mit Holz- und Holz-Alu-Fenstern sowie Türen ist die Tischlerei auch im Segment Bautischlerei tätig. „Dabei hören wir von Kunden oft: Und, wo kauft ihr eure Fenster zu?“, erzählt Manfred Sigg, der zusammen mit seinem Bruder Hubert die Geschäfte im Unternehmen führt und für den Fensterbereich zustän-

dig ist. In der Tischlerei legt man jedoch besonderen Wert darauf, dass gerade auch die Fenster und Türen kein industriell gefertigtes Serienprodukt sind, sondern komplett in der eigenen Werkstatt entstehen.

SPEZIALISTEN MIT TRADITION

Tatsächlich ist die Tischlerei Sigg in dem Bereich ein echter Spezialist mit langer Tradition: Fenster fertigt man schon seit der Gründung des Betriebs durch Manfred Siggs Urgroßvater. Die Herstellung von Möbeln kam erst später hinzu. Vor rund 15

Jahren stieg man in der Tischlerei ins Passivhausfenstersegment ein. In Folge war die Tischlerei immer wieder mit Anfragen nach Brandschutzfenstern konfrontiert. „Wir haben uns dann irgendwann gefragt: Wie wäre es, wenn wir Fenster auch in dieser Nische anbieten würden?“, erzählt Sigg. Und so entschied man sich schließlich, die Fensterfertigung um das Spezialgebiet Brandschutz zu erweitern.

Nicht nur im Privatkundenbereich, auch im Objektsegment bzw. im Wohnbau sind Brandschutzfenster häufig gefragt. Typische Anwendungsbereiche sind beispiels-

Zur Entwicklungsphase gehörten auch Brandversuche im hauseigenen Ofen.

weise Brandabschnitte in Büros oder Laubengänge in Wohnanlagen. In Letzteren muss dann gegebenenfalls neben der Brandschutztür beim Hauseingang auch ein Gangfenster als Brandschutzvariante ausgeführt sein – damit der Gang als Fluchtweg sicher benutzbar bleibt.

SCHLANKE ANSICHTEN

Besonders stolz ist man in der Tischlerei Sigg darauf, dass die Brandschutzfenster genauso schlanke Profilansichten von innen und außen aufweisen wie die „herkömmlichen“ Holzfenster aus der eigenen Fertigung. Damit unterstützen die Fenster auch eine hochwertige architektonische Gestaltung: „Wir wollten keine ‚Elefantfenster‘ mit klobigen Rahmen produzieren“, sagt Manfred Sigg.

Was die Siggschen Brandschutzfenster aber so besonders macht: Wie die Stan-

dardholzfenster bestehen auch die Brandschutzfenster aus Fichten- oder Tannenholz. Die Modelle sind nicht nur in der Widerstandsklasse EI 30, sondern sogar in EI 60 erhältlich. Bauteile mit dieser Klassifizierung müssen im Brandfall 30 bzw. 60 Minuten dem Feuer widerstehen können. Die Verwendung von diesen Holzarten im Brandschutz ist dabei sehr ungewöhnlich, meist kommen in dem Bereich Hölzer wie Lärche, Eiche oder andere, härtere Arten zum Einsatz. „Wir wollten zeigen, dass mit unserem Fenster die Widerstandsklasse EI 60 auch in diesen Weichholzarten möglich ist“, sagt Sigg.

EI 60 IN FICHTE

In der Tischlerei tüftelte man lange daran, wie die Brandschutzfenster in Fichte und Tanne – und noch dazu mit den strengen gestalterischen Vorgaben – umsetz-



JETZT NEU BEI JAF

INDIVIDUELLER GLASPLATTEN PRINT AUF MASS!

nanoprint

- Hitzebeständig, NANOprint, spritzwasserfest, hygienisch uvm.
- Grenzenlose Anwendungsmöglichkeiten vor allem im Interieur-Bereich
- Schneller und einfacher Bestellablauf
- Kurze Lieferzeiten

Weitere Informationen: www.austriaglas.at

JETZT kostenlos
Produkt-BUCH
anfordern unter
info@austriaglas.at



AUSTRIA GLAS

MADE IN AUSTRIA



Das Unternehmen ist mit 30 Mitarbeitern im Bautischler- und im Möbelbereich tätig. Sämtliche Produkte entstehen in der eigenen Werkstätte.



Besonders stolz ist man in der Tischlerei auf die schlanken Profilsichten.

bar sind. Zur Entwicklungsphase gehörten auch Brandversuche im hauseigenen Ofen, bevor die neu entwickelten Produkte am Institut für Brandschutz in Linz (IBS) nach den Vorschriften der entsprechenden Normen (ÖNorm B 3850 bzw. EN 13501 sowie der neuen EN 16034) getestet wurden. „Wir arbeiten mit einer relativ großen Bautiefe, also dicken Profilen, das kam uns bei der Entwicklung entgegen“, erläutert Manfred Sigg. „Die Widerstandsklasse EI 60 zu erreichen war aber nicht ohne. Dazu mussten wir schon viel Hirnschmalz aufwenden.“ Über konstruktive Details will der Tischlermeister ansonsten freilich nicht allzu viel verraten.

Am IBS ließ man die Fenster zweimal prüfen: einmal für einen Abbrand von innen und einmal von außen. Das ist deshalb wichtig, weil etwa Beschläge wie die Fensterbänder gewöhnlich auf der Innenseite eines Fensters angebracht sind und diese Metallelemente naturgemäß ein anderes Brandverhalten aufweisen als Holz. „Die Anforderung an ein Fenster ist: Es darf im

Brandfall nicht herausfallen, auch wenn die Beschläge bereits versagen“, erklärt Sigg. Die Tischlerei ließ sämtliche Modelle zudem ohne zusätzliche Beschichtungen prüfen. So können sie nun je nach individueller Anforderung nachträglich lackiert werden.

MASSGESCHNEIDERT

Alle Fenster, auch die Brandschutzvarianten, die bei Sigg gefertigt werden, sind dabei maßgeschneiderte Spezialanfertigungen. Statt auf CNC-gesteuerte Serienproduktion setzt man in der Werkstatt auf eine Winkelanlage von SCM, die den Anforderungen der Tischlerei nach handwerklicher Maßarbeit besser entspricht. Bei den Eckverbindungen setzt Sigg auf die klassische Schlitz- und Zapfenverbindung: „Gerade für schlanke Verbindungen ist das ein wesentlicher Faktor“, sagt der Tischlermeister. Erhältlich sind Brandschutzfenster in Holz- oder Holz-Alu-Varianten in Profilstärken von 98 mm. Die EI-30- bzw. EI-60-Modelle sind mit Dreifach-

(U_g 0,6 W/m²K) oder Zweifach-Isoliergläsern (U_g 1,1 W/m²K) ausgestattet. Wahlweise werden die Fenster als Fixverglasungen oder als Dreh- oder Drehkipp-Varianten gefertigt, die maximale Höhe liegt dabei bei 3,70 Metern.

Bei den öffenbaren (Kipp)Varianten sind die Elemente elektronisch steuerbar und werden so im Brandfall automatisch geschlossen.

Die innovative Eigenentwicklung vertreibt die Tischlerei nicht nur direkt an Endkunden oder über Architekten, auch andere Tischlereien oder Holzbaubetriebe will Sigg künftig als Handelspartner gewinnen. Die Brandschutzfenster verfügen dabei nicht nur über alle in Österreich notwendigen Zertifikate, sondern sind auch in der Schweiz in allen Kantonen zugelassen.

www.sigg.at ■

» Wir wollten zeigen, dass mit unserem Fenster die Widerstandsklasse EI 60 auch in Weichholzarten wie Tanne oder Fichte möglich ist. «

Manfred Sigg, Geschäftsführer

IN KÜRZE

Betrieb: Tischlerei Sigg, 6912 Hörbranz

Mitarbeiter: 30

Bereiche: Innenausbau, Möbel, Laden- und Messebau, Fenster, Türen

Spezialgebiet: Holz-Brandschutzfenster EI 30/EI 60;

www.brandschutz-fenster.at



Qualität
aus Österreich

HOPA
FERTIGPARKETT



NOVOLOC®

Fertig veredelte Oberfläche:
SEDA oder TENSEO

ca. **3,6 mm** Deckschichtstärke
aus ausgewähltem Massivholz

Stäbchenmittellage aus eur. Nadelholz –
mit vorwiegend stehenden
Jahresringen auf Abstand gelegt

Stirnkanten und Längsprofil
hydrophob imprägniert

Sperrholzeinleimer stirnseitig (wasserfest)
mit eingelegter Verriegelungsfeder

2mm Gegenzugfurnier aus Fichte, geschliffen

Beim leimlosen Verriegelungssystem Novoloc® 5G werden die einzelnen Dielen einfach ineinander gelockt.
Die Dielenreihen richten sich dabei selbst gerade aus.

stirnseitige
5G-Verbindung

Erhältlich bei Ihrem HOPA Fachhändler:

BERNHARD BITTNER GMBH
3830 Waidhofen | www.bittner.at

GITSCHKE GMBH
9500 Villach | www.gitsche.at

KEPLINGER GMBH
4050 Traun | www.keplinger.at

HOLZ MARBERGER GMBH
6430 Ötztal/Bhf. | www.holz-marberger.at

HOLZMARKT OHLSDORF
4694 Ohlsdorf | www.holzmarkt-ohlsdorf.at

FRITZ PEHAM GMBH
5301 Eugendorf | www.pehamholzmarkt.at

SCHRAMEK GMBH
1230 Wien | www.schramek.at

WALLNER HOLZHANDEL GMBH
3100 & 3104 St. Pölten | www.holz-wallner.at

www.holzpartner.at

Alles aus einer Hand

FERTIGTEILE Mit zuverlässiger Qualität und Service hat sich Jewa Profi-Massmöbel zu einem etablierten Fertigteilhersteller in Tirol entwickelt. Auf Wunsch liefert man die Möbel auch gleich zusammengebaut aus.

Im Jahr 2007 gebaut, 2008 eröffnet: Jewa Profi-Massmöbel steht im Tiroler Stubaital seit nun mehr als sieben Jahren für Qualität in der Holzfertigung. Durch einen hochmodernen Maschinenpark, der eine qualitativ hochwertige Fertigung ermöglicht, können innerhalb kürzester Produktionszeiten ganze Großaufträge abgefertigt werden. Damit heute alles reibungslos funktioniert, war intensive Entwicklungsarbeit nötig: „Wer glaubt, so einen CNC-Betrieb aufzustellen sei einfach, der irrt“, erklärt Geschäftsführer Dominik Jenewein. „Es handelt sich um hochsensible Maschinen. Das erfordert jede Menge Know-how und Erfahrung.“

INDIVIDUELLE VIELFALT

Mithilfe der modernen Maschinen sind im Betrieb nun bei Rundbekantungen, Geh-rungsschnitten und Detailfräsungen kaum Grenzen gesetzt. Als besondere Spezialisierung bietet Jewa auch Aufträge in Sondermaterialien oder als zusammengebaute Auslieferung bis auf die Baustelle an. Das spart



Für individuelle Kundenwünsche: Bei Jewa bekommt man von der Platte bis zum Beschlag alles aus einer Hand.

den Kunden Zeit für Transportwege und vereinfacht die Auftragsabwicklung.

NEUER WEBSHOP UND KUNDENSERVICE

Die Bestellung läuft zumeist über den firmeneigenen Webshop, der eine sofortige Preisfindung ermöglicht. Zusätzlich werden Beschläge und sonstige Extras automatisch mitberechnet, der Tischler bekommt so alles aus einer Hand. Ab Herbst 2015 steht auch der neue Webshop zur Verfügung, welcher neben jeder Menge Sonderbeschläge auch die Auswahl für Parapan und Oberflächenbearbeitungen beinhaltet.

Dabei legt Dominik Jenewein großen Wert auf den Kundenservice: „Bei Fragen stehen unser Betriebsleiter Florian Mair oder ich dem Kunden jederzeit zur Verfügung. Wir gehen individuell auf alle Wünsche ein und sind sehr lösungsorientiert.“

» Als besondere Spezialisierung bietet Jewa auch Aufträge in Sondermaterialien oder eine zusammengebaute Auslieferung bis auf die Baustelle an. «

UNTERSTÜTZUNG FÜR TISCHLER

Das Unternehmen hat es sich als Ziel gesetzt, die Tischlerbranche durch einen vereinfachten Bestellablauf zu unterstützen. Der Tischler bekommt das Endprodukt aus Platten, Kanten und Beschlägen aus einer Hand und muss sich nicht mehr selbst darum kümmern. „Durch einen guten Preis sowie eine schnelle und individuelle Produktion sparen sich die Tischler teure Maschinen und auch ein kleiner Betrieb kann bei größeren Aufträgen konkurrenzfähig bleiben“, erklärt Jenewein. (red/jewa) www.jewa.at ■



Jewa liefert auch Fronten aus dem Acrylwerkstoff Parapan.



Inneneinteilungssystem „Sortissimo“

Massive Möglichkeiten

ZULIEFERTEILE Massivholz in Kombination mit anderen edlen Werkstoffen ist angesagter denn je. Kunden verlangen größte Flexibilität innerhalb weniger Werkstage. Nothegger Massiv bietet hier maßgeschneiderte Produkte wie Massivholzladen, Relingladen in Holz-Alu, vollmassive Besteckeinsätze, Inneneinteilungssysteme für Laden, aber auch Korpusse mit Fronten, Rollläden, Lüftungsgitter, Massivholzplatten und Tischgestelle. Das gesamte Programm wird auf Maß gefertigt, auf Wunsch auch in Stückzahl eins. Bestellungen sind auch im Onlineshop möglich.

www.nothegger-massiv.at ■

FOTOS: NOTHEGGER, ALFA



Alfa hat auch massive Türrohlinge für die individuelle Innenraumgestaltung im Programm.

Massive Rohlinge

ZULIEFERTEILE Alfa bietet ein großes Sortiment an Dreischicht-Laubholzplatten und hat auch massive Türrohlinge für die individuelle Innenraumgestaltung im Portfolio. Auch Sonderanfertigungen und Sondersortierungen, wie z. B. Wildholzoptyk, sind möglich. Zudem fertigt Alfa bei Bedarf raumhohe Türen. Neu im Programm ist dieses Jahr eine besonders stabile Sonderlösung. Dazu wird die Tür mit einer Aluphenoleinlage versehen, was sie für den Einsatz unter ungewöhnlichen Bedingungen, etwa am Übergang von Räumen mit unterschiedlichem Klima, prädestiniert. Den Türrohling gibt es als Standardausführung in der Sortierung A/A wie auch als Dreischichtplatte mit gewichtsparender Mittellage und eingeleimtem Massivholzrahmen in Erle. Bei beiden Varianten wird die Platte dreischichtig formaldehydfrei 3D-verleimt. Die Maserung ist längs oder quer laufend erhältlich. www.alfa-massiv.at ■

10x in Aktion
sofort verfügbar!



29.990,-
statt 42.140,-
Leasing/M. **259,-**

VANTASTISCH: DIESE KOFFER MÖBELN AUF!

DanubeVan ist Ihr Spezialist für Auf- und Umbauten aller Fiat Professional Transporter. Individuelle Lösungen, die sich rasch rentieren. Jetzt in Aktion:

Fiat Professional Ducato Möbelkoffer L4 150 PS

Ausstattung: Servolenkung, Airbag, Tagfahrlicht, Halogenscheinwerfer, elektrisch verstellbare Rückspiegel mit Weitwinkel und Blinker, ABS, ESC, Wegfahrsperre, Zentralverriegelung mit Fernbedienung, Klimaanlage, elektrische Fensterheber, Doppelbeifahrersitzbank, Tempomat, Radio U-Connect mit 5" Display & Navigation, Lap-topfach, Paket SX Radio, Reserverad, u.v.a.m.



Beim Kauf eines neuen Transporters von Fiat Professional gibt es bei DanubeVan zusätzlich:

- ✓ BESTPREIS-GARANTIE
- ✓ MIETFAHRZEUG-GARANTIE
- ✓ MOBILITÄTS-GARANTIE
- ✓ RÜCKKAUF-GARANTIE



Holen Sie sich jetzt gleich ihr persönliches Angebot: ☎ 05 7278 100

Alle Preise in Euro zuzüglich 20 % MwSt. Alle Angaben ohne Gewähr. Änderungen, Satz- bzw. Druckfehler, Zwischenverkauf und Irrtümer vorbehalten. Angebot gültig solange der Vorrat reicht.

DANUBEVAN
Eine Marke der DanubeDrive GmbH

SPEEDMEISTERLICH

Beim oberösterreichischen Möbelteillespezialist Speedmaster ist man mit dem Verlauf der diesjährigen BWS hoch zufrieden. „Unser Messestand war sehr gut besucht, und es freut uns, dass besonders viele Stammkunden die Gelegenheit zum persönlich Gespräch wahrgenommen haben“, sagt Geschäftsführer Günther Schweiger. Speedmaster stellte auf der Messe Korpusse mit integrierter LED-Beleuchtung, pulverbeschichtete Möbelteile und Glasoptikfronten vor. Letztere gibt es jetzt neu auch mit matter Oberfläche. Weitere Themen am Messestand waren das neue Schubladenführungssystem von Blum Tip-On mit Blumotion sowie Schiebetürbeschläge mit dezentem und technisch ausgefeiltem Design. www.speedmaster.at ■



HOLZ MIT KÖPFCHEN

RoHol steht für Edelfurnierproduktion und dessen Weiterverarbeitung nach hohen Standards. Über 150 unterschiedliche Edelh Holzvarianten, Platten und Möbelteile stellt RoHol zur Auswahl. Eine Vielzahl der mehr als 100 Edelhölzer im RoHol-Programm sind als Hirnholzvarianten erhältlich. Damit ergeben sich vielfältige Auswahlmöglichkeiten – von A wie Ahorn bis Z wie Zirbe oder Zwetschke.

www.rohol.at ■



Modern und elegant: das Modell 7060 von Grassmann in der Variante Eiche



Formschön

SESSEL Der im niederösterreichischen Pielachtal ansässige Sesselhersteller Grassmann bietet als Partner für Tischler und Möbelhersteller eine vielseitige Produktauswahl von Sesseln, Tischen, Bänken oder auch Barhockern für den Privatwohnbereich, die Gastronomie, Hotellerie und das Objektsegment. Zu den neuesten Varianten gehört etwa das Modell 7060, ein moderner, eleganter Sessel mit klarer Linienführung und schräg gestellten Beinen, der in den Holzarten Eiche, Esche und Kernesche erhältlich ist. Das Modell 7046 wiederum ist ein bequemer und komfortabler, in vielen Holzarten verfügbarer Polstersessel (Ahorn, Buche, Kernbuche, Ami-Nuss sowie Eiche, Esche und Kernesche). Auch eine Tapezierung von Sesseln ist auf Kundenwunsch möglich, entweder mit beigegebenen Stoffen oder nach einer Auswahl aus der Grassmann-Drinett-Stoffkollektion.

www.grassmann.at ■



Mit dem Möbelteile-Shop von Frischeis lassen sich Möbel vom Einzelteil bis zur gesamten Einrichtung konfigurieren.

Möbel-mobilshop

ZULIEFERTEILE Mit dem Möbelteile-Shop bietet J. u. A. Frischeis eine praktische Plattform für Tischler an, auf der online Möbel konfiguriert, Aufträge kalkuliert und per Mausklick rund um die

Uhr bestellt werden können. Vom Einzelteil bis zur gesamten Wohnzimmereinrichtung ist alles möglich, den Vorfertigungsgrad entscheidet der Kunde. Dem Trend zu Tablets, Smartphones & Co hat Frischeis nun Rechnung getragen und den Möbelteile-Shop auch für Mobilgeräte angepasst. Seit Anfang November gibt es weitere Neuerungen im JAF-Möbelteile-Shop: Gewerbekunden können nun individuelle Angebote für ihre Endkunden erstellen – inklusive eigenem Logo, Preiskalkulation und spezifischen Aufschlägen.

www.frischeis.at ■

Schubladen per Mausklick

ZULIEFERTEILE Mit der Online-Schubladenbestellung bei Hasenkopf werden Tischlereien schnell und individuell beliefert.

Seit über 50 Jahren fertigt die Hasenkopf Industrie Manufaktur Systemlösungen aus Holz und Mineralwerkstoffen. Aufträge über Zulieferteile von Tischlern, Innenausstattern und Ladenbauern werden vom bayrischen Unternehmen dank seiner 200 Mitarbeiter unkompliziert und rasch abgewickelt.

Vor allem das Online-Schubladenbestellsystem trägt zur Erleichterung der Bestellvorgänge bei. Auf der Website von Hasenkopf finden Kunden passende Schubladenlösungen für jeden Anspruch. Rund 100 verschiedene Profile, diverse Konstruktionsvarianten und unterschiedliche Werk-

stoffkombinationen stehen zur Auswahl. So kann etwa aus Massivhölzern, Echthölzern, Sperrhölzern, Spanplatten oder MDF-Profilen die perfekte Schublade zusammengestellt werden. Mit einem weiteren Klick wird entschieden, ob sie gedübelt, fingergezinkt oder auf Gehrung sein soll. Englischer Zug als abgeschrägte oder geschweifte Version? Auch das ist kinderleicht ausgewählt. Auch bei den Schubladenführungen wird bei Hasenkopf auf Qualität gesetzt und nur Systeme namhafter Hersteller werden verwendet. Alle Schubladen werden exakt nach Kundenwunsch und Maß gefertigt, von Stückzahl eins bis zur Serie. Genauso



werden individuelle Sonderbearbeitungen berücksichtigt: Bohrungen, Griffösungen, Siphonausschnitte oder beliebige Einteilungen werden nach Zeichnung und Maßvorgabe des Kunden ausgeführt. (red/hasenkopf) www.hasenkopf.de ■

FOTOS: HASENKOPF

MHK KÜCHENSPEZIALISTEN MIT DEM ROTEN DREIECK

MHK lässt Sie nicht im Regen stehen – durch Übernahme des Delkredere zu 100%!

Delkredere beschreibt die Übernahme von Verbindlichkeiten bei etwaigen Zahlungsproblemen. Das Besondere daran?

MHK, Europas führende Gemeinschaft der besten Küchenfachhändler, übernimmt das Delkredere zu 100%. Das garantiert nicht nur einen ordentlichen Zahlungsablauf zwischen den MHK-Mitgliedern und ihren Lieferanten, sondern schafft auch die notwendige Sicherheit und 1A-Bonität, um Erfolge auf allen Seiten langfristig zu gewährleisten.

Bei näherem Interesse kontaktieren Sie bitte:

MHK Österreich GmbH & Co.KG | Salzburger Straße 108
4820 Bad Ischl | T: 06132 28530 | E-Mail: office@mhk.at
www.mhk-oesterreich.at



Staubfrei und effizient

LUFTTECHNIK Entstauber, Oberfläche, Absaugung und Entsorgung – das waren die Schwerpunkte von Scheuch Ligno auf der BWS in Salzburg.



Die DeDust-Pro-Entstauber für die Innenaufstellung sind für Absaugungen bis 8000 m³/h ausgelegt.

Mit der Gründung der Scheuch Ligno GmbH aus den Sparten Holz der Scheuch GmbH und der LBH GmbH entstand in diesem Jahr ein Unternehmen, das auf mehr als 50 Jahre Erfahrung zurückgreifen kann, die speziellen Anforderungen des Holzhandwerks kennt und auf diese schnell und flexibel eingehen kann.

Im Rahmen der BWS präsentierte sich Scheuch Ligno mit seiner großen Produktbandbreite. Die Entstauber der DeDust-Pro-Reihe für die Innenaufstellung bis 8000 m³/h arbeiten energieeffizient und ermöglichen eine wirtschaftlich optimale Lösung beim Absaugen von Holzstaub und artverwandten Stäuben sowohl in Handwerks- als auch in Industriebetrieben.

Der Entstauber Sepas 8000 wiederum ist ebenfalls ausgelegt für Absaugungen bis 8000 m³/h. Die Vorteile für das Handwerk sind seine Energieeffizienz und die Flexibilität des Einrohrsystems. Außerdem handelt es sich beim Sepas 8000 um ein besonders leises Absaugsystem. Auch der stufenlos schwenkbare Schleiftisch war auf der BWS zu sehen. Das Gerät lässt sich individuell an die Anforderungen der einzelnen Arbeitsschritte anpassen. Gezeigt wurden auch die neuesten Qualitäts-Schredder von Scheuch Ligno, die mit zahlreichen Ausführungen für jede Anwendung eine passende Lösung bieten. Sowohl für kleine Holzbearbeitungsbetriebe, Tischlereien und Zimmereien als auch für Sägewerksbetriebe. (red/scheuch) www.scheuch.com ■

FOTO: SCHEUCH

Schnittig

SÄGEN Die Paneelsäge FME721 von Stanley FatMax ist für Zuschnitte im Innenausbau, etwa bei Wand-, Decken- oder Fußbodenpaneelen, konzipiert.



Die neue Paneelsäge FME721 von Stanley FatMax ist für unterschiedlichste Anwendungen in Holz, MDF, Plattenmaterialien oder Furnier geeignet. Die präzise und komfortabel bedienbare Säge ist zum Beispiel dann die richtige Wahl, wenn es um das Zuschneiden von Werkstoffen für den Innenausbau wie Wand-, Decken- oder Fußbodenpaneele geht. Ihr durchzugsstarker 1500-Watt-Motor und das Sägeblatt mit 216 mm Durchmesser ermöglichen schnelle Schnitte in hohen Schnittbereichen – bis zu 70 mm tiefe und 305 mm lange Schnitte schafft sie problemlos. Auch die Bedienung der neuen Paneelsäge mit Aluminiumgrundplatte ist einfach

Auch Gehrungswinkel lassen sich dank Schnellverstellung mit Fixrasten rasch und präzise einstellen.

und komfortabel. Die Gehrung lässt sich dank Schnellverstellung mit Fixrasten rasch und präzise auf 45°/31,6°/22,5°/15° oder 0° einstellen. Zur hohen Präzision der FME721 trägt auch ihr Laser bei, der die Schnittlinie exakt anzeigt. Materialzwingen und ausziehbare Materialauflagen dienen der sicheren Bearbeitung kleiner Werkstücke. Integriert in den gummierten Frontgriff ist der An-/Ausschalter. An einem weiteren Griff lässt sich die nur 16,5 kg schwere, kompakte Säge tragen und so auch zu Arbeiten im Außenbereich mitnehmen. Damit das Arbeitsumfeld immer schön sauber ist, verfügt die Paneelsäge über eine Staubabsaugung, die den Sägestaub in einen Fangsack abtransportiert. Alternativ kann ein Industriestaubsauger angeschlossen werden. (red/stanley)

www.stanleyworks.de ■

Schwarz ist das neue Schwarz

BRANCHENTREFF Beim Altendorf-Treff gab es für interessierte Tischler neuen Input zum Thema Oberflächengestaltung und Ausbildung.

Ende September trafen sich Vertreter aus Tischlerbetrieben in den Ausstellungsräumen von Altendorf in Minden, Deutschland, um sich im Rahmen des traditionellen Altendorf-Treff über Neuheiten und Produkte zu informieren.

Den Auftakt der Impulsvorträge machte Katrin de Louw, Innenarchitektin und Inhaberin des Büros „Trendfilter“. Sie beeindruckte mit Oberflächentrends in Material, Design und Farbe. Als Thema der kommenden Saison kündigte de Louw die Farbe Schwarz an, ob für Küche oder Innenraumgestaltung. Oberflächenmuster mit Gerüchen wie Alpenwiese oder Kaffee wurden präsentiert, sie sollen den Verkaufsraum um die

Riechwahrnehmung erweitern und so für ein intensiveres Käuferlebnis sorgen. Der Impulsvortrag von Anja Stolte und Roland Cramer lieferte einen Einblick in das Lehrprogramm der Fachschule Holztechnik in Melle, wo seit 1991 mehr als 600 staatlich geprüfte Holztechniker ausgebildet wurden. Die hohe Vermittlungsquote von 96 Prozent bestätigt, dass die Berufe weiterhin gefragt sind. Altendorf selbst ist Partner der Fachschule und ermöglicht damit den Studierenden die Ausbildung an den modernsten Maschinen. Melle verfügt über die größte Ausbildungswerkstatt Deutschlands und wird so dem Schulmotto „Aus der Praxis in die Praxis“ gerecht. Der Altendorf-Treff



Weit über Formatkreissägen hinaus gingen die Themen beim Altendorf-Treff Ende September in Minden.

wurde ins Leben gerufen, um mit Kunden Fragen zu bestehenden Formatkreissägen, Neuentwicklungen und Branchentrends zu besprechen oder professionellen Austausch zu betreiben. www.altendorf.de ■

FOTO: ALTENDORF



valchromat ... eine Weiterentwicklung der MDF

by Investwood

Valchromat fertigt aus gefärbten Kiefernholzspänen Holzfaserplatten mit sehr hoher Dichte. Die Späne werden mit organischen Farbstoffen gefärbt und mit einem speziellen Leim verpresst. Dadurch verläuft die Farbe homogen durch die gesamte Platte. Aufgrund der hohen Dichte des Werkstoffs, ist die Platte biege- und feuchtigkeitsbeständig.

Valchromat eignet sich im Möbel- und Spielzeugbau, als Dekorwände (Akustik), in Wand- und Deckenverkleidungen, im Laden- und Messebau sowie in Restaurants und Hotels und natürlich für den Privatbereich.

Die FSC zertifizierte Platte ist in 12 Farben, verschiedenen Stärken und Formaten und mit Flammenschutz erhältlich.

Die Oberfläche kann mit Wachs, Öl oder Lack veredelt werden und intensiviert nochmals das Farbbild und bietet Schutz.

Bei Interesse, kontaktieren Sie bitte einen unserer Partner in Österreich (Kontakt siehe unten) die unser Sortiment lagernd führen.



HOPFERWIESER AG

EHRING 10
A 5112 LAMPRECHTSHAUSEN
TEL.: +43 (0) 50 89 85 - 0
E-MAIL: OFFICE@HOPFERWIESER.COM
WWW.HOPFERWIESER.COM

HERMANN TSCHABRUN Ges.m.b.H

BUNDESSTRASSE 102
A 6830 RANKWEIL
TEL.: +43 (0) 55 22 202 - 0
E-MAIL: RANKWEIL@TSCHABRUN.AT
WWW.TSCHABRUN.AT

WALLNER HOLZHANDEL GMBH

SALCHERSTRASSE 44
A 3104 ST. PÖLTEN-HARLAND
TEL.: +43 (0) 27 42 88 17 10
E-MAIL: HARLAND@HOLZ-WALLNER.AT
WWW.HOLZ-WALLNER.AT



Grau statt Blau: Felder präsentierte seine Maschinen im nagelneuen Design – hier das Bearbeitungszentrum profit H500.



Bei Homag unter anderem zu sehen: eine Kantenanleimmaschine Ambition 2482 airTec

Innovationsrundfahrt

HAUSMESSEN Von 21. bis 23. Oktober bündelten eine Reihe von Werkzeug- und Maschinenherstellern sowie -händlern erstmals ihre Herbst-Hausmessen und luden zu den „Innovationstagen“ ein.

Text: **Thomas Prlić**

Im Herbst halten traditionell auch viele Hersteller und Händler von Holzbearbeitungsmaschinen ihre Hausmessen ab. In diesem Jahr bündelten eine Reihe von Anbietern erstmals ihre Aktivitäten und luden an drei Tagen Ende Oktober unter dem gemeinsamen Titel „Innovationstage“ zu ihren jeweiligen Veranstaltungen ein. Die Unternehmen nutzten dabei auch die räumliche Nähe zueinander – schließlich haben die meisten Beteiligten entweder ihre Stammsitze oder eigene Niederlassungen in Oberösterreich oder waren – wie etwa die Werkzeugspezialisten von Oertli/Leuco und Leitz sowie die Verbindungstechnikprofis von Lamello – mit eigenem Personal als Partner an den insgesamt fünf Standorten vertreten. Zusätzlich zu den präsentierten Lösungen rund um das Thema Fertigungstechnik gab es an fast allen Standorten zudem ein fachspezifisches Rahmenprogramm für die Besucher.

MIT PROGRAMM

Bei Homag Austria in Oberhofen starteten die Innovationstage etwa gleich mit einem vortragsintensiven ersten Tag. Martin Dressler von Leuco gab einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten des Leuco-P-Systems, das mit Achswinkeln

über 55 Grad bei der Bearbeitung eine besonders hohe Schnittgüte und lange Standzeiten ermöglicht. Neben einem Vortrag zur neuen SchnittProfit-Version 10.0 für Zuschnitt- bzw. Nestinganlagen gab es auch einen Ausblick auf das Thema „vernetzte Fertigung“, von dem bereits auf der vergangenen Ligna in Hannover viel zu hören war. Homag bietet, wie Niklas Kögel von Homag IT Engineering erläuterte, mit seinen Maschinen dabei Möglichkeiten, die dem Konzept von „Industrie 4.0“ schon sehr nahe kämen. Dazu hat Homag modulare Lösungen für kleine bis große Unternehmen parat. Die zunehmende Automatisierung und Digitalisierung bei vernetzten Maschinenkonzepten bietet dabei viele Vorteile, von der Produktivitätssteigerung bis zu mehr Transparenz in den Abläufen. Sie schaffe aber auch Herausforderungen, so Kögel, weil sich etwa Maschinen künftig nicht mehr isoliert betrachten lassen, ein entsprechendes IT-Umfeld notwendig ist und sich auch die Arbeitsweise der Unternehmen, der Mitarbeiter und auch deren Qualifikationen ändern.

Mit einer Homag BMG 311/40/K für die flexible Fünf-Achs-Bearbeitung samt Kantenanleimen oder einer Homag Ambition 2482 airTec (ermöglicht die Verarbeitung

aller Kleberarten und Laserkanten an einer Maschine) wurden in Oberhofen auch neue Ausstellungsmaschinen gezeigt.

In Micheldorf hatten sich der Maschinenvertrieb AWB und Plattensägenspezialist Schelling mit Kündig und Barbaric weitere Partner an Bord geholt und zeigten unter anderem eine Schelling s45-Plattenaufteilsäge für Gehrungsschnitte in Kombination mit der LCV-Beschickungseinrichtung von Barbaric. In Wels beim Maschinenhändler Handl gab es unter anderem Neuheiten des italienischen Herstellers SCM zu sehen. Der Werkzeughersteller Leitz wiederum lud zu einem kleinen Fenstersymposium nach Riedau und demonstrierte in einem Fachseminar samt Livevorführung unter anderem die Möglichkeiten des Leitz-Powerpakets.

ÖSTERREICHPREMIEREN

Einen Blick hinter die Kulissen konnte man in den beiden Werken von Ott in Lambach werfen und sich dort die Entstehung der Ott-Kantenanleimmaschinen erläutern lassen. Maschinenseitig präsentierte Ott mit der TransEdge 3000 eine leistungsfähige Bekantungsanlage mit einem Vorschub von 25 m/min erstmals für das österreichische Fachpublikum. Im Werk 2 gab es am dritten Tag des Hausmesse-Schwerpunktes dann



Die TransEdge 3000 von Ott gab es in Lambach als Österreich-premiere zu bestaunen.

zusammen mit den Experten von Kleiberit noch einen anwendungsorientierten Workshop zum Thema PUR-Klebstoffverarbeitung.

Mit seiner Niederlassung in Wallern an der Trattnach war auch der Tiroler Holzbearbeitungsmaschinenhersteller Felder an den Innovationstagen beteiligt. Auch hier gab es einige Österreichpremierer von neuen Maschinen zu sehen.

Aus dem Bereich der CNC-Bearbeitungszentren war etwa eine profit H500 von Format-4 in der e-motion-Variante (mit vollautomatisch gesteuertem Tisch) für den Fensterbau und für die Bearbeitung großer Querschnitte im Massivholzbereich zu sehen. Mit dem Bearbeitungszentrum profit H200 wiederum lassen sich mit bis zu vier Achsen komplexe Innentürenbearbeitungen oder 3D-Fräsen schnell und effizient erledigen. Mit einer tempora 60.08 und einer tempora 60.12 waren hier unter anderem auch zwei Varianten für die Kantenbearbeitung zu sehen. ■



Fensterexperte Leo Humer führt bei Leitz die Eckverbindung PlugTec vor.

1.000 Seiten voller Ideen: Der neue Ostermann Katalog

**Jetzt
anfordern!**

Größtes Kantensortiment
in Europa



Größter Plattenverbund in Europa
mit 120.000 Zuordnungen



Kanten aus ABS, Melamin,
Acryl, Aluminium
und Echtholz



Alle bis 12.00 Uhr bestellten
Lagerartikel innerhalb von
24 Stunden geliefert



Jede Onlinebestellung
mit 2 % Rabatt
(Shop und App)



Kanten in jeder Länge
ab 1 Meter



Kanten in jeder Breite
bis 100 mm



Kanten in
unterschiedlichen Stärken



Kanten auf Wunsch mit
Schmelzkleberbeschichtung



Kanten auf Wunsch
mit Airtec Funktionsschicht
versandfertig in nur 4 Werktagen



Kanten auf Wunsch mit
laserfähiger Funktionsschicht
versandfertig in nur 4 Werktagen



Kanten auf Wunsch mit
Infratec Funktionsschicht
versandfertig in nur 4 Werktagen



Film ab!



Ostermann bewegt!



Ostermann

An allen Ecken und Kanten

Tel.: +49 (0) 2871/25 50 -1220
Fax: +49 (0) 2871/25 50 -1699

verkauf.at@ostermann.eu · www.ostermann.eu

Rudolf Ostermann GmbH · Schlavenhorst 85 · 46395 Bocholt · Deutschland

MIT ASSISTENZ

Der Mercedes Sprinter zählt zu den Klassikern der leichten Nutzfahrzeuge. Vor allem in Sachen Assistenzsysteme hat man sich hier viel überlegt. Ein Highlight ist der Seitenwindassistent, der auf das elektronische Stabilitätsprogramm aufbaut und Einflüsse von Seitenwind weitgehend kompensiert. Darüber hinaus sind ein Abstandswarnassistent, ein Totwinkelassistent, ein Spurhalteassistent und ein Fernlichtassistent erhältlich. Der Sprinter ist in seiner sparsamsten Variante mit zwei unterschiedlichen 4-Zylinder-Dieselmotoren und serienmäßigem 6-Gang-Schaltgetriebe Eco Gear besonders effizient.

www.mercedes-benz.at ■



Sicherheit und Effizienz verspricht der Mercedes Sprinter.

MOBILITÄTSSICHERUNG

An über 100 Standorten für den Neuwagenverkauf von Fiat Professional wurden die neuen Fiat-Modelle mit Begeisterung aufgenommen. Die Vielseitigkeit und ihre Varianten finden hohen Anklang und bieten für jede Anforderung die passende Lösung. Bis zum Jahresende 2015 bietet Fiat Professional jetzt vier Jahre Garantie auf alle Modelle – von Fiorino über Scudo bis hin zum Ducato, sogar für die Einstiegssondermodelle gilt die Vierjahresgarantie. Die Sicherheit einer schnellen Wartung und Reparatur kann mit einem starken Servicenetz großflächig abgedeckt werden. Über 140 autorisierte Servicestellen bieten jederzeit und überall schnelle Hilfe und kompetente Beratung.

www.fiatprofessional.at ■



Neue Motorstärke

Im Jahr 2016 bringt Opel neue Modelle des Vivaro, Movano und Combo mit mehr Power unter der Haube.

NUTZFAHRZEUGE Hochmoderne Dieselmotoren, zusätzliche Assistenzsysteme für noch mehr Sicherheit und hochwertige Ausstattungsoptionen – das sind die wichtigsten Neuerungen bei den leichten Nutzfahrzeugen von Opel für das Modelljahr 2016. Der Opel Vivaro, der Nutzfahrzeug-Bestseller der Marke, ist in zweiter Generation auf dem Markt. Für den Vivaro Combi sind ab 2016 drei neue Dieselmotoren in den Stärken 95, 125 und 145 PS erhältlich. Alle drei Motoren kommen mit Start/Stop-System und manuellem Sechsganggetriebe. Zu den neuen Ausstattungsmerkmalen des Vivaro zählen beispielsweise das schlüssellose Schließ- und Startsystem „Keyless Open“, eine Halterung für Tablets oder das verbesserte IntelliLink-Infotainment-System Navi 50. www.opel.at ■



Kompakt und trotzdem ein Raumwunder: der Transit Courier von Ford

Fords kompakter Kurier

NUTZFAHRZEUGE Mit dem Transit Courier trägt Ford das Transit-Konzept bis in das Segment der kleinen Lieferwagen. Das kompakte Nutzfahrzeug vereint attraktives Design mit praktischen Vorteilen: sparsame Motoren, innovative Sicherheits- und Bediensysteme und einen Laderaum, der in puncto Volumen und Zugänglichkeit neue Richtwerte definiert. Das 4,16 Meter kurze Fahrzeug vereint kompakte Außenabmessungen mit einem vergleichsweise üppig bemessenen Laderaum. Die Version mit fester Stirnwand fasst beispielsweise 2,3 Kubikmeter nach ISO-Norm. Hinzu kommt mit 1,62 Metern eine größere Ladetiefe auf Bodenhöhe, die im täglichen Berufsalltag ebenso wichtig ist wie die auf Wunsch beidseitig verfügbaren Schiebetüren. www.ford.at ■

FOTOS: OPEL, FORD, MERCEDES-BENZ



DER FORD TRANSIT. DER MOTOR DER WIRTSCHAFT SEIT 50 JAHREN.



DER FORD TRANSIT FEIERT GEBURTSTAG. UND SIE FEIERN MIT.

50 Jahre sind ein Grund zum Feiern! Deswegen gibt es jetzt im Rahmen der Ford Gewerbewochen den neuen Ford Transit als attraktives Jubiläumsmodell: Mit bis zu 9,5 m³ Laderaumvolumen ist er für große und schwere Lasten bestens gerüstet. Genießen Sie den Komfort von elektrischen Fensterhebern und vielfach verstellbarem Lenkrad.

Ihr Ford Händler berät Sie gerne in einem persönlichen Gespräch.

gewerbewochen.at

FORD **TRANSIT** startup

Ab **€ 18.290,-¹⁾** netto

Ab **€ 22.810,-¹⁾** brutto

Ford TRANSIT Kraftstoffverbr. ges. 6,8 – 9,7 l/100 km, CO₂-Emission 178 – 255 g / km.

Symbolfoto | 1) Aktionspreis netto für gewerbliche Kunden (exkl. UST) bzw. brutto (inkl. UST) beinhaltet Transit Jubiläumsbonus, Transit Ausstattungsbonus und Händlerbeteiligung. Bei teilnehmenden Händlern und solange der Vorrat reicht. Nähere Informationen auf ford.at.



Eine Idee weiter

Quadratisch dekonstruiert

MEISTERSTÜCK Robert Kagerhuber hat einen dekonstruktivistischen Couchtisch als Meisterstück konstruiert.



Seinem Meistermöbel wollte Robert Kagerhuber eine dekonstruktivistische Wirkung verleihen. Den Gestaltungseffekt erzielte er, indem er in allen drei Achsen um 20 Grad schräg gestellte Elemente einplante. In geschlossener Form wirkt der quadratische, genau ein Mal ein Meter große Tisch dennoch als schön geradliniges, harmonisches Ganzes. Die äußere Hülle des Tisches besteht aus einer Mineralwerkstoffplatte mit teils schräg laufenden Fugen, die den Möbelkorpus in vier

Segmente einteilen. Eines der Segmente ist mit dunklem Leder bezogen und lässt sich wie eine Klappe öffnen, ein weiteres Segment besteht aus Glas und dient als Whisky-Bar. Dieses Element ist durch Herausziehen eines anderen Elements offenbar. Unter der Glasfläche ist eine klassisch geführte Lade untergebracht, deren Front in derselben Schräge wie das Glasband verläuft. Im verschiebbaren dritten Korpuselement lassen sich die Fernbedienung, DVDs und andere Gegenstände verstauen. Dieser Teil lässt

sich ebenfalls durch eine Klappe öffnen. Das Innenleben des Möbels hat Kagerhuber in Eichenholzfurnier gestaltet. Der Couchtisch schwebt optisch durch die rückversetzten Möbelbeine zwei Zentimeter über dem Boden. Als Oberflächenschutz wird ein PUR-Lack mit der Beanspruchungsklasse 1B1 verwendet. (red) ■

INFO

Couchtisch CC20

Meisterstück von Robert Kagerhuber, entstanden 2015 an der Meisterklasse der HTBLVA Graz-Ortweinschule



Unter www.tischlerjournal.at Plan online ansehen oder QR-Code scannen und mit dem Smartphone direkt zum Plan gelangen

FOTOS: RUDOLF FAIGNER



mit Ihrer Versicherung?

Österreichweit vertrauen Sägewerke und Holzverarbeiter auf die Versicherungs-Experten aus Bludenz. Wir beraten Sie kompetent und verhandeln im Schadensfall zu Ihren Gunsten.

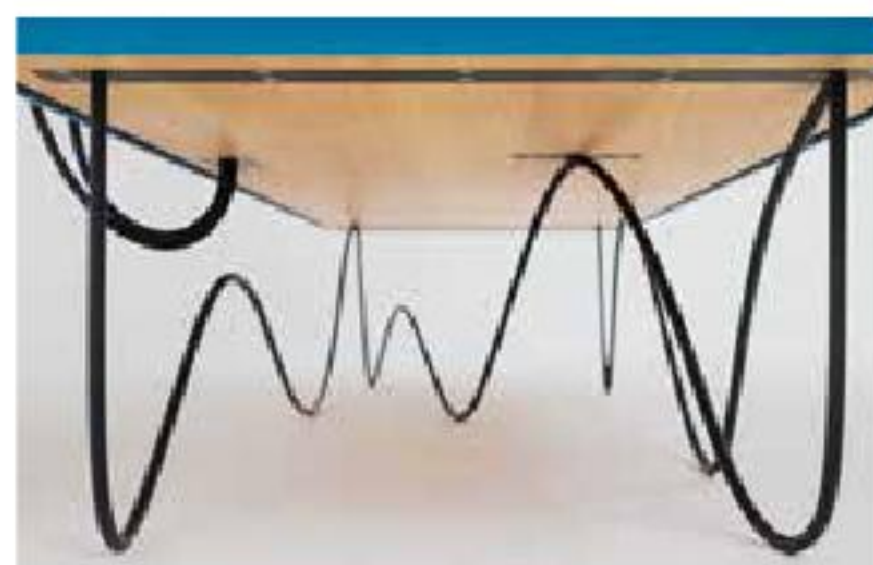


RIFFLER UNTERNEHMENSBERATUNGS GMBH

A-6700 Bludenz, Kirchgasse 2, Postfach 107, Tel. 0 55 52 / 67 6 02
max.riffler@riffler.at, www.riffler.at

Die perfekte Welle

MEISTERSTÜCK Matthias Fiebich hat ein Präsentationsmöbel für ein Surfbrett gefertigt – und das Sportgerät gleich noch dazu.



Für sein Meisterstück hatte sich Matthias Fiebich den Entwurf und die eigenhändige Fertigung eines Surfbretts vorgenommen. Auch das dazugehörige Möbel sollte einen Bezug zum Wellenreiten herstellen und assoziativ mit den damit verbundenen Formen und Farben spielen. Fiebichs Entwurf

kombiniert nun durchaus spektakulär ein Sideboard mit geschwungenen Metallbeinen als Präsentationsmöbel für das darüber „schwebende“ Surfbrett als Blickfang.

Die Bezüge zum Ausgangsthema sind dabei nicht zu übersehen: Das wellenförmige Gestell soll an Meereswellen erinnern, der darauf liegende Korpus symbolisiert durch seine blaue Farbe das Wasser und dient zur Aufbewahrung des Surfzubehörs. Das aus leichtem Balsaholz gefertigte Surfbrett präsentiert sich auf einem Ausleger des Fußgestells über dem Korpus.

Das geradlinig gestaltete Hauptmöbel besteht aus Dreischichtplatten aus europäischer Kirsche und ist mit satiniertem Glas verkleidet. Die handgezinkten Auszüge sind ebenfalls in europäischer Kirsche gehalten. Im linken und rechten Teil des Möbels befinden sich zwei übereinander liegende, mechanisch geführte Laden. Die oberen lassen sich dabei seitlich, die unteren nach vorne öffnen. Eine weitere Lade in der Mitte des Möbels lässt sich nach vorne ausziehen. Die Oberflächen von Korpus und Laden sind mit Hartöl behandelt. (red) ■

INFO

Präsentationsmöbel „Bosoo“

Meisterstück von Matthias Fiebich, entstanden 2015 an der Meisterklasse der HTBLVA Graz-Ortweinschule



Unter www.tischlerjournal.at Plan online ansehen oder QR-Code scannen und mit dem Smartphone direkt zum Plan gelangen

FOTOS: RUDOLF FAIGNER

Zeit zum Lesen dieser Anzeige?

Ach ja, jede Menge. Weil Sie wissen, dass Speedmaster gerade all Ihre Möbelteile vollautomatisiert vorfertigt.

Schlau, oder?
www.speedmaster.at

www.speedmaster.at

Handwerk in Hochform

GESTALTUNG Ausgeschrieben vom Werkraum Bregenzerwald wurde heuer zum siebten Mal der Gestaltungswettbewerb Handwerk+Form durchgeführt. Wir zeigen eine kleine Auswahl aus den Einreichungen.

Alle drei Jahre findet der Gestaltungswettbewerb Handwerk+Form statt, den der Werkraum Bregenzerwald in Andelsbuch samt begleitender Ausstellung durchführt. Mit dem Preis soll die Zusammenarbeit von Handwerkern aus dem Bregenzerwald mit Entwerfern und Architekten aus dem In- und Ausland

gefördert werden. Eine Jury vergibt dazu die Handwerk+Form-Preise und bewertet dabei nicht nur die Formschönheit des Produkts, sondern auch die handwerkliche Ausführung und die Eignung für den täglichen Gebrauch.

In diesem Jahr wurden 115 Arbeiten eingereicht, die Mitte Oktober in der Begleitaus-

stellung gezeigt wurden. Die Präsentation in ehemaligen Werkstätten und Stadeln, ungenutzten und sanierten Häusern führte die Besucher in einem Rundgang durch das ganze Dorf. Wir zeigen auf diesen Seiten eine kleine Auswahl aus den Einreichungen. (red/werkraum)

www.werkraum.at ■



Stuhl „Dyna“, Entwurf: Markus Faißt, Hittisau, Herstellung: Holzwerkstatt Markus Faißt, Hittisau



Brettsofa, Entwurf: Wolfgang Riegger, Heiligenberg, Herstellung: Tischlerei Bereuter, Martin Bereuter, Lingenau



Dreibeinhocker, Entwurf: Anton Mohr, Andelsbuch, Herstellung: Tischlerei Mohr, Alexander Mätzler, Andelsbuch; Drechslerei Christoph Steurer, Schwarzenberg



„Bertl“, Wand- und frei stehende Garderobe, Entwurf: Hans Karuga Industrial Design, Wessling, Herstellung: Schmidinger Möbelbau GmbH, Schwarzenberg



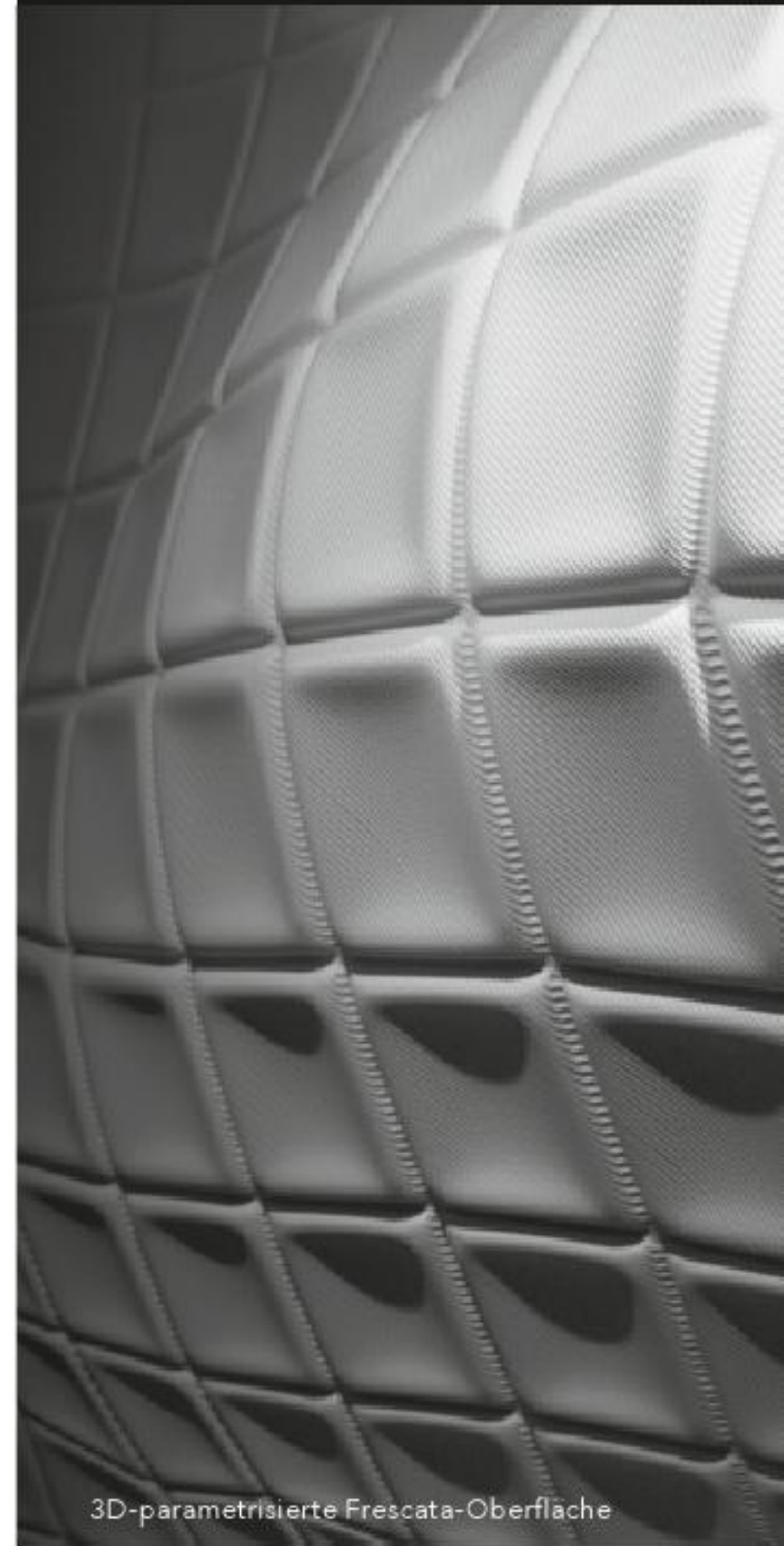
Holzbank, Entwurf: Oskar Leo Kaufmann ZT-GmbH,
Dornbirn, Herstellung: Tischlerei Rüscher GmbH,
Heinz Rüscher, Schnepfau



Sanierungsvorschlag für
Kastenfenster „Licht-Blick“,
Entwurf: Architekturbüro
Felder Geser, Walter Felder,
Egg, Herstellung: Schwarz-
mann – Fenster und Türen
aus Holz, Claus Schwarz-
mann, Schoppernau; Metall-
gestaltung Flatz, Bruno Flatz,
Egg; Malerei Fetz GmbH,
Michael Fetz, Alberschwende



Armlehnsessel mit Fußschemel
„Lo“, Entwurf: Robert Rüb, Wien,
Herstellung: Dür Naturholzmöbel,
Raimund Dür, Alberschwende



3D-parametrisierte Frescata-Oberfläche

FRESCATA® – VEREDELT

Hasenkopf steht heute für über 25 Jahre Erfahrung in der mechanischen und thermischen Verarbeitung von Mineralwerkstoffen wie Corian®. Mit der Verarbeitungstechnik Frescata® sind filigrane Intarsienarbeiten in höchster Präzision möglich, als auch parametrisierbare Oberflächen – ganz individuell und einzigartig.

HASENKOPF
Holz & Kunststoff GmbH & Co. KG
Stöcklstraße 1-2 · D-84561 Mehring
info@hasenkopf.de · www.hasenkopf.de

Unser Partner in Österreich:
Markus Kinast
M +43 (0)664 2 27 68 82
m.kinast@hasenkopf.de

Ein schiefer Realist

PORTRÄT Gustav Just ist Bildhauer, Aquarellist und der Mann hinter den Zeichnungen von „Sturschädel“ und „Alltagsgeschichten“. Seit über 30 Jahren zeichnet er für das Tischler Journal. Höchste Zeit für eine Vorstellungsrunde.

Text: **Thomas Prlić**

Die Zeichnungen von Gustav Just gehören zum Tischler Journal fast wie das Holz zum Tischler. Seit über 30 Jahren sind seine Illustrationen in jeder Ausgabe zu finden und seine Tischlerfiguren längst zu einem Markenzeichen geworden: Stets tragen die Protagonisten einen Arbeitsmantel und die charakteristische Kappe, unter der die antennenartig abstehenden Haare hervorlugen. Das Erstaunliche daran: Alle Personen sehen bei Just so aus. Und selbst wenn sie einmal anders angezogen sind oder gar eine Glatze haben, passen sie immer noch in dieses Schema. Auf charmante Weise wirken die mit leicht zittrigem Strich gezeichneten Figuren ein wenig wie aus der Zeit gefallen und passen gerade deshalb so gut zur beliebten „Sturschädel vs. Pfiffig“-Kolumne, die sie seit Beginn begleiten. Seit Kurzem sind sie auch als Ergänzung zu den Alltagsgeschichten ganz hinten in jeder Ausgabe zu finden. Wie er die Idee zu der charakteristischen



Gustav Just mit Blumenbild in seinem Wiener Atelier



Aus kleinen Fundstücken fertigt Just seine „Nussköpfe“.

Tischlerfigur hatte, daran kann sich Gustav Just, Jahrgang 1939 und in Wien geboren, gar nicht mehr so genau erinnern. „Es war wohl eine Art Eingebung.“ Dass Just überhaupt beim Tischler Journal – das damals noch „Der Tischler“ hieß – zu

zeichnen begann, ist dem seinerzeitigen Erfinder der Sturschädel-Kolumne, Helmut Kraus zu verdanken. Kraus war Lehrer an der HTL Mödling, an der auch Just unterrichtete –, er holte seinen Kollegen ursprünglich als Zeichner für die Beilage „Der junge Tischler“ an Bord. Seine Karriere an der HTL Mödling war dabei keineswegs beabsichtigt, wie Just erzählt: „Ich war ein zufälliger Lehrer.“

ZUFÄLLIG LEHRER

Denn Just hat einst als Schüler die HTL in Mödling besucht und hatte zunächst kein Interesse an einer Lehrerkarriere: „Es roch bei meinem ersten Besuch noch genauso wie damals“, erinnert er sich lachend. Trotzdem fing er an, blieb dann 20 Jahre lang und unterrichtete an der Abteilung für Holztechnik und der damaligen Innen-

ausbauabteilung Fächer von der Konstruktionsübung bis zu „Form und Farbe“. Zu Beginn seiner eigenen Ausbildung hatte Just nach der Mittelschule eine Lehre als Holzbildhauer absolviert. In Mödling holte er dann die Matura nach und besuchte die Fachschulen für Tischlerei und dann für Holztechnik. Das Malen gehörte schon lange zu seiner großen Leidenschaft, doch zunächst arbeitete Just beim Architekten Heribert Witte als Bautechniker und wechselte dann zum Fertigteilhaushersteller Hartl. In den 1970er-Jahren lernte Just über den Maler Helmut Kies den Möbelhersteller Karl Kunkal kennen und wurde in dessen Unternehmen Leiter der Entwicklungsabteilung. Über den Architekten Witte kam er dann schließlich auch an die Mödlinger Schule.



So sieht sich Gustav Just selbst.

Elemente verleihen seinen Bildern eine spezielle Dynamik. Besonders stolz ist Just darauf, dass zwei seiner Werke vom Wiener Leopold Museum angekauft wurden.

NUSSKÖPFE

Auch der Holzbildhauerei widmet sich Just immer wieder mit größeren und kleinen Skulpturen. Und so nebenbei entstehen auch kleine „Nussköpfe“ – Figuren mit Köpfen aus Schwarznuss, die wie Gesichter aussehen. Just ergänzt diese Fundstücke mit Körpern aus kleinen Ästen und schnitzt Hände dazu – die mit fein herausgearbeiteter Gestik die Kleinskulpturen erst richtig abrunden und oft auch augenzwinkernd ergänzen. So zeigt Just, dass Kunst auch Spaß machen darf – nicht nur bei seinen Illustrationen im Tischler Journal.

www.gustavjust.at ■

STADT UND HUND

Freiberuflich ist Just schon seit den 1980er-Jahren als Grafiker und Maler tätig. Bis heute zählt das Aquarellieren zu seiner großen Leidenschaft. Zu seinen Lieblingsmotiven zählen dabei Stadtansichten aus Wien oder Istanbul, wohin er seit vielen Jahren regelmäßig „Malreisen“ unternimmt. Aber auch Naturbilder oder Tierporträts – bevor-

zugt von Hunden – finden sich zuhauf in seinem Atelier im siebten Wiener Gemeindebezirk. Seit Mitte der Neunzigerjahre ist der vielseitige Künstler auch Stammgast bei den Rabnitzer Malerwochen.

Just pflegt mit seiner Malerei eine Art dynamischen oder „schiefen“ Realismus, wie er selbst nach langem Überlegen sagt – leicht schräge Bäume, Türme oder andere schiefe

Schweizergarde für Ihre Türen.



Wenn es hart auf hart geht, kommt keiner an der Schliesstechnik von Glutz vorbei. Die legendären Einsteckschlösser, die wehrhaften Mehrfachverriegelungen und die raffinierten Hochsicherheitsschlösser sind die stärksten Garanten für beruhigende Sicherheit. Dazu kommen Bänder und weitere Komponenten, die jederzeit halten, was wir versprechen. Holen Sie sich unbestechliche Wächter: www.glutz.com

Glutz
since 1863

„Massiv“ sanfte Träume

BETTEN In einem Bett aus massivem Zirbenholz schläft es sich besonders erholsam und gesund – das beweisen wissenschaftliche Studien. In der Tischlerei Lanser setzt man daher auf diese positive Wirkung.

Text: **Gernot Wagner**



In einem Bett aus massivem Zirbenholz schläft es sich besonders erholsam und gesund. Wissenschaftliche Studien beweisen: Das alpine Holz beruhigt den Kreislauf und senkt den Herzschlag.



Die edle Oberfläche aus Zirbenholz bleibt roh und unbehandelt.

Über vier Generationen entstand inmitten der Osttiroler Berge in Innervillgraten auf 1400 Metern Seehöhe eine Tischlerei mit 6000 Quadratmetern Produktions- und Lagerfläche. Die Kunden, zumeist aus der Region, aus Südtirol sowie teilweise aus Deutschland und der Schweiz, suchen ganz gezielt ihren Weg hierher zu Roland und Arnold Lanser. Die beiden Brüder führen die gleichnamige Tischlerei nunmehr in der fünften Gene-

ration mit aktuell 25 Mitarbeitern, drei Viertel davon arbeiten in der Werkstatt, die anderen planen und verkaufen: „Wir sind bekannt dafür, dass wir nur Massivholz verwenden, zu 100 Prozent aus Österreich, bedingt durch unsere günstige geografische Lage in Tirol meistens aus der unmittelbaren Region. Darunter auch die Zirbe, die seit etwa drei Jahren aufgrund ihrer vielen Vorteile wieder stark im Trend ist.“

GESUNDE WIRKUNG: EIN BETT AUS ZIRBE

Gerade im Schlafzimmer erfreut sich die Zirbe einer hohen Nachfrage. Warum das so ist, erklärt Roland Lanser: „Dem einen Kunden gefällt einfach der Holzcharakter, ein anderer mag den angenehmen, lang anhaltenden Geruch und der dritte kauft ein Zirbenbett aufgrund der positiven, wissen-

schaftlich nachweisbaren Auswirkungen auf die Gesundheit: Zirbenholz beruhigt den Kreislauf und senkt den Herzschlag. Bei den Betten verzichten wir daher gene-

» **Wir verwenden nur einheimische Hölzer, darunter sehr viel Zirbe.** «

Roland Lanser, Geschäftsführer

rell auf Metall, bauen auf die klassischen Holzverbindungen und belassen die Oberfläche roh und unbehandelt.“ Für die Arbeit mit Zirbe muss man viel von dieser edlen und exklusiven Holzart, die auch „Königin der Alpen“ genannt wird, verstehen. Um einem Bett eine entsprechend schöne

IN KÜRZE

Unternehmen: Tischlerei Lanser, A-9932 Innervillgraten

Schwerpunkte: Möbel aus Massivholz (Betten, Stuben, Wohnen)

Mitarbeiter: 25

Optik zu verleihen, gilt es, eine sorgfältige Sortierung des Holzes zu treffen. Das erfordert langjährig erfahrene Tischler. Wer gerne im Zirbenbett schlafen möchte, muss nicht lange darauf warten. Bei Lanser hat man immer ausreichend Zirbenholz auf Lager.

KLASSISCHES HANDWERK FORCIEREN

„Unsere Tischlerei war schon immer eine Massivholztischlerei, aber so richtig hat sich unser Vater darauf spezialisiert. Er wollte etwas Besonderes machen, wollte nicht mit der Masse gehen und das ursprüngliche klassische Tischlereihandwerk forcieren, was natürlich oft ein steiniger Weg war, aber mit der Zeit sehr gute Erfolge eingebracht hat. Er spezialisierte sich vorwiegend auf den Stubenbau aus Massivholz und wir tragen diese Tradition weiter“, sagt Lanser. Trotz dieser Spezialisierung werden zudem Wohnkonzepte ausgeführt, die modernes Design mit traditionellem Handwerk verbinden. Aus diesem Grund wurde das Familienunternehmen erst kürzlich zum „Herzbluat Tischler 2015“, einem Bewerb des Lackherstellers Adler, gekürt (s. Kasten).

INDIVIDUELLE DETAILPLANUNG

Um diese Philosophie und die vielfältigen Möglichkeiten des kreativen Tischlerhandwerks live präsentieren zu können, führt man die Kunden seit gut zehn Jahren in das 1000 Quadratmeter große Ausstellungsgebäude. Dort sind dann alle „Wohnträume begreifbar“ – Küchen, Schlafzimmer bis zu kompletten Stuben und dazu gleich die passenden Holzböden. Danach fällt die anschließende Planung wesentlich leichter, und man sieht, was seitens des Tischlers möglich ist. „Es sind die großen Kleinigkeiten, die unsere Kunden schätzen. Von originalen Oberflächen über handgefertigte Möbelbeschläge bis hin zu kleinen Details in den Ecken. All das berücksichtigen wir bereits in einer ganz individuellen Planung“, sagt Lanser.

www.tischlerei-lanser.at ■

INFO

Leidenschaft für massives Holz

Zu Jahresbeginn suchte der Lackhersteller Adler in Österreich und Deutschland Tischler mit einem 100-prozentigen Bekenntnis zu Massivholz, die diesen nachhaltigen Werkstoff auf besondere Weise verarbeiten und veredeln. Mit handgefertigten Oberflächen (etwa geschropt oder gehackt) und gezinkten Eckverbindungen, eingebunden in zeitgemäße Wohnkonzepte überzeugte die Tischlerei Lanser die Jury mit ihren traditionellen Projekten und gewann die begehrte Auszeichnung „Adler Herzbluat-Tischler 2015“.



Wohnen beginnt mit unseren Maschinen

Ob Qualitätsmöbel, Bauelemente oder Fußboden, die HOMAG Group bietet innovative Technik und überragende Systemkompetenz bei Maschinen und Anlagen für die Holzbearbeitung.

Plattenaufteiltechnik, Kantenanleimtechnik, Bohrsysteme, Schleiftechnik und Holzbearbeitungssysteme für die komplette Möbel- und Bauelementefertigung

Erleben Sie die HOMAG Group live!

BRANDT

BÜTTFERING

eSOLUTION

FRIZ

HOLZMA

HOMAG

HOMAG Automation

SCHULER

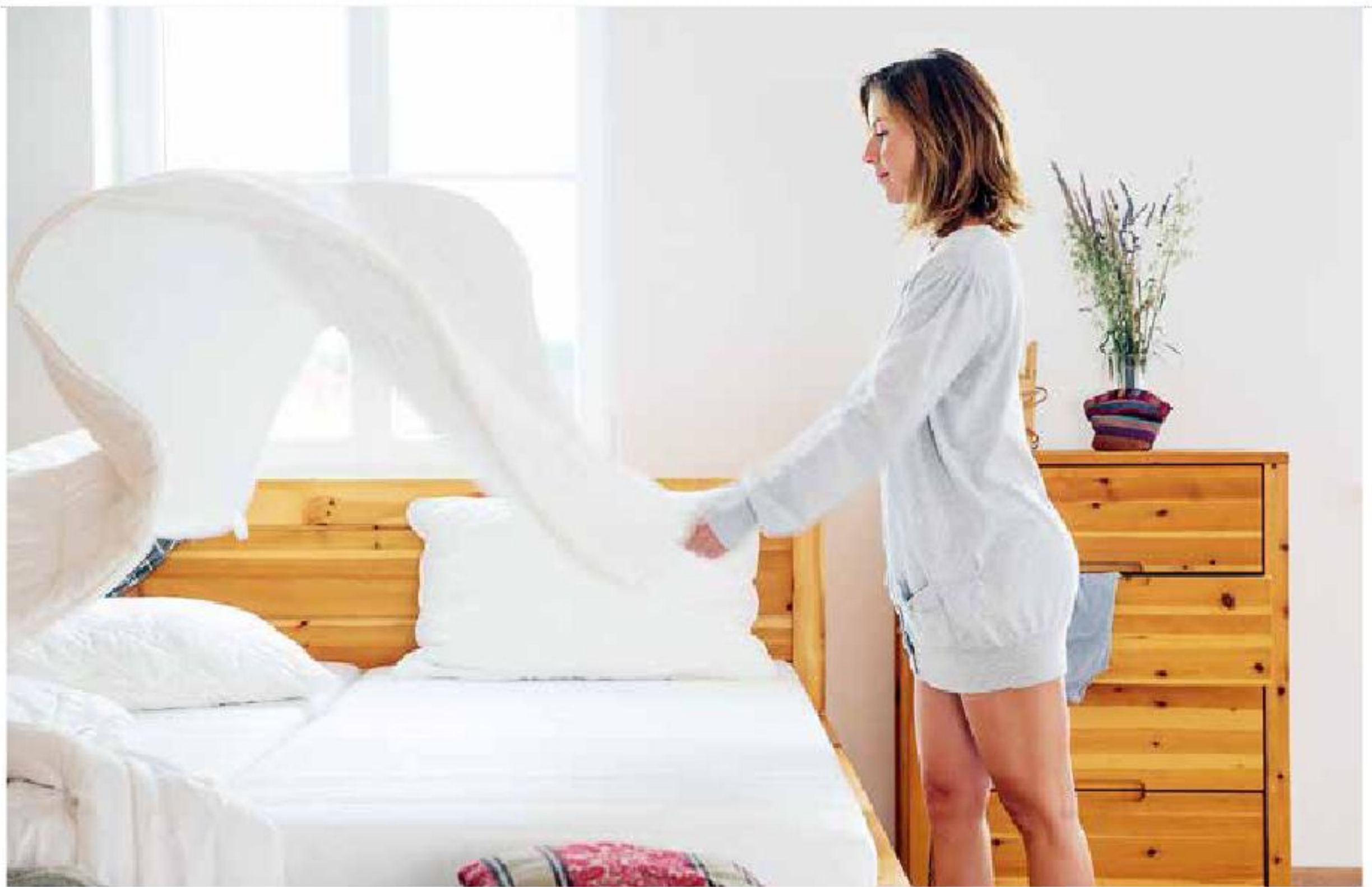
WEEKE

WEINMANN



HOMAG Austria Gesellschaft m.b.H.
Telefon: +43 6213 20202-0
info@homag-austria.at

www.homag-austria.at



Gut ausgeruht? Durch den steigenden Leistungsdruck unserer Gesellschaft wächst das Bedürfnis der Konsumenten nach einem gesunden, erholsamen Schlaf.

Der Schlafplatz im Rampenlicht

ANALYSE Exklusive Bettanlagen und hochwertige Schlafsysteme rücken immer mehr in den Fokus und entwickeln sich vom „Grundbedürfnis“ zum Lifestyleartikel.

Text: **Andreas Hemetsberger**

Genauso wie vieles andere in der Einrichtungsbranche ist auch der Schlafplatz dem Wandel der Zeit unterworfen. Der gesunde Schlaf rückt klar in den Fokus unserer „schlaflosen“ Leistungsgesellschaft. Immer häufiger holen sich Herr und Frau Österreicher das luxuriöse Gefühl eines imposanten Bettes samt hochwertigem Schlafsystem nach Hause.

DER GESUNDE SCHLAF

Schlafen ist ein Grundbedürfnis wie Essen und Trinken und eine Selbstverständlichkeit für jeden Menschen. Zum Thema gemacht wurde er bislang immer nur dann, wenn er Probleme bereitete. Durch den permanent steigenden Leistungsdruck unserer Gesellschaft wächst auch das Bedürfnis der Konsumenten nach einem gesunden,

erholsamen Schlaf. Verstärkt wird dieses Bedürfnis durch das steigende Gesundheitsbewusstsein, welches das Konsumverhalten seit einigen Jahren prägt. Viele sind um einen besonders gesunden Lebensstil bemüht und so gelten heute Sport und eine ausgewogene Ernährung bereits für einen großen Teil der Bevölkerung als selbstverständlich. Wer sich daran hält und gesund schläft, ist leistungsfähiger und erfolgreicher – so das neue Bild unserer Gesellschaft.

INDIVIDUALITÄT ALS CHANCE FÜR TISCHLER

Während die berühmten Möbeldesigner des 20. Jahrhunderts für das Thema Bett und den Schlafplatz im Allgemeinen recht wenig übrig hatten, liegt der Fokus der bedeutenden Hersteller nun im Bereich

der Schlafräume. Dieser Trend ist auch auf allen internationalen Möbelmessen und selbst bei den großen Suchmaschinenanbietern wie Google klar erkennbar und messbar. Die Internetsuchmaschinen verzeichnen in den letzten Jahren eine starke Zunahme bei den Begriffen „Schlaf“, „Schlafraum“ oder etwa „gesunder Schlaf“. Die Wünsche der Kunden werden dabei immer individueller. Anstelle standardisierter Kombinationen wie Bett, Schrank, Kommode und Nachttisch sind immer häufiger individuelle Schrankraumlösungen und aufwendige Betten gefragt. Das stellt die Großflächenanbieter und Diskonter meist vor eine unlösbare Herausforderung, weil sich diese fast ausschließlich standardisierter Möbelprogramme meist ausländischer Massenhersteller bedienen. So führt

» Die Zeiten, in denen der Tischler die Schlafzimmermöbel angefertigt hat, ohne das passende Schlafsystem anzubieten, sollten längst vorbei sein. «

Andreas Hemetsberger



der Weg des Konsumenten wieder immer häufiger zum heimischen Tischler, der in der Lage ist, deren Wünsche mit Perfektion umzusetzen.

SCHLAFSYSTEME ALS ERGÄNZENDE HANDELSWARE

Der Kauf von Matratzen und Schlafsystemen wird für den Konsumenten immer mehr zum Spießrutenlauf. Undurchsichtige Angebote, ein völlig undurchschaubares, riesiges Spektrum an Modellen und Ausführungen und teils mangelnde Beratung verunsichern und machen den Matratzenkauf immer mehr zur Vertrauenssache. Fadenscheinige Reportagen und skurrile TV-Berichte tun ihr Übriges dazu.

Dieses Vertrauen bietet einmal mehr der Tischler. Ihm wurde vielfach schon die kostspielige Planung und Anfertigung der Inneneinrichtung anvertraut – warum nicht auch die Auswahl des richtigen Schlafsystems? Die Zeiten, in denen der Tischler die Schlafzimmermöbel geplant und angefertigt hat, ohne dabei das passende Schlafsystem anzubieten, sollten längst vorbei sein.

UNVERGLEICHBARE QUALITÄTSPRODUKTE

Wichtig für den Verkaufserfolg bei Schlafsystemen ist die Unvergleichbarkeit der angebotenen Produkte. Es macht für den Tischler keinen Sinn, seinem Kunden Billigangebote auf Diskontniveau aufs Auge zu drücken. Einige österreichische Hersteller haben sich inzwischen auf klein strukturierte Betriebe spezialisiert und bieten dem Tischler Produkte auf höchstem Qualitätsniveau.

Gerade bei Matratzen und Schlafsystemen hat für Tischlereibetriebe ein österreichischer Produktionsbetrieb große Bedeutung. Der österreichische Produktionsstandort

sichert ein Höchstmaß an Flexibilität und Zuverlässigkeit und garantiert höchste Qualitätsstandards.

POSITIVE VERKAUFSARGUMENTE

Nahezu jeder kennt inzwischen die schrecklichen Bilder aus fernöstlichen Nähereien und viele Konsumenten achten inzwischen auf schadstofffreie, ökologisch hergestellte Produkte. Österreichische Qualitätsprodukte werden im Gegensatz zu den Diskontprodukten aus dem Osten schadstofffrei und unter Einsatz ökologischer Fertigungsverfahren individuell angefertigt. Das schafft Vertrauen beim Konsumenten und erleichtert die Kaufentscheidung.

SCHULUNGEN FÜR MEHR VERKAUFSERFOLG

Unerlässlich für alle Tischler ist ein ordentliches Maß an Fachwissen, um interessierte Kunden ehrlich und glaubwürdig beraten zu können. Fachkompetenz und ehrliche Beratung machen oft den Unterschied und führen letztlich zum Verkaufserfolg. Hier bieten die österreichischen Hersteller und auch spezialisierte Einkaufsverbände ein umfangreiches Angebot an Produkt- und Verkaufsschulungen, die den Handwerksbetrieben das nötige Know-how vermitteln.

TIPPS

Setzen Sie auf unvergleichbare Produkte vom österreichischen Qualitätshersteller. Nutzen Sie Schulungsangebote und eignen Sie sich ein breites Fachwissen an. Wecken Sie bei Ihrem Kunden den Wunsch nach nachhaltigen Produkten.

Der Autor, Andreas Hemetsberger, ist Vertriebsleiter bei Regina Schlafkomfort. Info:

www.schlafkomfort.at ■

SACHSENER

GmbH



HOLZWERKSTOFFE

Zuschnitt

Bekantung

Bohren

Dübeln

Rasterbohrung

Fräsen

Lackieren

SACHSENER GmbH

Gewerbering 5

A- 3484 Grafenwörth

T: +43(0)2738/21111

F: +43(0)2738/21111-77

eMail: holz@sachseneder.at

www.sachseneder.at

Gute Nacht

SCHLAFSYSTEM Das Schlafsystem Relax 2000 sorgt mit seinen 45 Spezialfederkörpern für optimale Entspannung und gesunden Schlaf.

Grundvoraussetzung für einen erholsamen Schlaf ist die Entspannung der Muskulatur in einer natürlichen Körperlage. Die Relax Natürlich Wohnen GmbH trägt dem gesunden Schlaf mit ihrem patentierten Teller- und Lamellensystem Rechnung, das besonders auf die Punkteelastizität abzielt.

Das Herzstück der Bettsysteme von Relax ist das bewegliche Relax 2000 mit zahlreichen Einstellmöglichkeiten, die eine optimale Anpassung an den Körper des Schlafenden und damit einen erholsamen Schlaf ermöglichen.

Genau 45 dreidimensional gelagerte Spezialfederkörper mit einer Einsinktiefe von

bis zu 70 Millimetern sorgen beim Relax 2000 für eine Entspannung der Wirbelsäule. Je nach Bedarf bieten die Spezialfederkörper, die aus Zirbe oder Buche gefertigt sind, an den verschiedenen Stellen Unterstützung oder geben in den richtigen Zonen nach. Dank spezieller Zugstangen kann außerdem die Festigkeit der einzelnen Federkörper eingestellt werden, was besonders in der Becken- und Schultergegend zusätzliche Entlastung bringt. Besondere Erwei-



terungsprodukte des Relax 2000, die spezielle Schlafbedürfnisse bedienen, runden das Sortiment der Relax Natürlich Wohnen GmbH ab. Die Komfort-Schulterzone etwa bietet eine um 50 Millimeter erhöhte Einsinktiefe und sorgt damit für eine bessere Entlastung der Wirbelsäule von Nacken- und Schulterschmerzen. Eine Hebehilfe, gefertigt aus europäischem Buchenholz, sorgt bereits beim Zubettgehen für mehr Schlafkomfort. Damit kann die Höhe des Bettsystems um bis zu 46 Zentimeter verändert werden. Von der niedrigsten Stufe mit 31,5 Zentimetern bis zur maximalen Höhe von 77,5 Zentimetern ist jede Einstellung möglich. Außerdem ist die Liegefläche schräg einstellbar, sodass für das Aufstehen oder Aufsetzen eine angenehme Position gegeben ist. Die massive Holzkonstruktion bietet eine stabile Basis und Gummifüße gewährleisten einen rutschfesten Stand. Relax 2000 passt, wie auch die übrigen Schlafsysteme von Relax Natürlich Wohnen, in jedes Bett mit seitlichen Auflageleisten. ■



Die Spezialfederkörper ermöglichen eine einfache Anpassung an die persönlichen Bedürfnisse.

FOTOS: RELAX



Digitaldruck auf Glas

Für Industrie – Handel – Architektur – Design

wiesbauer.
LEBEN MIT GLAS SEIT 1929

Glas Wiesbauer GmbH & CoKG
Freistädter Straße 5 | A-4310 Mauthausen
Tel.: 07238 2298 | office@glas-wiesbauer.at



180 Quadrate sind dreidimensional beweglich und passen sich der Körperform an.

Schlafen mit System

SCHLAFSYSTEM Wer sich nicht zwischen Boxspringbett und Tellerlattenrost entscheiden will, greift zum Q-Schlafsystem. Das Schlafsystem, das in Oberösterreich produziert wird, besteht aus einer Unterfederung mit 180 Quadraten in verschiedenen Härten und einer speziell darauf abgestimmten Matratze, die die Körperform auf die einzelnen Quadrate überträgt. Der Vertrieb des innovativen Systems erfolgt ausschließlich über den Fachhandel und Tischlereibetriebe und lässt sich mit jedem Bett kombinieren. Dies ermöglicht dem kreativen Tischler, zusammen mit einem individuell gefertigten Bett ein Produkt mit Alleinstellungsmerkmal anzubieten.

www.q-schlafsystem.at ■



Gesamtpaket erholsamer Schlaf

SCHLAFSYSTEM Elastica gilt seit über 40 Jahren als Hersteller hochwertiger Schlafsysteme. Mit seinem Fachwissen in Sachen „gesunder Schlaf“ unterstützt das Unternehmen aus Kuchl auch Tischlereibetriebe und gibt ihnen die Möglichkeit, ein qualitativ hochwertiges Gesamtpaket für erholsame Nächte anzubieten. Während sich der Tischler um die individuelle Planung und Produktion des Bettes kümmert, erhalten die Kunden eine Schlaf-Fachberatung von Elastica kostenlos. Ein großer Vorteil: So kann höchster Schlafkomfort angeboten und mithilfe aufbereiteter Verkaufstools attraktive Wiederverkäufersituationen genutzt werden. www.elastica.at ■

FOTOS: ELASTICA, Q-SCHLAFSYSTEM

RSOCAD · AV · CNC




RSO

Software für die Möbelbranche

Vertriebspartner Österreich
 cad-concept Vertriebs- und Dienstleistungs GmbH
 Erlaufstraße 44
 A-3251 Purgstall
 Tel.: +43 7489 70999
 office@rso-group.at

www.rso-group.at




ORANIER DESSAUER

KÜCHENTECHNIK



Einziger, robuster, eleganter Herd mit der modernen Technik von heute.
 Erhältlich in den Ausführungen: schwarz, bordeauxrot, creme
 Rauchrohranschluss links oder rechts wählbar!
UVP € 2.690,-

Erhältlich im Küchen- u. Elektro-Fachhandel

Oranier Heiz- und Kochtechnik GmbH
 Niederlassung Österreich
 4020 Linz, Dürrnbergerstraße 5, Tel.: 0732/66 01 88-10
 Fax: 0732/66 02 23, Mail: sales@oranier.at

ELEKTROWERKZEUGE

FESTOOL

Festool Österreich GmbH
A-5082 Grödig
Schloss Glanegg 2
www.festool.at
www.festool.at/haendersuche



MASCHINEN- UND MASCHINENZUBEHÖR



**MASCHINEN, WERKZEUGE
SCHLEIFMITTEL, BÜRSTEN**
T +43 (0) 77 17/82 23 - F +43 (0) 77 17/77 82
office@hog-innovations.at - www.hog-innovations.at

ZULIEFERTEILE

Rapid

HOLZTECHNIK
Möbelfronten - Korpustelle

Rapid-Holztechnik GmbH
A-4432 Ernstshofen, Aigenfließen 48
T +43 (0) 7435/86 98
office@rapid-holztechnik.com
www.rapid-holztechnik.com

GLAS UND ZUBEHÖR

IHR SPEZIALIST FÜR
BRANDSCHUTZGLAS

VETROTECH Saint-Gobain Central & Eastern Europe
Siegfried-Marcus-Straße 1, 4403 Steyr
Telefon 07252- 90 90 90, Fax 07252- 90 90 99
infoVSGC.vetrotech@saint-gobain.com

vetrotech
SAINT-GOBAIN



SOFTWARE

RSO
Group

Christian Röbl
Betriebsgebiet 173
A-3532 Rastendorf
+43 2826 201
www.rso-group.at

AUTODESK
Authorized Developer
Authorized ISV Partner

Software für die Möbelbranche

TISCHLER JOURNAL

Die nächste Ausgabe erscheint
am **3. Dezember 2015**
Anzeigenschluss ist der
17. November 2015

LICHT FÜR DIE WELT

Mit 25 Euro monatlich schenken Sie einem behinderten Kind Zukunft.

licht-fuer-die-welt.at

**MASSIVHOLZ
UMLEIMER**
verschiedenste Holzarten
von
Fa. Wittmann GmbH
Tel. 0 76 15/22 91
buero@wittmann-gmbh.at

Gradwohl Fenster



- + Eingefräste Schließteile
- + Holz, Holz/Alu, Kunststoff
- + Schöne Oberfläche

**Fenster und Haustüren
für Wiederverkäufer!**

A-2630 Ternitz/NÖ, Aussichtsgasse 49
Tel. 02630/38466, www.gradwohl-fenster.at



marlan®

Lesina 12 mm massiv
Modulwaschtisch ohne Trägermaterial
schlanke Linie, 11 Becken zur
Auswahl (ohne Aufpreis)
www.marlan.at

VERKAUF

SCHNITTHOLZ: Kirsch, Ahorn 270,-
euro Nuss ab 700,-
MASSIVHOLZPLATTEN
Buche, Eiche, Birn, Erle, Nuss
Tel. 07258/2533, info@elefant-moebel.at
DRECHSLERARBEITEN, MASSIVHOLZTEILE
HANDLÄUFE

HANDLÄUFE

VERSCHIEDENSTE HOLZARTEN

WITTMANN GMBH

Tel. 0 76 15/22 91

buero@wittmann-gmbh.at

Sonderanfertigungen von
Brandschutzportalen in EI30
und Brandschutzfenstern in
WAF EI30/EI60/EI90
in Holz und Holz/Alu
ÜA-zertifiziert
sowie Hauseingangstüren für
Wiederverkäufer

WOHRER

Fenster-Türen-Technik GmbH

Hart 11, 4310 Mauthausen

0 72 62/62954, Fax DW 25

office@woehrer.cc

www.woehrer.cc

Beschläge Manufaktur
Wieser
Ges.m.b.H.
aus
unserer
Schmiede
A-4541 Adlwang
Vorhangstangen
Tel.: ++43 (0) 7258 / 5425
www.wieser-antik.com

KRAFT FAHRZEUGE WINKLER

HANDEL-VERLEIH-SERVICE.

Krankenhausstraße 31 – 4150 Rohrbach
Tel.: 07289/62350 – Mobil: 0664/4430515
kraftfahrzeuge@winkler.co.at
www.winkler.co.at



Mercedes 313 CDI Sprinter Koffer, 3,5to,
4350x2020x2120, Bj. 2011, Klima etc.

Mercedes 513 CDI Sprinter Koffer – 3,5 to,
4200x2100x2220, Bj. 2012, ca. 65.000 km

VW Crafter 35 TDI, Koffer/LBW, 4250x2120x2120,
Bj. 2010, 139.000 km

Fiat Ducato JTD 120 Koffer, ca. 4100x2100x2250,
Klima etc. Bj. 2011, Nutzlast bis 1200 kg!!

Fiat Ducato JTD 120 Koffer/LBW
4200x2100x2300, Klima etc. Bj. 2012, 77.000 km

Ford Transit 155EL350 Koffer (155 PS
EURO5) Zwillingsbereift, 900 kg Nutzlast!
4150x2100x2350, Klima etc., Bj. 2012, 71.000 km

Ford Transit 140EL350 Koffer (140 PS
EURO4) Zwillingsbereift, 900 kg Nutzlast!
4150x2100x2350, Klima etc., Bj. 2011, 65.000 km

Ford Transit 140EL350 Fahrgestell lang (140 PS)
Zwillingsbereift – Heckantrieb, Aufbauten bis
4,5m, Klima etc., Bj. 2011, 57.000 km

Ford Transit 100T300 HD-Kasten L2 H3, Fron-
tantrieb, bis 1,5 to Nutz! Klima etc., Bj. 2012,
65.000 km

Ford Transit 85T280 HD-Kasten L1 H2, Front-
antrieb, bis 1,5 to Nutz! Klima etc., Bj. 2011,
70.000 km

Peugeot Boxer 120 HDI Koffer 3150x2250x2300,
Anhängervorrichtung etc. Bj. 2009, 92.000 km

Peugeot Boxer 120 HDI Koffer/LBW,
3750x2070x2180, Klima etc. Bj. 2010, 89.000 km

Renault Master 2.5DCi (101 PS), HD-Kasten L2H2,
6-Sitzer!, 2. Sitzreihe mit Trennwand klappbar!
Bj. 2010

Chevrolet Silverado 4x4 Pickup, 6,5 V8 Turbo-
diesel – 190 PS, Automatik, Klima, Leder etc. 3,5 to
Anhängelast, Bj. 1997, 156.000 km – Top Zustand! –
voll abschreibbar – MwSt. abzugsfähig!

AUSA Allrad-Geländestapler, 2,5to, mit Kabine/
Heizung, große hydr. Leichtgutschaufel etc., Bj.
2007, 1.300 Betriebsstunden

Wir besorgen Ihnen gerne Ihren Spezialtransporter auf Wunsch!
Inzahlungnahme und Finanzierung möglich!
JETZT NEU: Gebrauchtteile für Ihren Mercedes Sprinter

www.winkler.co.at

Wegen Betriebsauflösung sind folgende gebrauchte Maschinen zu verkaufen:

Langzauner Heizplattenpresse 2.5 x 1.3 m	€ 1.500,-
Langzauner Bandschleifmaschine	€ 1.000,-
Kölle Abricht-Dicktenhobelmaschine 630 mm	€ 2.000,-
Felder Kombi-Kreissäge-Fräse-Bohrmaschine	€ 1.800,-

Viertl Modellbau, Tel. 0 52 23/573 08

3-Schicht-Platten



wittmann
Innovation in Holz...

Oberkreith 51 · D-93426 Roding
Telefon: +49 (0) 94 61 16 27 · Fax: 51 52
info@wittmann-holzverarbeitung.com
www.wittmann-holzverarbeitung.com

VERMIETE Tischlerhalle

660–1000 m², Filter, Silo, gewerbll.
Bewilligung f. Holz-/Metallverarbeitung
vorhanden, m² € 1,80

Wo: Molln, Sepp-Huber-Str.1

07258/2533, info@elefant-moebel.at

Verkaufe günstige Maschinen in sehr guten Zustand

Stapler, Formatkreissäge, Tischfräse, Stückholzhacker,
Kompressor, Bandschleifmaschine, Verleim-Pressen und
Paletten-Regale u.v.m

Besuchen Sie uns: www.felbermayr-maschinen.com



Mehr zum Thema Lehrlingsausbildung finden
Sie in unserem Fachmagazin #ausbilden

www.ausbilden.co.at



Der Montagetischler

ALLTAGSGESCHICHTEN Manche Dinge darf man nicht zu wörtlich nehmen: Sonst können Kommunikationsprobleme zu großen Missverständnissen mit weitreichenden Auswirkungen führen.

Text: **Erika Stockinger**

So unglaublich diese Erzählung klingen mag, sie hat sich tatsächlich so zugetragen. Im Jahre 1980 suchte ein damals bekannter Kunst- und Möbeltischler, Herr Erich M., über eine Zeitungsannonce einen Montagetischler. Schon nach der ersten Anzeige meldete sich ein junger Mann, der dem Meister sehr zusagte. Man vereinbarte den ersten Arbeitstag und der junge Mann erschien pünktlich und erledigte seine Aufgabe, den Einbau eines Schlafzimmerkastens, zur vollsten Zufriedenheit seines Chefs.

Herr Erich M. freute sich, dass es ihm so schnell gelungen war, einen tüchtigen und geschickten Tischler zu finden. Ist ja nicht so selbstverständlich. Er meldete den Jungtischler ordnungsgemäß an.

Aber schon am nächsten Tag erschien der Jungtischler nicht mehr zur Arbeit. Es wurde 9 Uhr, es wurde 10 Uhr. Um 12 Uhr gab der Meister jede Hoffnung auf, dass sein Neuzugang noch auftauchen werde. Mehrere Telefonanrufe blieben unbeantwortet. Handys gab es zu dieser Zeit ja noch nicht.

Was war passiert? Wurde der Jungtischler krank, war ihm etwas zugestoßen? Die Frage blieb im Raum stehen, ohne dass sich eine Antwort darauf fand. Es kam der Dienstagmorgen. Auch an diesem Tag passierte nichts. Der junge Montagetischler war wie vom Erdboden verschwunden.

Am Donnerstag gab unser Meister, Herr Erich M., jede Hoffnung auf und meldete seinen Neuzugang wieder ab.

Von dieser Enttäuschung musste er sich wirklich erholen. Er ließ die Arbeit sein und traf sich mit einigen Stammtischfreunden im nahe gelegenen Gasthaus, um sich von seinem aufgestauten Frust zu befreien.

Hier wurde über diesen Vorfall natürlich heftig diskutiert und alle möglichen Schre-

ckensszenarien wurden durchgespielt. So lange, bis sich alle auf eine Verschwörungstheorie einigten. Sie waren sich einig, dass der Kurzzeit-

zeittischler

natürlich des Öfteren anstoßen. So verließ unser Tischlermeister, Herr Erich M., etwas wackelig auf den Beinen zu später Stunde das Gasthaus. Am nächsten Tag machte er

sich, wie am Vortag besprochen, auf die Suche nach versteckten Kameras und Wanzen. An Arbeit war natürlich wieder nicht zu denken. Und? Konnte er etwas Verdächtiges finden?

Natürlich nicht. Diese Theorie entsprang den Hirngespinnsten einer ausgedehnten Stammtischrunde.

Das Wochenende verlief ruhig und am Montag begann unser Tischlermeister wieder frohen Mutes sein Tagewerk.

Aber was musste er sehen, als er zur Werkstatt kam? Der Montagetischler vom vergangenen Montag stand vor dem Eingang. Als er ihn zur Rede stellte, war dieser wiederum völlig erstaunt. In der Zeitungsannonce hatte der Meistertischler doch eindeutig einen Montage-Tischler gesucht und da an jenem Tag Montag war, war er also da, um seinen Job zu erledigen.

Das Arbeitsverhältnis wurde nicht wieder aufgenommen. □



bestimmt Wanzen und versteckte Kameras in der erfolgreichen Tischlerei angebracht hatte, um „Werksspionage“ zu betreiben. Herr Erich M. wurde beauftragt, am nächsten Tag unter die Hobelbank, hinter jedem Kasten und bei jeder Maschine nachzusehen.

Ja, so musste es wohl gewesen sein. Es gab keine andere, plausible Erklärung für das einmalige Auftreten des Jungtischlers. Auf diese Schlussfolgerung musste man

ZUR AUTORIN

Erika Stockinger ist Sammlerin und Verfasserin von Geschichten, die berühren, bewegen, die erhaltenswert sind. Auf dieser Seite erzählt sie jeden Monat Begebenheiten aus dem Tischleralltag.
Mail: die.schreibwerkstatt@yahoo.com





Format-4 - sieht überall gut aus.

Der Allrounder in Ihrer
Tischlerei ab
€ 49.900,-

exkl. MwSt.



www.format-4.at



Serie Toulon – Markante Form und bewährte Technik

HOPPE setzt mit der Fenstergriff-Serie Toulon auf markante eckige Formen, die hervorragend zu den aktuellen Design-Trends passen.

Die umfangreiche Produktpalette dieser Serie reicht von Fenstergriffen über passende Balkontür-Garnituren und Parallel-Schiebe-/Kipptür-Griffen bis hin zu Hebe-Schiebetür-Garnituren.

Der Fenstergriff der Serie Toulon ist standardmäßig mit der einbruchhemmenden **Secustik®-Technik** und dem **längenvariablen Vierkantsift** ausgestattet.

10 Jahre Garantie
auf die Funktion



Hergestellt in Europa



DIN EN ISO 14001
Umweltschonende
Herstellung

