

# TISCHLER

Offizielles Fachorgan der Bundesinnung und der Landesinnungen der Tischler | November 2016

JOURNAL 11

## Meistermöbel

Die schönsten Möbelstücke der  
Jungmeister aus dem  
Lignorama.



### Die Einzelkämpfer

Als EPU erfolgreich im Tischlerhandwerk *AB SEITE 8*

### Geht doch!

Designmöbel im Onlineshop von Radaschitz *AB SEITE 22*



Werner Hetzenecker mit Sohn Jonas vor der KUNDIG Brilliant-2 1350-RdEd Vmax

## »Perfektes Schleifbild auf dem Längs- und dem Querholz«

Werner Hetzenecker, Sie betreiben eine sehr effiziente Bauschreinerei im oberpfälzischen Wald (DE).

In unserem 3-Mann-Betrieb fertigen wir gut 1000 Holz- und Alufenster pro Jahr. Außerdem produzieren wir viele Türen und verschiedene andere Bauteile.

Der für einen Kleinbetrieb bemerkenswert große Output dürfte eine Folge Ihrer Investitionen in den Maschinenpark sein?

Klar, die Maschinenteknik bestimmt zu einem wesentlichen Teil das Produktionsvolumen. Andere Strategien lässt der Wettbewerb im Fensterbau kaum zu. Tatsache ist: Die Qualitätsansprüche steigen und gleichzeitig sinken die Preise der Fenster. Mit den modernen Hobel- und Fräs-Anlagen können heute Fenster mit

ganz ordentlichen Oberflächen hergestellt werden. Das bewegt zahlreiche Fensterbauer dazu, komplett auf das Schleifen zu verzichten.

Sie setzen aber weiterhin aufs Schleifen. Warum?

Wir wollen uns mit der bestmöglichen Oberflächen-güte qualitativ vom Wettbewerb abheben. Da kommt man um das Schleifen nicht herum. Die KUNDIG Brilliant-2 „Vmax“ wurde speziell für den Fensterbau konzipiert. Mit den zwei einander gegenüberliegenden Diagonalaggregaten lässt sich bei der rahmenweisen Fertigung sowohl auf dem Längs-, als auch auf dem Querholz ein perfektes Schleifergebnis erzielen. Dabei kann man die Rahmen gerade einlassen und somit die gesamte Arbeitsbreite der Maschine nutzen.

## IMPRESSUM

Die Offenlegung gemäß § 25 Mediengesetz ist unter [www.wirtschaftsverlag.at/offenlegung](http://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](http://www.wirtschaftsverlag.at)

**Chefredakteur:** Dipl.-Ing. Thomas Prlić, DW 341, E-Mail: [t.prlic@wirtschaftsverlag.at](mailto:t.prlic@wirtschaftsverlag.at)

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Mag. Gudrun Haigermoser, Harald Jeschke, Gustav Just, Erika Stockinger, Dr. Stephan Trautmann, Ing. Gernot Wagner, Mag. Manfred Wildgatsch.

**Layout:** Make Media Mediendienstleistungen OG, 1140 Wien, [office@makemedia.at](mailto:office@makemedia.at)

**Geschäftsführung:** Thomas Zembacher

**Anzeigenleitung:** Dr. Rainer Wimmer, DW 240, E-Mail: [r.wimmer@wirtschaftsverlag.at](mailto:r.wimmer@wirtschaftsverlag.at)

**Anzeigenberatung:** Violetta Seidel, DW 245, E-Mail: [v.seidel@wirtschaftsverlag.at](mailto:v.seidel@wirtschaftsverlag.at)

**Anzeigenservice:** Andrea Fischer, DW 441, Fax: DW 50441, E-Mail: [tischler@wirtschaftsverlag.at](mailto:tischler@wirtschaftsverlag.at)

**Anzeigenrepräsentanz OÖ:** Verlagsbüro Gerhard Weberberger, Kleinwörth 8, 4030 Linz, E-Mail: [linz@wirtschaftsverlag.at](mailto: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. 44 vom 1. 1. 2016

**Erscheinungsweise:** monatlich

**Hersteller:** Friedrich Druck & Medien GmbH, A-4020 Linz, Zamenhofstraße 43-45, [www.friedrichdruck.com](http://www.friedrichdruck.com)

**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](mailto: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:** 7.160 Exemplare (1. HJ 2016)  
DVR: 0368491



# Österreich-Rundfahrt

Im vergangenen Monat hat die Tischler Journal-Redaktion viele Kilometer gemacht: Für die Berichte in dieser Ausgabe waren wir in acht der neun österreichischen Bundesländer unterwegs. Nur in Vorarlberg haben wir diesmal nicht persönlich vorbeigeschaut – was aber nicht bedeutet, dass nicht auch das westlichste Bundesland in diesem Heft vertreten ist. Herbstzeit ist traditionell auch Veranstaltungszeit – und so finden Sie auf den kommenden Seiten nicht nur Anwenderberichte und Reportagen, sondern auch unsere Berichte von den „Innovationstagen“ der Maschinenhersteller bis hin zu den Landesinnungstagungen.

Wie schon in der vergangenen Ausgabe begleitet uns auch in diesem Monat weiterhin das Thema Digitalisierung. Im Bericht auf Seite 20 stellen wir Ihnen ein Kooperationsprojekt aus Oberösterreich vor, in dem drei Tischlereibetriebe zusammen mit einer Softwarefirma und einem wissenschaftlichen Partnerinstitut die Grundlagen für ein gemeinsames Produktionsnetzwerk erarbeitet haben. Und wir haben (ab Seite 22) mit Hannes Radaschitz von der Tischlerei Radaschitz über die Erfahrungen mit dem firmeneigenen Onlineshop gesprochen, über den die Steirer seit einigen Jahren Maßmöbel vertreiben.

Hinweisen möchte ich Sie nicht zuletzt auf unseren redaktionellen Schwerpunkt ab Seite 58, wo wir rund ums Thema Möbelteile und Zulieferprodukte wieder interessante Reportagen, Firmenporträts und Produktinnovationen zusammengetragen haben.

Eine interessante Lektüre wünscht,  
**Thomas Prlić**



» Für die vorliegende Ausgabe waren wir für Sie in fast allen Bundesländern unterwegs. «

Thomas Prlić,  
Chefredakteur Tischler Journal



## COVERFOTO:

Unser Cover zeigt das Meisterstück „in vino veritas“ von Martin Fererberger, ein Weinpräsentationsmöbel. Foto: Rudolf Aigner

## SCHWERPUNKTE IM NÄCHSTEN TISCHLER JOURNAL:

Messevorschau Bau München, Lacke/Leime/Kleber, Kantenbearbeitung

□ TISCHLER JOURNAL 11 / 2016

- 03 EDITORIAL & IMPRESSUM
- 04 INHALT
- 06 HIGHLIGHT
- 68 MARKT
- 70 ALLTAGSGESCHICHTEN

■ IM BRENNPUNKT

- 8 DIE EINZELKÄMPFER  
Als EPU erfolgreich im Tischlerhandwerk

■ AKTUELLES, BETRIEB, WIRTSCHAFT

12 KURZMELDUNGEN

14 KOLUMNE

Harald Jeschke: Maschine, Mensch –  
Tischler-Personal 4.0

15 KOLUMNE

Meister Sturschädel und Meister Pfiffig im  
Modediskurs

16 ACHTERBAHN-STIMMUNG

Bei den aktuellen Konjunkturzahlen geht  
es kräftig auf und ab.

18 KOLUMNE

Rechtsanwalt Dr. Stephan Trautmann:  
Über die Wegehalterhaftung

19 KOLUMNE

Steuertipps: Vorsicht beim B2B-Online-  
shopping

20 KOOPERATIV PRODUKTIV

Drei Tischlereien schließen sich zu einem  
Produktionsnetzwerk zusammen.

22 GEHT DOCH!

Wie die Tischlerei Radaschitz online  
Maßmöbel vertreibt.

■ INNUNGEN

24 INNUNG KÄRNTEN

25 INNUNG TIROL

26 INNUNG WIEN

28 INNUNG NIEDERÖSTERREICH

30 INNUNG BURGENLAND

■ MATERIAL & TECHNIK

32 PRODUKTNEUHEITEN

34 KOMPAKT HOCH DREI

Wie Tischlermeister Thomas Margreiter die  
Egger-Kompaktplatte vielseitig einsetzt

38 AUF ABSTAND

Josef Gasperlmair über den neuen Glas-  
Abstandhalter

40 SICHER ZUM CE-ZEICHEN

Die neue Maco-Serviceplattform bietet  
Hilfe im CE-Dschungel.

42 ANDERS ARBEITEN

Anton Schwarz über die Vorteile der digi-  
talen Durchgängigkeit

■ MASCHINEN & WERKZEUGE

48 INNOVATIONSRUNDREISE

Fotohighlights von den Innovationstagen

50 REKORDE UND EIN JUBILÄUM

Rückblick auf Homag- und Holzma-Treff

52 WOHNEN IM BAD

Präzise Fertigung bei Standfest mit Biesse

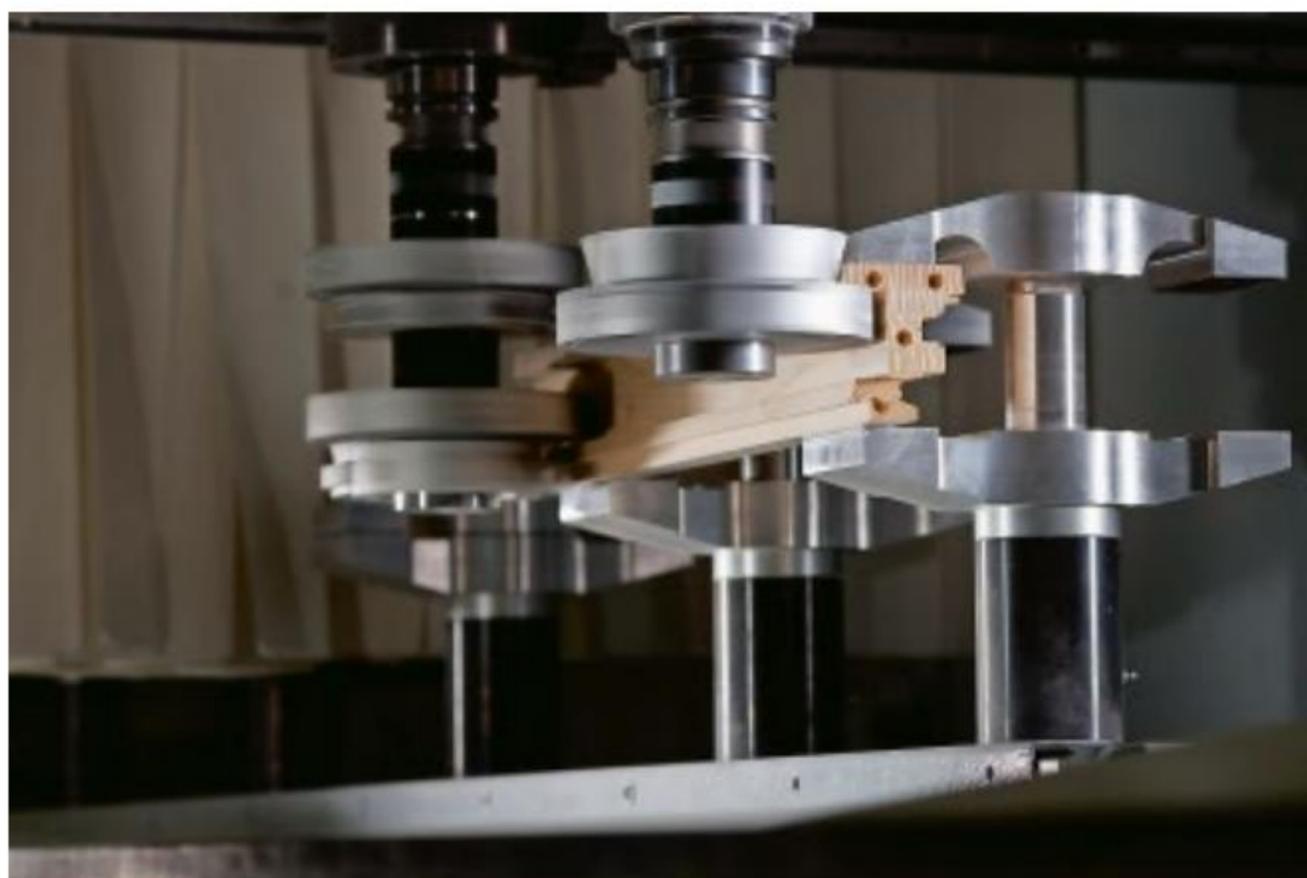
34

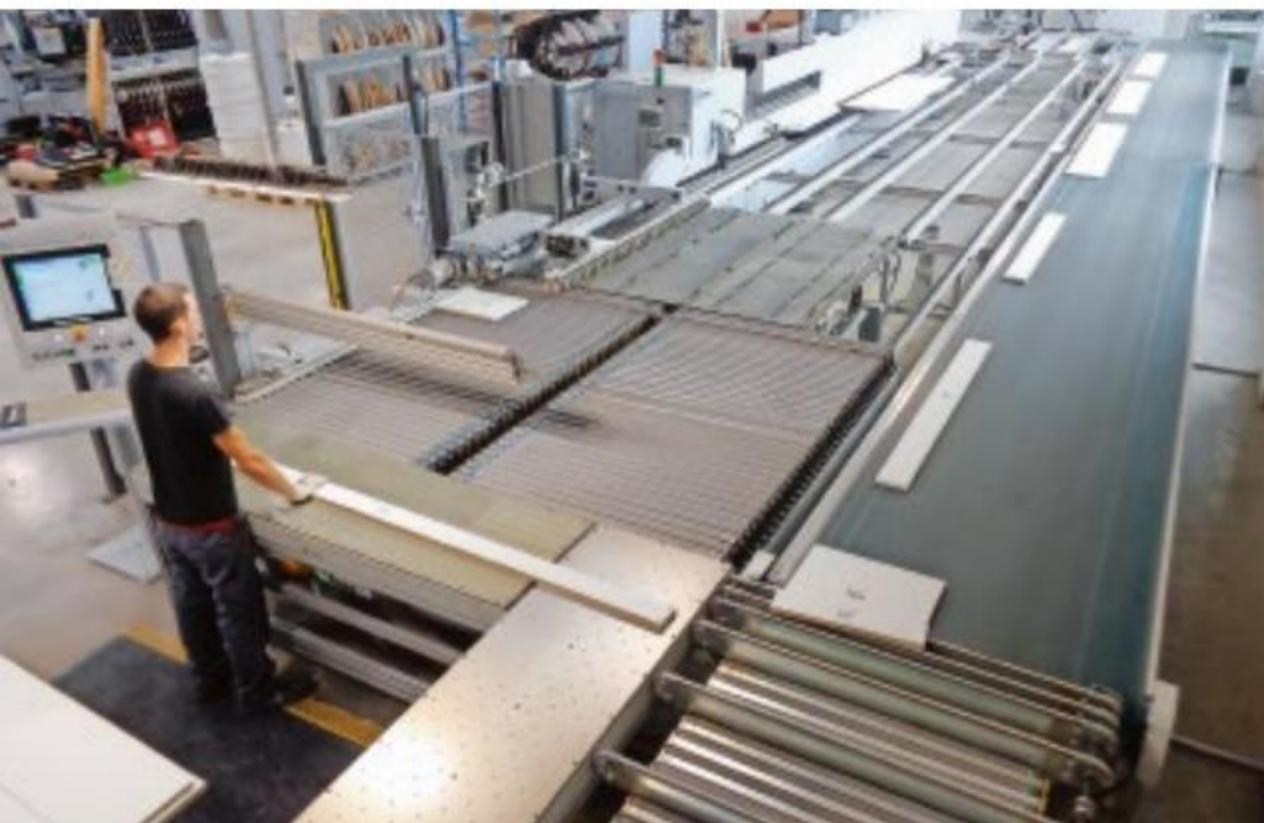


40



50





**BILDUNG**

**56 MEISTERSTÜCKE**  
Meisterarbeiten aus dem Wifi Salzburg

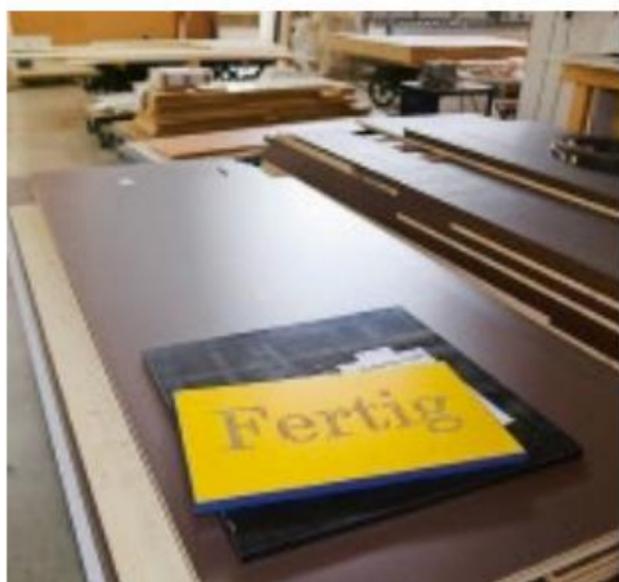
**SONDERTHEMA MÖBELTEILE & ZULIEFERPRODUKTE**

**58 GEPRÜFTE SITZQUALITÄT**  
Grassmann-Sessel hat die Marke Pallestrang übernommen.

**60 PRODUKTION AUFGESTOCKT**  
Speedmaster hat kräftig in seine Produktionsstandorte investiert.

**64 SCHNELLER DESIGNWECHSEL**  
Ostermann liefert ein breites Spektrum an Produkten für den Innenausbau.

**66 ZULIEFERER & DIENSTLEISTER**  
Fachhändler holzstark bietet auch ein maßgeschneidertes Möbelteileservice.



**58**  
**Sonderthema**  
**Möbelteile &**  
**Zulieferprodukte**

**66**

**22**



» Wir haben durch die Entwicklung von Mobilamo auch viel für das Tagesgeschäft gelernt. «

*Hannes Radaschitz, Geschäftsführer*

**Geschätzte Tischler:**

Lesen Sie erst mal in Ruhe diese Zeitung zu Ende. Weil Sie wissen, dass Speedmaster all Ihre Möbelteile vollautomatisiert vorfertigt.

**Das spart Zeit. Sparen Sie mit!**

**[www.speedmaster.at](http://www.speedmaster.at)**

[www.speedmaster.at](http://www.speedmaster.at)

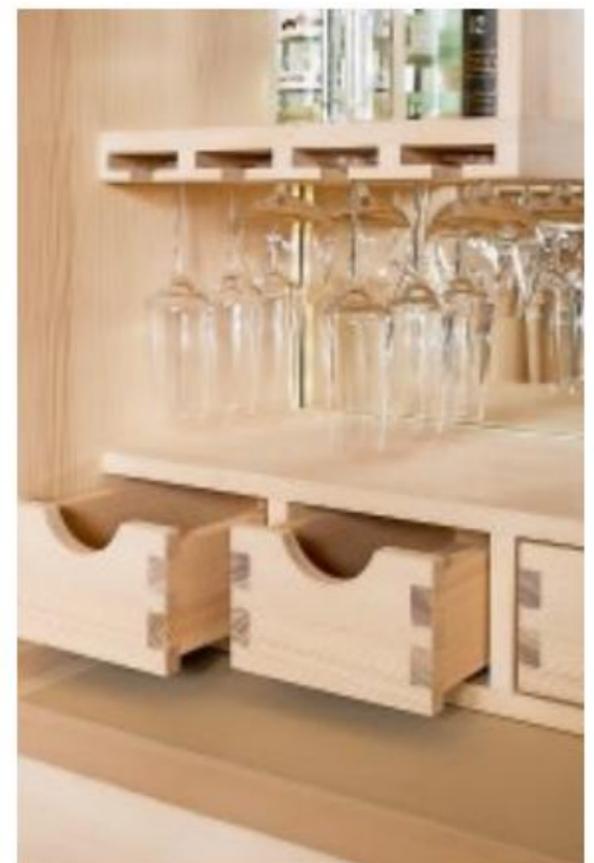




Martin Fereberger aus Schladming gewann mit seinem Weinpräsentationsmöbel „in vino veritas“ Platz eins beim „LignoramAward“.



Anton Mühlthaler aus Eben im Pongau erreichte mit seinem Barschrank in Weißtanne den zweiten Platz.

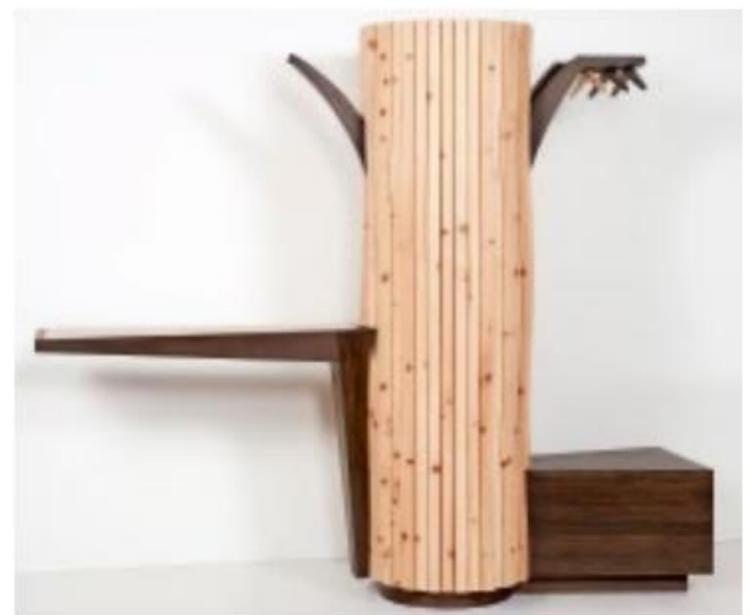




Mit einer Schlafzimmerkommode mit weißen Corianfronten und umlaufendem Nussholz furnier kam Christoph Koller auf Platz drei.



Publikumspreis: Johannes Kammerer für seinen „dockland desk“



Johanns Payerhofers Jagdmöbel-Garderobe wurde ebenfalls mit dem Publikumspreis ausgezeichnet.

# Meistermöbel

Alljährlich werden im Holz- und Werkzeugmuseum Lignorama in Riedau (Oberösterreich) im Rahmen der „Tischlermeistergalerie“ die besten Meisterstücke ausgestellt und prämiert.

Eine Fachjury wählt aus den präsentierten Stücken die Sieger aus, auch das Publikum stimmt für seinen Liebling. Diesmal ging der „LignoramAward“ an Martin Fererberger aus Schladming mit seinem Weinpräsentationsmöbel „in vino veritas“. Zu etwas Besonderem macht das Meisterstück aus Eichenholz seine „Tor-

sion“: die Form eines Trapez, das sich über die gesamte Länge um 180 Grad verdreht. Martin Fererberger absolvierte die Ortweinschule in Graz. Anton Mühlthaler aus Eben im Pongau erreichte mit seinem Barschrank in Weißtanne (entstanden am Wifi Linz) den zweiten Platz.

Äußerlich elegant und zurückhaltend, tut sich im Inneren eine wahre Wein-Welt auf: Ausgeklügelte Weingläserhalter, gezinkte Laden, ein lederbezogener Auszug zum Einschenken und ein elektrischer Weinkühler sind nur einige Details. Mit sei-

ner Schlafzimmerkommode mit weißen Corianfronten und umlaufendem Nussholz furnier kam Christoph Koller (MS Pöchlarn) aus Hadersdorf am Kamp auf Platz drei.

In der Publikumswertung gab es diesmal die gleiche Stimmenanzahl für zwei Meister: Den Preis teilen sich Johannes Kammerer (Ortweinschule Graz) mit dem Schreibtisch „dockland desk“ und Johannes Payerhofer (HTBLA Hallstadt) mit seiner Jagdmöbel-Garderobe. (red) [www.lignorama.com](http://www.lignorama.com) □

# Die Einzelkämpfer

**BRENNPUNKT** Bereits über 40 Prozent der Tischler in Österreich sind Einpersonenernehmen. Drei Beispiele zeigen, wie erfolgreich die Solisten in ihrem Handwerk sein können.

Text: **Guðrun Haigermoser**



» **Wir können alle voneinander profitieren, wenn wir nur näher zusammenrücken.** «

*Leo Moser,  
Tischlermeister/Holzwerkstatt Moser*

**D**er Anteil von Einpersonenernehmen – kurz EPU – steigt auch bei den Tischlern kontinuierlich an. Laut Wirtschaftskammer Österreich (WKO) lag der Anteil im Jahr 2015 bei 42,2 Prozent. Zum Vergleich: 2010 waren es rund 40 Prozent, 2006 36,8 Prozent. Was sagen diese Zahlen nun aus? Dass die Branche immer mehr von reinen Monteuren dominiert wird? Oder sind es doch gut ausgebildete Fachleute, die mit ihrer Vielfalt mehr und mehr das Rückgrat der Branche bilden?

## ERFOLGREICH ALLEIN

Grundsätzlich kann man das Thema nicht über einen Kamm scheren. Die Ausprägungen von EPU sind ebenso vielfältig wie die Gründe, warum sich Tischler als Einpersonenernehmen selbstständig machen: Dazu zählen der Wunsch nach mehr Entscheidungsfreiheit und flexiblerem Arbeiten, oft ist es ein logischer Schritt aus gesammelten Erfahrungen, ein selbstständiger Background in der Familie – zuweilen entsteht Unternehmertum auch aus einer unfreiwilligen Arbeitslosigkeit heraus. Drei Beispiele erfolgreicher EPU zeigen, welche interessanten Persönlichkeiten und Lebenswege, welche Ansprüche und Ziele dahinterstecken. Die Gründer berichten auch über die größten Herausforderungen und Vorteile ihrer Unternehmensform.

## NEUE IDEEN IM KOPF

Seit 2007 verfolgt Tischlermeister und EPU-Beauftragter (siehe Kasten auf S. 10) Leo Moser mit seiner Holzwerkstatt in Michelhausen (NÖ) den Grundsatz „Handwerk hat Zukunft“. Heute beschäftigt der Niederösterreicher zwar zwei Mitarbeiter, anfangs war er jedoch als „Solist“ unterwegs. Moser hat einen interessanten Werdegang vorzuweisen. Nach einer klassischen Tischlerlehre und der Meisterprüfung nahm er 1997 an den Berufsweltmeisterschaften in St. Gallen in der Schweiz teil und gewann bei den Bautischlern die Bronzemedaille. „Diese Auszeichnung hat mir viele Türen

geöffnet“, so Leo Moser. Die erste dieser Türen, die er gleich nahm, führte ihn nach England. In der Werkstatt des Designers David Linley baute der damals 23-Jährige zwei sehr lehrreiche Jahre lang exklusive Möbel. Durch die illustre Verwandtschaft – Linley ist der Sohn der englischen Prinzessin Margaret – war die Klientel entsprechend anspruchsvoll. Im Anschluss tourte der Jungtischler ein Jahr durch die Welt und lernte den Beruf durch Praktika – u. a. in Australien – in vielen Facetten kennen. Nach einer kurzen Rückkehr in den alten Lehrbetrieb fiel dann schnell die Entscheidung zur Selbstständigkeit.

Die Gründe: Moser hatte viele neue Ideen im Kopf, deren Umsetzung er selbst in die Hand nehmen wollte. Zudem fehlten ihm die Aufstiegsperspektiven in einem klassischen Tischlerbetrieb. Vor neun Jahren startete er in einem umgebauten Stadel mit der Arbeit, die von Anfang an zur Genüge vorhanden war. Nach zwei Solojahren war dann klar, dass die immer komplexer werdenden Aufträge „als One-Man-Show nicht mehr zu stemmen sind“. Als größten Vorteil schätzt Moser die Flexibilität. „Ich arbeite viel, aber ich kann meine Zeit selber einteilen und dadurch meine Kinder beim Aufwachsen begleiten. Das ist eine besondere Lebensqualität.“

## WELTMEISTER UND ALLROUNDER

Das handwerkliche Geschick wurde Klaus Fruhmann – EPU-Beispiel Nummer zwei – in der elterlichen Landwirtschaft quasi in die Wiege gelegt. Sein Lehrherr erkannte das Potenzial früh und ermöglichte seinem Schützling die Teilnahme an den Berufswettbewerben. Nach einer intensiven Vorbereitungszeit wurde Fruhmann mit dem Weltmeistertitel bei den WorldSkills 1997 in St. Gallen im Feld der Möbeltischler – im bisher erfolgreichsten österreichischen Team – belohnt. Es folgten Meisterschule und Meisterprüfung und die Selbstständigkeit: Das elterliche Wirtschaftsgebäude in Rein in der Steiermark wurde zur Werk-

statt umgebaut, die nun seit 13 Jahren erfolgreich läuft.

Am Status EPU schätzt der Steirer ebenfalls die freie Einteilung. „Bei zu klaren Vorgaben fühle ich mich schnell eingeengt.“ Um alleine die rund zwanzig größeren Aufträge pro Jahr meistern zu können, greift der Allrounder im Möbelbau fallweise auf Auslagerung und Zukaufteile zurück. „Ich weiß, welche Qualität ich bekomme, kann klar kalkulieren und informiere die Kunden ganz ehrlich über alle meine Schritte.“ Obwohl der Tischlerweltmeister (bisher) selbst keine Lehrlinge ausbildet, engagiert er sich – übrigens eine weitere Gemeinsam-

keit mit Kollege Leo Moser – als Trainer für die Lehrlingswettbewerbe.

#### ZURÜCK ZUM URSPRUNG

Ein drittes Beispiel für ein erfolgreiches Solo ist Wolfgang Lässer aus Riefensberg im Bregenzerwald. Nach der LAP zum Tischlereitechniker, mehreren Jahren Berufspraxis und der Meisterprüfung schlug der Vorarlberger ein paar Umwege ein: Er absolvierte eine künstlerisch-gestaltende Schule in Südtirol und arbeitete zwei Jahre planerisch in Wiener Architekturbüros. Nach dieser Orientierungsphase zog es Lässer „zurück



» **EPU punkten beim Kunden auch damit, dass sie Aufträge annehmen, die für andere zu klein sind.** «

*Klaus Fruhmann,  
Tischlermeister*

H3335 ST28

**Ihre Ideen, neu inspiriert.  
Die neue Egger Kollektion Dekorativ.  
Ab Januar 2017.**

Lassen Sie sich von den Stilwelten der neuen **EGGER Kollektion Dekorativ** inspirieren. Erleben Sie schon jetzt **Living Nature**, **Loft Living** und **Handcrafted**. Die Kollektion bietet eine umfassende Dekorauswahl, intelligente Services sowie eine umfangreiche Produktpalette. Besuchen Sie uns zur **Premiere auf der Bau** in München, von 16. bis 21. Januar 2017, Halle B5, Stand 339.

» **Jetzt mehr erfahren** [www.egger.com/dekorativ](http://www.egger.com/dekorativ)

**MEHR AUS HOLZ.**

**E EGGER**



» Als EPU schätze ich die gestalterischen Möglichkeiten und die freie Zeiteinteilung. «

Wolfgang Lässer,  
Tischlermeister

zum Ursprung“: nach Vorarlberg und zur handwerklichen Arbeit. Im Oktober 2014 machte er sich mit einem ersten Küchenauftrag aus dem Bekanntenkreis selbstständig. Von der Schwerpunktsetzung ist der 32-Jährige „kreuz und quer und von A bis Z im Möbelbau unterwegs“. All das bewältigt er als Mieter in einer Werkstatt, deren Maschinenpark er mitbenutzen kann.

Beim Schritt in die Selbstständigkeit stand auch für Lässer die gestalterische Freiheit im Vordergrund. Nicht immer ist das Alleine-Arbeiten aber ideal – nämlich wenn es um den Austausch von Ideen geht. „Ab und zu hätte ich gerne einen fachlichen und kollegialen Input, eine aktive und motivierte Mitarbeit.“ In diese Richtung gehen auch die Zukunftspläne des gut ausgelasteten Jungunternehmers, für den eine Vergrößerung seines Betriebs durchaus erstrebenswert ist. Aus heutiger Sicht bevorzugt der Tischler eine Kooperation mit einem Teilhaber – auch aus einem anderen Gewerk oder aus der Entwurfsplanung.

#### FUNDIERTE AUSBILDUNGSBASIS

So viele Unterschiede diese drei Geschichten zeigen, so viel haben sie auch gemeinsam: Alle drei Tischler haben eine fundierte handwerkliche Ausbildung und sind mit Leib und Seele selbstständig. Für alle drei sind das auch die Garanten für den Erfolg beim Kunden und für das langfristige Bestehen als Unternehmer. Ob man nun Solist bleibt, Partnerschaften eingeht oder Mitarbeiter aufnimmt. Und sie haben mit denselben Herausforderungen zu kämpfen: Neben der Finanzierung und der Bürokratie ist das Zeitmanagement ein harter Nuss. „Ich bin mehr Handwerker, weniger Verkäufer“, ergänzt Klaus Fruhmann die Herausforderung Personalunion. Sorgen bereitet dem Tischlermeister der immer stärker werdende Preis- und Zeitdruck, dem man sich auch als EPU im ländlichen Raum nicht ganz entziehen könne. „Ich kann nicht mehr arbeiten, ich kann die für mich steigenden Kosten nur durch höhere Preise kompensieren. Und hoffen, dass die Kunden dafür Verständnis haben.“

#### NAHE BEIM KUNDEN

Neben der Freiheit ist für alle Gesprächspartner das persönliche Vertrauensverhältnis zu ihren Kunden einer der ent-

scheidenden Vorteile. Leo Moser zählt die unschlagbaren Verkaufsargumente auf: „Ich bin von Anfang an der Ansprechpartner, ich verkaufe, plane und stelle das Produkt selber her. Das kann ein Großer nicht bieten.“

Auch bei Klaus Fruhmann steht das bewährte Motto „Ihr Tischler macht’s persönlich“ im Mittelpunkt. Persönlicher Kundenkontakt und eine hohe Qualität sind für Kleinbetriebe von zentraler Wichtigkeit. „Wir punkten mit Regionalität und Lösungsorientiertheit und damit, dass wir auch Aufträge annehmen, die für andere zu klein sind.“ Dann funktioniert auch die Mundpropaganda, die den Kleinen ihre (Stamm)Kunden bringt.

Durch ein kleines Holzlager – das übrigens auch der Vorarlberger Kollege anbieten kann – hebt sich der Steirer zusätzlich von anderen ab: „Die Kunden bekommen einen besonderen Bezug zu ihrem Tischler, wenn sie wissen, von welchem Baum ihr Möbel hergestellt wurde.“

#### ERNSTZUNEHMENDE UNTERNEHMER

Mit der Kritik, EPU machen das Handwerk kaputt, kann keiner der drei Tischlermeister etwas anfangen. „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es nicht auf die Betriebsgröße, sondern auf vernünftige Ideen und deren professionelle Umsetzung ankommt“, sagt Wolfgang Lässer. Der Vorarlberger empfindet es in seiner Region sogar umgekehrt: „Die Solotischler, die ich kenne, machen vor allem hochwertige Möbel, die in der Bevölkerung auch sehr geschätzt und angenommen werden.“ Reine Garagentischler ohne Produktion machten eher die Minderheit aus. Zumal auch diese durchaus ihre Berechtigung – siehe Kleinigkeiten, die sonst keiner macht – haben. Leo Moser betont den positiven Aspekt: „Jede Neugründungen ist zu begrüßen und aus jedem Einpersonunternehmen kann sich ein Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb entwickeln.“ Und wenn dem nicht so ist, gebe es anderweitige Nutzen: Das Einmieten in bestehende Werkstätten bringt für den Vermieter eine Erhöhung der Auslastung, Kooperationen lassen einen größeren Betrieb neue Bereiche abdecken. „Wir profitieren alle, wenn wir nur näher zusammenrücken und gegenseitig unsere Fähigkeiten nutzen. Denn der Tischler nebenan ist nicht die Konkurrenz, gegen die wir kämpfen müssen.“ ■

#### INFO

##### Ernst genommen und gut beraten

Um den Solisten zu zeigen, dass Sie als vollwertige Mitglieder und Unternehmer ernst genommen werden, werden vonseiten der Innungen vermehrt Zeichen gesetzt. Die niederösterreichische Landesinnung beispielsweise setzte Anfang des Jahres drei EPU-Beauftragte ein, die bei den Vorstandssitzungen mitreden und die spezifischen Fragestellungen in die Diskussion einbringen. Einer dieser Beauftragten ist Leo Moser. „Für die Innung sind EPU sehr wohl vollwertige Mitglieder, die in manchen Bereichen eben eine besondere Beratung brauchen. Durch meine Erfahrung kann ich sicher bei so mancher Frage weiterhelfen.“

# TagEins

**FUNDERMAX**®

Schon jetzt Neues erleben auf  
[showroom.fundermax.at](http://showroom.fundermax.at)

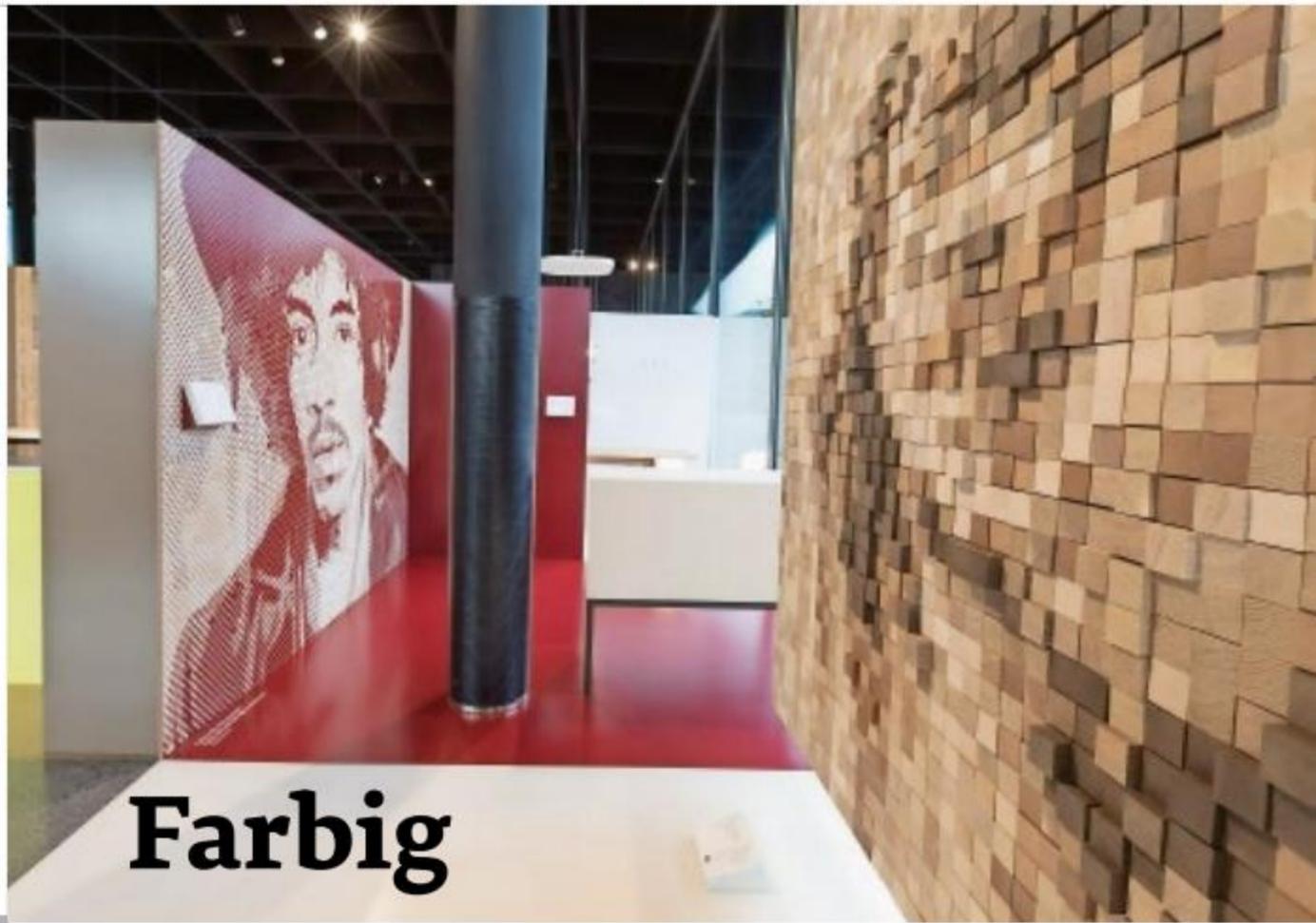
Der Beginn einer neuen Zeitrechnung:  
**Erleben Sie am 16. Jänner 2017 um 12 Uhr  
die Präsentation der neuen  
FunderMax Interior Kollektion.**

BAU 2017 in München  
Halle A3, Stand 310

for  
people  
who  
create

### 50 JAHRE TFBS ABSAM

Die Tiroler Fachberufsschule für Holztechnik in Absam feierte am 18. Oktober ihr 50-jähriges Bestehen. Schulleiter Walter Stöckl und Direktor-Stellvertreter Andreas Zangerl konnten zum Jubiläum zahlreiche Ehrengäste begrüßen, unter anderem Abt German Erd, HR Dr. Paul Meyer vom Amt der Tiroler Landesregierung, den Absamer Vizebürgermeister Arno Pauli sowie LIM Klaus Buchauer. Von 1949 bis 1966 war die damalige Landesberufsschule für Holzgewerbe im Stift Sams untergebracht, am 16. September 1966 erfolgte die Einweihung des eigenen Gebäudes. Heute ist die Schule – auch maschinell – auf dem modernsten technischen Stand. [www.tfbs-holztechnik.at](http://www.tfbs-holztechnik.at) ■



## Farbig

Die erste „Werkraumschau“ widmet sich dem Thema Farbe mit raumgreifenden Inszenierungen.

**AUSSTELLUNG** Die rund 40 Mitglieder des Werkraum Bregenzerwald präsentieren sich erstmals in einem neuen Ausstellungsformat – der Werkraumschau. Die teilnehmenden Betriebe haben sich dem Thema Farbe als elementares Mittel in der Gestaltung bewusst oder intuitiv, rationell oder emotional gestellt. Die Bandbreite der im Werkraum vertretenen Handwerker spiegelt sich auch im Farbspektrum der Ausstellung wider. Im Falle der Tischler und Zimmerer sind dies zumeist die Nuancen der Naturhölzer. Etwa bei einem überdimensionalen Wandrelief von Tischler Simon Hofer, aufgebaut aus Vierkantholz-Pixeln. Die Besucher erleben so eine raumgreifende und expressive Inszenierung handwerklicher Objekte, gestaltet von dem Vorarlberger Grafiker Roland Stecher. [www.werkraum.at](http://www.werkraum.at) ■



Auch Tirols LIM Klaus Buchauer gratulierte zum Jubiläum.

# 91%

So hoch ist (Stand: 3. Quartal 2016) der Anteil an privaten und gewerblichen Aufträgen im heimischen Tischlerhandwerk. Öffentliche Bauprojekte über Generalunternehmer oder Bauträger machen fünf Prozent der Aufträge aus, Direktvergaben durch Bund, Länder und Gemeinden vier Prozent.

QUELLE: KMU FORSCHUNG AUSTRIA

Die Kooperationsgruppe um Michael Ebner, Fritz Schwab, Hans Amtmann, Georg Wallinger und Josef Scheinast gewann gemeinsam den Preis.

## Konsequent regional



**AUSZEICHNUNG** Bereits zum 7. Mal wurde der Regionalitätspreis Salzburg vergeben. Eine unabhängige Jury wählte aus über 80 Einreichungen die Preisträger aus. Das Projekt „Salzburger Tischlerküche“ wurde in der Kategorie Wirtschaft & Dienstleistung zum Sieger erklärt. Die „Salzburger Tischlerküche“ ist ein Zusammenschluss von fünf Tischlereien, die Regionalität konsequent leben, sei es bei Materialien, der eigenen Fertigung in den Werkstätten, bei Planung und Beratung, bei der Verwendung ökologischer Oberflächenmittel und dem klarem Bekenntnis zum Handwerk. Unterstützt wird das Projekt vom Holzcluster Salzburg. [www.salzburgertischlerkueche.at](http://www.salzburgertischlerkueche.at), [www.holzcluster.at](http://www.holzcluster.at) ■

## Innovationsplattform

**MESSE** Die Fachmesse „Handwerk“ feiert von 15. bis 18. März 2017 ihre Premiere in Wels und richtet sich an Profis aus allen Gewerken sowie an den Fachhandel. Die Veranstalter verstehen die neue Veranstaltung als Fachmesse mit Eventcharakter und als Innovationsplattform. Gemeinsam mit dem MHC – Möbel- und Holzbaucorpus werden Fachvorträge abgehalten, die sich gezielt an Planer, Architekten, Designer, Tischler und Holzbauer wenden. Einen Blick in die Zukunft des Handwerks zwischen Virtual Reality und 3D-Druck erhalten Fachbesucher in der „Innovation Area“. Im „Treffpunkt Handwerk“ sollen außerdem informative Kurzvorträge und Livedemos von Maschinen und Werkzeugen zu sehen sein. [www.handwerk-wels.at](http://www.handwerk-wels.at)



Die neue Fachmesse „Handwerk“ in Wels richtet sich an Profis unterschiedlichster Gewerke – vor allem auch an Tischler und Holzbauer.

## Tischler mit „Herzbluat“

**KAMPAGNE** Nach der Premiere im Jahr 2015 sucht der Tiroler Lackhersteller Adler in Österreich, Deutschland und der Schweiz wieder den „Herzbluat-Tischler 2017“. Mit der Kampagne will Adler den Tischlern, die den lebendigen und nachhaltigen Werkstoff Holz verarbeiten und veredeln, eine Bühne bieten. Prämiert werden außergewöhnliche Einzelstücke, herausragende Projekte oder eine Besonderheit, auf die sich ein Betrieb spezialisiert hat. „Hauptsache, der Tischler hebt die Einzigartigkeit von Holz hervor und verleiht ihm mit einer tollen Oberfläche das gewisse Etwas“, so Adler-Chefin Andrea Berghofer. Einreichungen bis 30.11. an [ina.plank@adler-lacke.com](mailto:ina.plank@adler-lacke.com)



Adler sucht wieder den „Herzbluat“-Tischler

RSOCAD · AV · CNC

RSO Group



AUTODESK  
Authorized Developer  
Authorized ISV Partner

RSO

Software für die Möbelbranche

Vertriebspartner Österreich  
cad-concept Vertriebs- und Dienstleistungs GmbH  
Erlaufalstraße 44  
A-3251 Purgstall  
Tel.: +43 7489 70999  
[office@rso-group.at](mailto:office@rso-group.at)

[www.rso-group.at](http://www.rso-group.at)

KAESER  
KOMPRESSOREN



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

## Mehr Druckluft mit weniger Energie

SXC – die all-in-one Druckluftstation fürs Handwerk

- energiesparendes SIGMA PROFIL
- hohe Wirtschaftlichkeit durch IE2-Motor
- beste Leistungsdaten seiner Klasse
- leise (nur 69 dB (A))
- eingebaute Intelligenz: SIGMA CONTROL BASIC

[www.kaeser.at](http://www.kaeser.at)

Druckluft-Infoline: 0810 900 345

# Maschine, Mensch

**KOLUMNE** Sich selbst und die Arbeit neu verstehen:  
Tischler-Personal 4.0

Text: **Harald Jeschke**

**D**ie meisten unserer Mitarbeiter haben irgendwann in einem Job angefangen, der sich von ihrem heutigen in vielerlei Hinsicht unterscheidet. Sie haben den Computer „verkräftet“ und Spaß an Handy und Apps. Sie wissen aber nicht, wie es mit ihnen weitergehen wird. Das beunruhigt sie. Manche Chefs tun einfach so, als wäre das alles kein Problem. Das ist unrealistisch und bringt sie um die Chance, ihr Handwerk zukunftssicher aufzustellen.

Wir Menschen müssen uns nicht davor fürchten, uns selbst digital „abzuschaffen“. Wir müssen aber uns selbst und unsere Arbeit neu verstehen und „positionieren“.

- Ein Computer kann keinen einzigen kreativen Akt berechnen, vorhersagen oder gar erklären.

Frage: Was tun wir, um die Kreativität in unserem Betrieb zu stärken und zum Bestandteil unseres Talente-Managements und unserer Weiterbildung zu machen?

- Welcher Algorithmus kann jemals die Reihe jener Geistesblitze ersetzen, die notwendig sind, um aus einem Grundriss eine individuelle Wohnidee oder aus Materialfächern ein sinnliches Moodboard zu machen?

Frage: Wie pflegen und verdeutlichen wir (im Verkauf und in der Kommunikation) die Tatsache, dass unsere Produkte und Leistungen nicht dem Computer „entsprungen“ sind,

sondern unserem Einfühlungsvermögen

und unserer fachlichen Kompetenz?

- Warum ließ Mies van der Rohe seine Studentinnen und Studenten ein Semester lang

Stri-

che mit dem Bleistift ziehen? Damit sie lernten, ein Gefühl für die „Materialität“ ihrer Entwürfe zu entwickeln?

Frage: Wie wichtig ist uns der Kontakt zu den Materialien, die wir verarbeiten? Nehmen wir uns Zeit für sie? Aktivieren wir in unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Sehnsucht danach, mit diesen Materialien schöpferisch zu arbeiten? Das würde eine Renaissance der Handwerksidee bedeuten. Denn wir interessieren uns immer besonders für Dinge, die wir verändern können.

„Das ist die eigentliche Domäne für das Bewusstsein des Handwerkers. Sein ganzes Bemühen um qualitativ hochwertige Arbeit hängt letztlich ab von der Neugier auf das bearbeitete Material“, schreibt der berühmte Soziologe Richard Sennett in seinem Buch „Handwerk“. Wir müssen auch in Zukunft können, was wir besonders gut können müssen. Und das wird und kann uns die Maschine sicher nicht abnehmen. Wir wissen, dass das System des Betriebs den Einzelnen mehr prägt als der Einzelne das System. Und wenn gut geschulte und motivierte Mitarbeiter/innen ihre Erkenntnisse und Stärken nicht einbringen können, dann ist nicht der Computer schuld und auch nicht die Industrie. Sondern der Chef. ■

## KONTAKT

**Harald Jeschke** ist geschäftsführender Gesellschafter der softnomics marketing-kommunikation kg in Ansfelden. 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**, 4052 Ansfelden, Haider Straße 21, Tel.: +43 (0)732/797310, E-Mail: h.jeschke@softnomics.at, www.softnomics.at



Theorie und Praxis werden bei den Seminaren kombiniert.

## HECO-AKADEMIE

Der deutsche Schraubenspezialist Heco bietet mit seinem neuen Seminarprogramm interessierten Händlern und Handwerkern auch im kommenden Jahr wieder die Gelegenheit zur Erweiterung ihrer Fachkenntnisse. Unter dem Leitspruch „Mehr wissen. Mehr erreichen.“ gibt die neu aufgelegte Informationsbrochure auf 12 Seiten einen kompakten Überblick über das vielfältige Schulungsangebot und die mehr als 20 Seminare, die 2017 in der Heco-Akademie am Firmensitz in Schramberg durchgeführt werden. [www.heco-schrauben.de](http://www.heco-schrauben.de) ■

## NEUER AUSSENDIENST



**Sascha Groeger**

Sascha Groeger ist seit Frühjahr diesen Jahres neuer Gebietsverkaufsleiter in Österreich beim Verbindungstechnik-Hersteller Knapp. Groeger ist ausgebildeter Tischler, sein Anliegen ist es eine nachhaltige und langfristige Zusammenarbeit mit einem hohen Maß an Service den Tischlern und Zimmerern zu bieten. [www.knapp-verbinder.com](http://www.knapp-verbinder.com) ■

## GEBIETSMANAGER

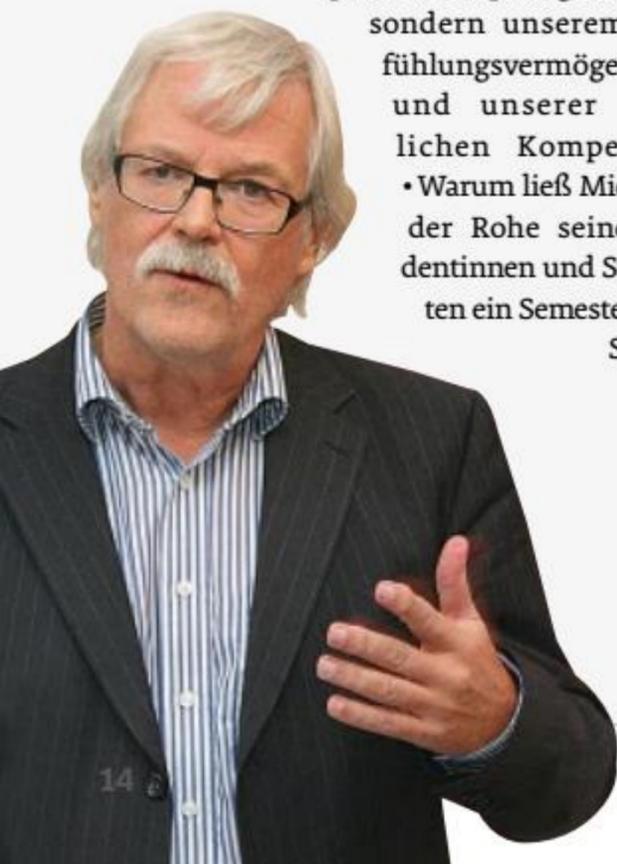


**Robert Köllner**

Seit 1. September ist Robert Köllner (39) für die Betreuung des österreichischen Marktes der Pfeleiderer-Gruppe zuständig. Der Ingenieur für Möbelbau-Innenausbau und Tischlermeister kann auf eine jahrelange Erfahrung in der Holzwerkstoffindustrie und im Möbelbau zurückblicken. In seiner Funktion als Gebietsmanager Österreich ist er Ansprechpartner für Händler, Verarbeiter und Tischler. Er berichtet an Ralph Brunnhuber, Regionalvertriebsleiter Österreich/Schweiz. [www.pfleiderer.com](http://www.pfleiderer.com) ■

FOTO: THOMAS PRLJC

FOTOS: HECO, KNAPP, PFLEIDERER



**FTT-TERMINÄNDERUNG**

Der Termin für den kommenden Fenster-Türen-Treff der Holzforschung Austria hat sich geändert. Der Branchentreff finden nun von 16. - 17. März 2017 im Kongress und Theaterhaus Bad Ischl/ OÖ statt.  
[www.holzforschung.at](http://www.holzforschung.at) ■

**DIETER BRUCKLACHER †**

Prof. h.c. Dr. Dieter Brucklacher, langjähriger Geschäftsführungsvorsitzender der Leitz GmbH & Co. KG, Oberkochen (D), ist am 27. September 2016 nach kurzer schwerer Krankheit verstorben.

**Dieter Brucklacher, 1939-2016**

Er wurde 77 Jahre alt. Brucklacher war seit 1975 in der Leitz-Geschäftsführung, seit 1982 deren Vorsitzender. Unter seiner Führung wurden die Firmengruppen Leitz- und LMT zu weltweit agierenden Global Playern. Brucklacher war bis zuletzt in der Unternehmensgruppe aktiv. Unter anderem wurde ihm 2008 das Bundesverdienstkreuz 1. Klasse des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland verliehen, er war zudem Ehrenbürger seiner Heimatstadt Oberkochen. ■



**Fredy Dormann (li.), Beat Haller und Weinig-Vorstand Georg Baumbusch (Mitte)**

**GENERATIONSWECHSEL**

Beat Haller ist neuer Geschäftsführer der Weinig Holz-Her Schweiz AG in Inwil. Er tritt die Nachfolge von Fredy Dormann an, der 16 Jahre lang an der Spitze der Niederlassung stand. „Der Schweizer Markt besitzt für uns besondere Bedeutung, da hier größte Qualität erwartet wird. Entsprechend wichtig war die richtige personelle Weichenstellung“, so Weinig-Vorstand Georg Baumbusch. [www.weinig-holzher.ch](http://www.weinig-holzher.ch), [www.weinig.de](http://www.weinig.de) ■

FOTOS: LEITZ, WEINIG

# Sturschädel vs. Pfiffig

**GLOSSE** Meister Sturschädel und Meister Pfiffig im Modediskurs.

Texte: **Michael Fischler**

**MEISTER STURSCHÄDEL SAGT:**

Einheitskleidung in der Werkstätte halte ich für haushoch übertrieben. Was da jeder Beschäftigte anzieht, ist mir völlig egal, das würde mir ja nur eine Menge Unkosten verursachen. Ist ja schon hirnrissig, was der Betrieb als Sicherheitskleidung unsinnigerweise zur Verfügung stellen muss. Wem das nur einfällt, frage ich mich immer wieder. Bei manchen Dingen versteht man ja die Welt nicht mehr.

Wer glaubt, er muss sich bei der Arbeitskleidung vielleicht noch dem jeweiligen Modetrend anschließen, bitte, dann soll er auch für die Kosten aufkommen, ich halte das alles für weit überzogenen Schwachsinn.

**MEISTER PFIFFIG SAGT:**

Ein zeitgemäßes Erscheinungsbild einer Firma – man könnte auch sagen: die Corporate Identity – ist ganz einfach eine Art Leitlinie eines Unternehmens oder die Summe aller Aktivitäten, Instrumente und Methoden, welche eine positive Wirkung sowohl auf die Mitarbeiter als auch auf die Öffentlichkeit haben. Ein kleiner, aber nicht unwesentlicher Teil davon ist eben ein „tolles“ Outfit der Mitarbeiter.

Dass diese Dinge auch Kosten verursachen, ergibt sich von selbst, aber das Erscheinungsbild von Ordentlichkeit und Professionalität darf ruhig als ein Werbemittel eines zeitgemäßen Unternehmens gesehen werden.

Auch dient so ein akkurates, vielleicht auch auffallendes Auftreten der betrieblichen Mannschaft als teambildend. Und natürlich fördert dies wiederum das Zusammengehörigkeitsgefühl unter den Mitarbeitern. Auch der Wert als Markenzeichen darf ganz bestimmt nicht unterschätzt werden. Wie immer man an den Variantenreichtum der Arbeitskleidung herangehen will, eines muss klar sein: die Mitentscheidung der Mitarbeiter. Auch

werden dabei die Sicherheitsvorschriften eine wesentliche Rolle spielen. Nicht unwesentlich wird auch der jeweilige Arbeitsplatz sein, da ja die gesamte Palette vom Büro bis zur Montage sowie die jahreszeitlichen Unterschiede abgedeckt werden müssen. Die einheitliche Gestaltungslinie darf natürlich auch dabei eine wesentliche Rolle spielen, um als Werbemittel positiv in Szene gesetzt zu werden. Das Wort „Werbeträger“ darf dabei durchaus wörtlich genommen werden. Eben auch in der Wirtschaftspsychologie spielt die Gruppendynamik eine zentrale Rolle: Echter Teamgeist zeigt sich eben im Outfit und Teamgeist fördert die Leistung. Damit lassen sich wiederum Gruppenaufgaben dynamischer bewältigen. Wie immer man das gemeinsame Mit-einander ausdrücken möchte, Varianten dazu gibt es genügend, aber manches muss man eben auch sichtbar machen. Und das wiederum bedarf einer guten Planung, genauer Recherchen und auch etwas guten Willens. ■



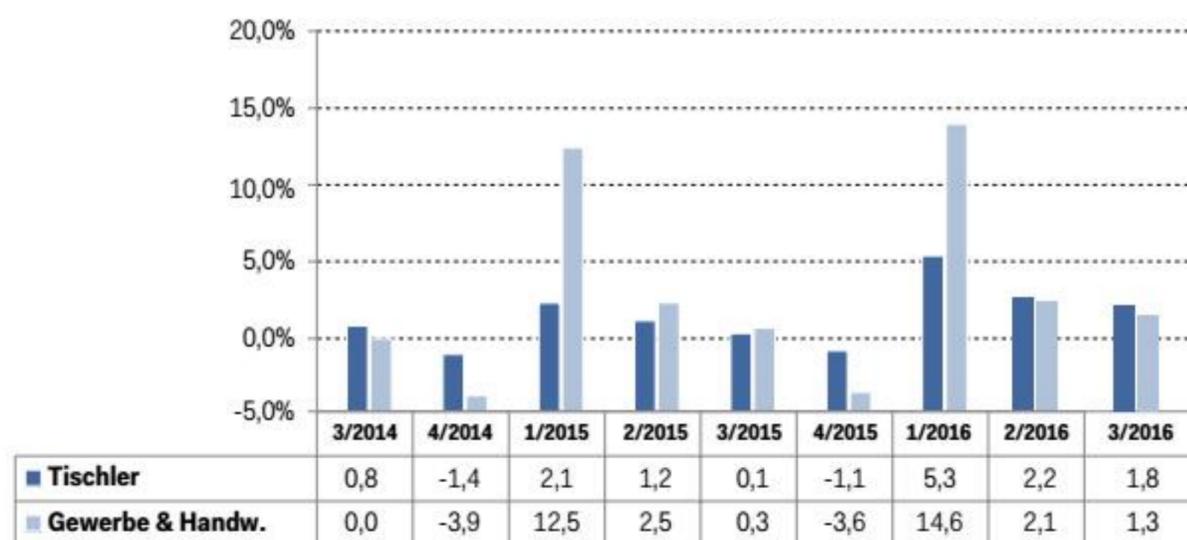
# Achterbahn-Stimmung

**WIRTSCHAFT** Durchwachsenes erstes Halbjahr, trotzdem bessere Stimmung in der Branche, aber mit Pessimismus ins Jahresende – bei den aktuellen Konjunkturdaten geht's kräftig auf und ab.

Die KMU Forschung Austria veröffentlicht quartalsweise Konjunkturberichte für die unterschiedlichsten Branchen. Für die heimischen Tischlereien (analysiert wurden diesmal die Meldungen von 190 Betrieben mit 2826 Beschäftigten) zeichnet die aktuelle Auswertung ein sehr uneinheitliches Bild. Denn obwohl die Aufträge im ersten Halbjahr 2016 rückläufig waren, ist die Stimmung in der Branche im dritten Quartal (von Juli bis September) kräftig gestiegen. Für die letzten drei Monate des Jahres sind die Erwartungen hingegen wieder eher pessimistisch.

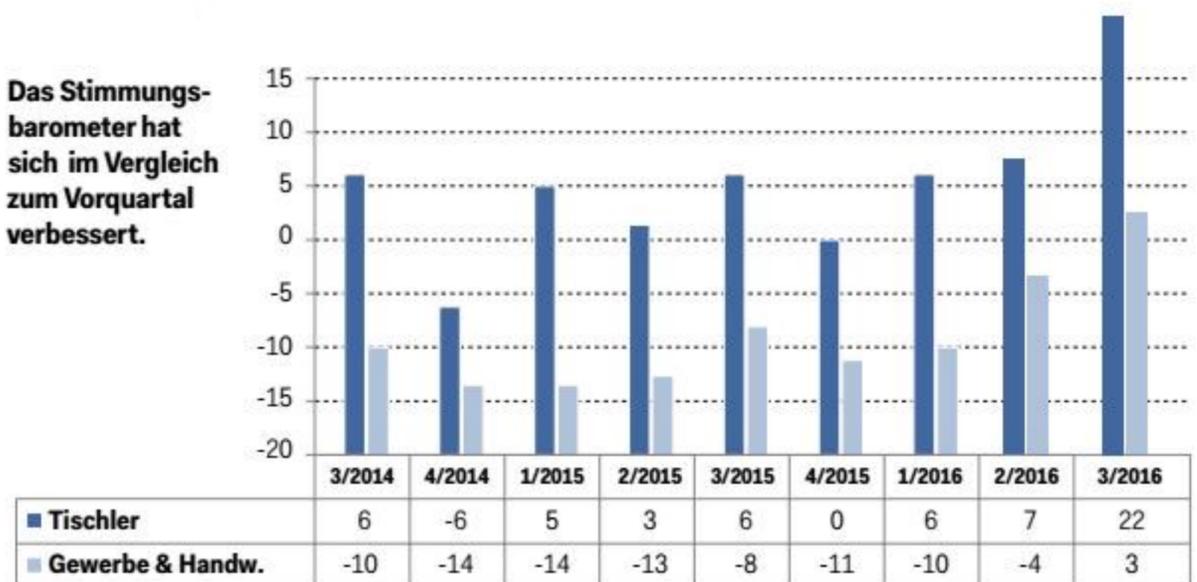
## AUFTRAGSEINGÄNGE

Im Branchendurchschnitt sind die Auftragseingänge im ersten Halbjahr 2016 gegenüber dem ersten Halbjahr 2015 wertmäßig um 0,5 % gesunken (Gewerbe & Handwerk gesamt: -1,3 %). 19 % der Betriebe meldeten dabei Steigerungen um durchschnittlich 15,3 %, bei 55 % der Betriebe lagen die Auftragseingänge auf Vorjahresniveau und 26 % der Betriebe verzeichneten Rückgänge um durchschnittlich 17,9 %. Die Entwicklung der einzelnen Branchenbereiche – zwischen Möbel-, Bautischlerei und Sanierung – verlief dabei sehr unterschiedlich. Details dazu siehe Tabelle.



Personalbedarf in % des aktuellen Beschäftigtenstandes; 4. Quartal 2014 bis 4. Quartal 2016

Das Stimmungsbarometer hat sich im Vergleich zum Vorquartal verbessert.



Beurteilung der Geschäftslage: Saldo in %-Punkten; 3. Quartal 2014 bis 3. Quartal 2016. 41 % der Betriebe beurteilen die Geschäftslage mit 'gut', 40 % mit 'saisonüblich' und 19 % der Betriebe mit 'schlecht'. Saldo (gute minus schlechte Bewertungen): 22

## GESCHÄFTSLAGE

Für die Monate Juli bis September (= 3. Quartal) beurteilten 41 % der Betriebe die Geschäftslage mit „gut“, 40 % mit „saisonüblich“ und 19 % der Betriebe mit „schlecht“. Zusammengerechnet hat sich damit das Stimmungsbarometer im Vergleich zum Vorquartal verbessert.

## AUSLASTUNG

Im Branchendurchschnitt sichert der

Auftragsbestand eine Vollausslastung für 9,8 Wochen. Im Vergleich zum 3. Quartal des Vorjahres ist der durchschnittliche Auftragsbestand um 14,8 % gestiegen.

## ERWARTUNGEN

Für das 4. Quartal 2016 prognostizieren 7 % der Betriebe, dass die Auftragseingänge gegenüber dem Vergleichszeitraum im Vorjahr steigen werden, 78 % erwarten keine Veränderung und 15 % rechnen mit Rückgängen. Insgesamt hat der Pessimismus im Vergleich zum Vorquartal zugenommen.

## PERSONALPLANUNG

13 % der Betriebe planen, den Beschäftigtenstand im Zeitraum Oktober bis Dezember 2016 um durchschnittlich 14,2 % zu erhöhen, 85 % der Betriebe rechnen damit, den Personalstand konstant halten zu können, und 2 % der Betriebe beabsichtigen, die Zahl der Mitarbeiter um durchschnittlich 19 % zu verringern.

Im Durchschnitt ergibt sich daraus eine geplante Erhöhung des Beschäftigtenstandes um 1,8 %. Der Personalbedarf liegt damit über dem Niveau des Vergleichs quartals des Vorjahres. (red/kmu-forschung)



Eine Idee weiter

FORD GEWERBEWOCHEN

JETZT BIS ZU

€8.000,-

UNTERNEHMERVORTEIL\*



Europas Nr. 1  
bei Nutzfahrzeugen\*\*

[gewerbewochen.at](http://gewerbewochen.at)

Ford TRANSIT COURIER Kraftstoffverbr. ges. 4,0–5,2l/100km, CO<sub>2</sub>-Emission 104–120g/km. | Ford TRANSIT CONNECT Kraftstoffverbr. ges. 3,9–5,6l/100km, CO<sub>2</sub>-Emission 103–129g/km. | Ford TRANSIT CUSTOM Kraftstoffverbr. ges. 6,1–7,4l/100km, CO<sub>2</sub>-Emission 157–180g/km. | Ford TRANSIT Kraftstoffverbr. ges. 6,3–8,4l/100km, CO<sub>2</sub>-Emission 162–218g/km.

Symbolfoto | \* Max. Preisvorteil im Rahmen der Gewerbewochen von bis zu €8.000,- bei Kauf eines Ford Neuwagens, Höhe abhängig vom Modell. \*\* Ford ist die meistverkaufte Nutzfahrzeugmarke in Europa in 2015. Basis: Nutzfahrzeug Gesamtzulassungszahlen über alle Nutzfahrzeugsegmente der Märkte Europa 20 (Deutschland, Österreich, Schweiz, Belgien, Großbritannien, Tschechien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Polen, Portugal, Spanien, Rumänien und Schweden) und Europa 22 (Europa 20 + Türkei, Russland). Nähere Informationen auf [ford.at](http://ford.at) oder bei Ihrem teilnehmenden Ford Händler. Freibleibendes Angebot.

# Freie Dächer und Wege

RECHTSKOLUMNE Bevor der Winter kommt: die wesentlichsten Fakten zur sogenannten Wegehalterhaftung.

Text: **Stephan Trautmann**

**S**chnee auf Dächern ist nach Gesetz und Rechtsprechung eine typische Gefahrenquelle eines jeden Hauses und bei Dachlawinen treten oft Haftungs-fälle auf. Im ABGB ist geregelt: „Wird durch Einsturz oder Ablösung von Teilen eines Gebäudes oder eines anderen auf einem Grundstück aufgeführten Werkes jemand verletzt oder sonst ein Schaden verursacht, so ist der Besitzer des Gebäudes oder Werkes zum Ersatz verpflichtet, wenn die Ereignung die Folge der mangelhaften Beschaffenheit des Werkes ist, und er nicht beweist, dass er alle zur Abwendung der Gefahr erforderliche Sorgfalt angewendet habe.“ Der Hauseigentümer hat also dafür Sorge zu tragen, dass Personen nicht dadurch zu Schaden kommen, dass Lawinen auf den Gehsteig oder die Straße fallen. Natürlich ist die aufzuwendende Sorgfalt im Einzelfall zu prüfen und es sind insbesondere Witterungsverhältnisse, Bauart des Daches sowie die örtliche Lage zu berücksichtigen. Gerade wenn Dachlawinen auf öffentliche Gehsteige oder Straßen fallen können, ist besondere Aufmerksamkeit und Sorgfalt geboten.

Wenn Dachlawinen nur auf Privatgrund fallen, wird zu prüfen sein, ob sich auf dem Privatgrund auch andere Personen befinden können, etwa bei einem Geschäftsein-gang o. Ä. Haften wird diejenige Person, die tatsächlich die Möglichkeit hat, erforderliche Vorkehrungen gegen Gefahren zu treffen. Den Eigentümer eines Hauses oder eines Geschäftslokals trifft dabei eine besondere Sorgfaltsverpflichtung, weil dieser – insbesondere bei einem Geschäftslokal – ja für das gefahrlose Betreten desselben haftet.

## HAFTUNG DES WEGEHALTERS

Die Wegehalterhaftung kann jene Personen treffen, die im Sinne eines gefahrlosen Betretens des Geschäftslokals verpflichtet sind, den vor dem Haus befindlichen Gehsteig sauber zu halten. Wenn dies nicht gemacht wird, treten im Schadensfall umfangreiche Haftungen ein. Erkunden Sie sich zeitgerecht bei Ihrer Gemeinde



» **Es empfiehlt sich, selbstständige Unternehmen für die Instandhaltung zu beauftragen.** «

*Dr. Stephan Trautmann*

über allfällige spezifische (Gemeinde)Vorschriften.

Der Halter eines Weges haftet den Benützern gem. § 1319a ABGB, „wenn durch den mangelhaften Zustand des Weges ein Schaden herbeigeführt wird und dem Wegehalter oder seinen Leuten grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz vorzuwerfen ist“.

Mit anderen Worten: Jeder, der einen Weg quasi freigibt (können auch Stufen beim Geschäftslokal sein), hat dafür zu sorgen, dass dieser gefahrlos verwendet werden kann. Darunter ist die Schneeräumungs- und Streuungsverpflichtung zu verstehen, aber auch die Beseitigung jeglicher Mangelhaftigkeit des Weges (Absicherung von Hindernissen, Gruben oder offenem Kanal etc.).

Zu beachten ist, dass bei einer Geschäftsanbahnung – und dies wird z. B. bei einem Zugang zum Geschäftslokal immer anzunehmen sein – die Beschränkung auf grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz nicht gilt.

## UNTERNEHMEN BEAUFTRAGEN

Bei der Wegehalterhaftung ist insbesondere zu beachten, dass sie auch bei einem Fehlverhalten von beauftragten Personen gilt. Etwa Dienstnehmern oder anderen Personen, zu denen ein bestimmtes Vertragsverhältnis besteht und denen konkrete Anweisungen erteilt werden können.

Es empfiehlt sich deshalb, selbstständige Unternehmen für die Instandhaltung (d. h. Schneeräumung und Streuungsverpflichtung) zu beauftragen, sodass die Verantwortung auf das jeweilige Unternehmen übergewälzt werden kann. Denn für das Fehlverhalten eines beauftragten selbstständigen Unternehmens haftet der Auftraggeber nicht, wenn ein Betrieb ausgesucht wurde, der tatsächlich in der Lage ist, den Verpflichtungen nachzukommen.

Das Vorschieben eines Scheinunternehmens, um die Haftung auszuschließen, reicht nicht aus, weil dann der Vorwurf schlagend werden kann, das Unternehmen nicht sorgfältig genug geprüft zu haben („Auswahlverschulden“). Überprüfen Sie deshalb vor Vertragsabschluss, ob das Unternehmen ordnungsgemäß zugelassen und tatsächlich für die Tätigkeiten geeignet ist. Die damit verbundenen höheren Ausgaben rechnen sich spätestens dann, wenn ein Haftungsfall vorliegt. Kommt es tatsächlich zu einem Unfall, sind weitergehende Sicherungsverpflichtungen zu erfüllen. Nicht immer kommt im Haftungsfall eine Versicherung für den Schaden auf. Haushaltsversicherungen etwa greifen üblicherweise nicht. Prüfen sie deshalb zeitgerecht, ob Sie richtig versichert sind! ■

## 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](mailto:trautmann@advocat.cc)

## B2B-Onlineshopping

**STEUERTIPPS** Immer wieder gibt es (umsatzsteuerrechtliche) Probleme, wenn Unternehmen bei ausländischen Onlineplattformen einkaufen.

Text: **Manfred Wildgatsch**

**B**ei Lieferungen von Gegenständen zwischen Unternehmen (UID-Nummer!) verschiedener EU-Mitgliedsstaaten handelt es sich um innergemeinschaftliche Lieferungen, die aus Sicht des Lieferanten in aller Regel umsatzsteuerfrei sind. Für den Erwerber handelt es sich um einen innergemeinschaftlichen Erwerb. Die diesbezüglich zu entrichtende Erwerbssteuer kann bis auf wenige Ausnahmen sofort als Vorsteuer abgezogen werden. Der Erwerb muss für das Unternehmen erfolgen und es müssen die übrigen Voraussetzungen für einen Vorsteuerabzug gegeben sein. Bei sonstigen Leistungen geht im Gegensatz dazu die Steuerschuld meist auf den Empfänger über.

Erfolgen hingegen diese Lieferungen an Privatpersonen oder andere Abnehmer ohne UID-Nummer liegt grundsätzlich Umsatzsteuerpflicht vor, bei Überschreiten der Lieferschwelle (in Österreich 35.000 Euro) verlagert sich diese in jenes Land, in dem die Beförderung oder Versendung endet. Bei sonstigen Leistungen wird die Umsatzsteuer hingegen – mit zahlreichen Ausnahmen – am Ort des Leistungsempfängers fällig. Im Allgemeinen gilt, dass der Betreiber einer Internetseite auch als Erbringer der angebotenen Leistung anzusehen ist, nur selten wird er als Vermittler tätig werden (und dies müsste für einen Dritten eindeutig erkennbar sein).

Bestellen Sie nunmehr z. B. bei Amazon in Deutschland Waren für Ihr Unternehmen, liegt eine (aus Sicht von Amazon Deutschland) steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung vor, d. h. die Rechnung hat keine Umsatzsteuer aufzuweisen. Sie müssen aber bereits bei Bestellung – um als Unternehmer erkennbar zu sein – Ihre UID-Nummer bekanntgeben, um so eine richtige („steuerlose“) Rechnung zu erhalten. Andernfalls werden Sie als Privatper-

son behandelt und erhalten in unserem Beispiel eine Rechnung mit 19 Prozent deutscher Umsatzsteuer. Diese ist allerdings für Sie nicht „verwertbar“!

Am besten hinterlegen Sie Ihre UID-Nummer gleich beim Anlegen Ihrer Benutzerdaten auf der Plattform! Erfahrungsgemäß ist es äußerst mühsam bis unmöglich, eine korrigierte Rechnung oder gar eine (letztlich zu Unrecht) bezahlte Steuer (zurück) zu erhalten. Und auch über das Vorsteuererstattungsverfahren ist diesbezüglich nichts zu gewinnen!

Wollen Sie also nicht auf einer ausländischen Umsatzsteuer „sitzenbleiben“, müssen Sie schon bei der Bestellung Ihre UID-Nummer bekanntgeben!

Für die Umsatzsteuerpflicht ist die tatsächliche Warenbewegung entscheidend! Erfolgt also der Versand von einem inländischen Lager, unterliegt die Lieferung der österreichischen Umsatzsteuer. Diese kann natürlich als Vorsteuer geltend gemacht werden. ■



Mag. Manfred Wildgatsch

### KONTAKT

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen Ihre Rat & Tat-Steuerberater, Kanzlei Jupiter, unter (01) 278 12 95, [office@jupiter.co.at](mailto:office@jupiter.co.at) gerne zur Verfügung.  
[www.jupiter.co.at](http://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](http://www.kplus-software.at)

# Kooperativ produktiv

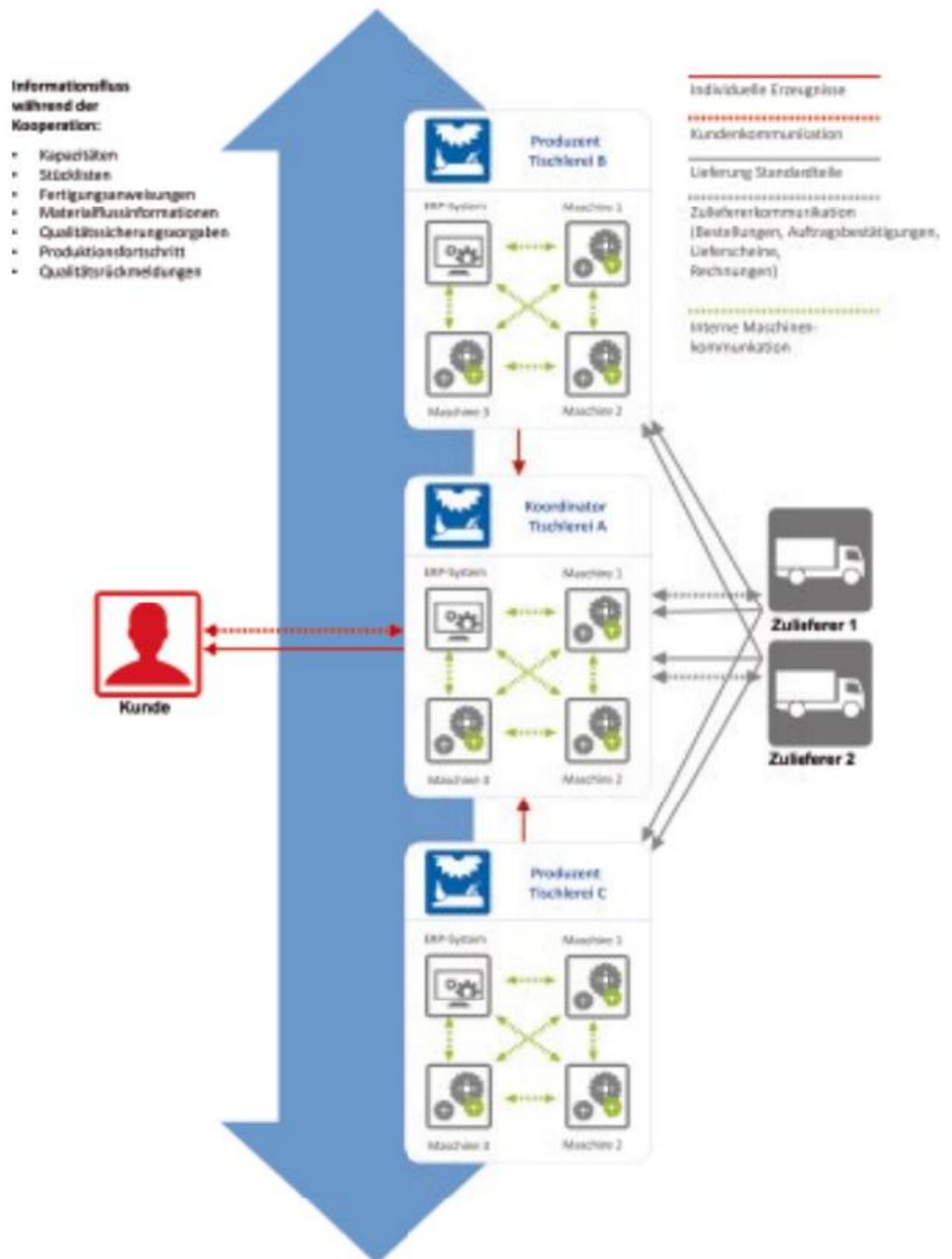
**NETZWERK** Wie müssen Daten- und Materialfluss funktionieren, wenn sich drei Tischlereibetriebe zu einem Produktionsnetzwerk zusammenschließen? Ein Forschungsprojekt in Oberösterreich hat das untersucht.

**A**m Markt sind heute Schnelligkeit und Produktivität gefordert. Insbesondere kleinere Betriebe stellen die steigenden Anforderungen und der wachsende Wettbewerbsdruck vor große Herausforderungen. Um weiterhin vorne am Markt mitmischen zu können, haben sich drei oberösterreichische Tischlereibetriebe unter dem Titel „CoopPro“ zusammengeschlossen. Langfristig wollen die drei Unternehmen – die Tischlereien Schwingenschuh, Lidauer und ShopCrea – ihre Ressourcen bündeln und ein Produktionsnetzwerk aufbauen.

Im Rahmen eines vom Land Oberösterreich geförderten Kooperationsprojekts sollte dazu gemeinsam mit den IT-Spezialisten der Firma Nextsoft ein weitgehend automatisierter, unternehmensübergreifender Prozess und Informationsaustausch entwickelt werden – und so eine funktionierende und langfristige Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen sichergestellt werden. Als wissenschaftlicher Partner steuerte das Institut für Anwendungsorientierte Wissensverarbeitung (FAW) aktuelle Erkenntnisse u. a. aus dem Bereich „Process Aware Information Systems“ bei und begleitete die Projektpartner bei der Durchführung der Analysen und der Systemdefinition.

## PROZESSE VERKNÜPFEN

„Klein strukturierte Betriebe können durch Arbeitsgemeinschaften ihre Kapazitäten besser nutzen, und zwar nicht nur in Sachen Ausstattung, sondern auch im Hinblick auf das Auftragsvolumen“, sagt Karl Platzer, der mit seiner Firma Nextsoft das Projekt intensiv begleitet hat. Bisher wurde bei Auslastungsspitzen oder bei freien Kapazitäten in den Betrieben zum Telefon gegriffen und bei umliegenden Kollegen um Unterstützung angefragt, bis man fündig wurde. In der neuen Kooperation soll diese improvisierte und zeitaufwendige Vorgangsweise der Vergangenheit angehören. Ziel für das Projekt war der Aufbau



**Interne und zwischenbetriebliche Material- und Informationsflüsse in Tischlereien während einer Produktionskooperation**

eines firmenübergreifenden Netzwerks und die Definition einer Software, um alle Prozesse und die notwendigen Informationen automatisiert zu verknüpfen. Die drei beteiligten Tischlereibetriebe beschäfti-

gen zwischen zehn und vierzig Mitarbeiter und sind allesamt unter anderem im Bereich Ladenbau tätig. „Gerade in diesem Segment muss man viele Produkte schnell handeln und Projekte rasch umsetzen“,



**Gut vernetzt: die CoopPro-Gruppe mit Karl Platzer von Nextsoft, Josef Küng und Dagmar Auer (FAW), Josef Hubinger, Markus Traunmüller, Christoph Schwingenschuh**

sagt IT-Spezialist Platzer. Wichtig sei deshalb die genaue Regelung des Material- und Datenflusses innerhalb und zwischen den Betrieben während einer Produktionskooperation (siehe Abb. linke Seite).

#### ÜBERBLICK BEWAHREN

Die zentrale Herausforderung bestand nun darin, die für jeden Teilnehmer notwendigen Informationen zeitgerecht und firmenübergreifend zur Verfügung zu stellen. Stets den aktuellen Überblick über ein laufendes Projekt zu haben ist dabei auch im Sinne einer Qualitätskontrolle wichtig: Wer hat wann was bestellt? Wie weit ist ein bestimmtes Produkt im laufenden Fertigungsprozess?

Dazu kommt die Notwendigkeit, die Projekte überbetrieblich zu kalkulieren und abzurechnen – dabei kann die Aufgabenteilung von Auftrag zu Auftrag variieren. „Wir sind stark in automatisiertem Datenverkehr. Im Rahmen des Forschungsprojekts haben wir deshalb versucht, die Prozesse in den einzelnen Firmen zu automatisieren und dabei auch Doppelgleisigkeiten auszuschalten“, erklärt Karl Platzer.

#### PRODUCTION CLOUD

Intelligentes Bündeln der Kapazitäten von KMU in Form von kooperativen Produkti-

onsprozessen kann so zum Entstehen von schlagkräftigen „production clouds“ führen. Nach dem Vorbild des „cloud computing“ können in solchen Produktionsnetzwerken Kapazitäten dynamisch an den Bedarf angepasst werden. Nach außen hin zum Kunden tritt immer nur ein Koordinator in Erscheinung. „Die Vision hinter dem Projekt ist, dass kleine Produktionsbetriebe über die Zusammenarbeit und Vernetzung ihren Aufwand verkleinern können und sich so gleichzeitig auf jene Bereiche konzentrieren können, die sie gut beherrschen“, erklärt Platzer.

#### STRUKTUREN BÜNDELN

Wichtig war im Rahmen des Forschungsvorhabens, keinen Umstrukturierungsprozess in den Unternehmen auszulösen und somit zusätzlichen Aufwand zu erzeugen. Stattdessen sollten die vorhandenen Strukturen genutzt und durch entsprechende Softwarelösungen intelligent gebündelt werden. „Die Informationen müssen nutzbar gemacht werden, ohne sich um deren Beschaffung kümmern zu müssen“, lautet eines der Prinzipien der Kooperationspartner. Berücksichtigt werden mussten dabei auch die Bereiche Datenschutz, Sicherheit und Systemkomplexität, um die Integrität der einzelnen

Unternehmen zu wahren und trotzdem den Zugriff auf die notwendigen Daten wie Kapazitätsplanung, Materialfluss, Produktionsfortschritt, Qualitätssicherung etc. zu ermöglichen.

Ende September ist das geförderte Projekt ausgelaufen. Nach 18 Monaten intensiver Entwicklungsarbeit hat man damit nun die Grundlagen für ein weiteres gemeinsames Vorgehen in Richtung Kooperationsnetzwerk geschaffen. „Wir sind überzeugt, dass diese Produktionsnetzwerke die Zukunft im KMU-Bereich darstellen. Die in diesem Projekt entwickelten Lösungen stellen den Schlüssel zur langfristigen Zusammenarbeit unter den Tischlereibetrieben dar, bei gleichzeitiger Wahrung der Eigenständigkeit“, so IT-Spezialist Karl Platzer. In einem nächsten Schritt ist die Weiterentwicklung und konkrete Umsetzung unter den Betrieben geplant. (red/nextsoft) ■

#### INFO

##### Netzwerker gesucht

Betriebe, die sich an einem Folgeprojekt zur Umsetzung des Produktionsnetzwerks beteiligen wollen, können sich bis Jahresende bei der nextsoft it GmbH melden. Kontakt: [office@nextsoft.at](mailto:office@nextsoft.at)



## HIGHLIGHTS FÜR MÖBEL

### DIE SCHÖNSTEN GRIFFLEISTEN UND GRIFFE

- > im Häfele-Sortiment „Zierbeschläge“
- > Katalog strukturiert durch Gliederung in Produktfamilien und Materialgruppen
- > rasche Auswahl über Materialien
- > unterstützt Ihren Verkaufserfolg
- > Katalog anfordern auf [www.haefele.at](http://www.haefele.at)



# Geht doch!

**INTERVIEW** Hannes Radaschitz bietet mit der Marke Mobilamo über eine Onlineplattform individuell konfigurierbare Designmöbel in Tischlerqualität an.

Text: **Gudrun Haigermoser**

**D**urch den Vormarsch des Internet-handels tun sich auch für heimische Tischler neue Vertriebswege auf. Die steirische Tischlerei Radaschitz hat diese Chance erkannt und verbindet schon seit 2013 auf ihrer Onlineplattform „Mobilamo“ klassische Handwerksarbeit mit aktuellem Design und einem modernen E-Commerce-System. Im Interview gibt Geschäftsführer Hannes Radaschitz Auskunft über das Konzept, über Chancen, Risiken und die Notwendigkeit, Geduld zu haben.

*Tischler Journal: Welche Ideen und Ziele stecken hinter der Marke Mobilamo?*

**Hannes Radaschitz:** Das, was dahintersteckt, ist sehr vielschichtig: Grundsätzlich wollen wir mit Mobilamo maßgefertigte Tischlermöbel wieder für eine größere Kundenschicht leistbar machen und den-

» **Wir haben durch die Entwicklung von Mobilamo auch viel für das Tagesgeschäft gelernt.** «

*Hannes Radaschitz, Geschäftsführer*

noch etwas damit verdienen. Das kann nur direkt – also ohne Zwischenhändler – funktionieren. Und dafür ist der Onlinehandel ideal. Ebenfalls günstiger wird das Möbel durch die Minimierung der Beratungsleistung, die beim Tischler ja einen immer größeren Kostenanteil einnimmt. Das gelingt durch die Einladung an die Kunden, Wunschmöbel auf unserer Homepage in einem vorgegebenen Rahmen selbst zu planen. All das bringt einen Preisvorteil von 20 bis 30 Prozent gegenüber einem herkömmlichen, individuellen Tischlermöbelstück. Beim Material und bei der Sorgfalt der Ausführung sparen wir allerdings nicht. Hier legen wir denselben Wert auf Qualität wie bei einem Einzelstück.

*Was waren Ihre Erwartungen am Anfang? Und haben sich diese erfüllt?*

Natürlich haben wir erwartet, dass der Ansatz, günstige Maßmöbel über das Internet zu vertreiben, funktioniert, und wir haben auch schon viel Arbeit hineingesteckt. Nach unserem dritten Jahr online ist der Anteil am Gesamtumsatz noch minimal. Positiv ist, dass wir regelmäßig verkaufen und unsere Zahlen bisher jedes Jahr um 100 Prozent steigern konnten.

*Wann soll es so weit sein, dass die Größenordnung zum Leben reicht?*

Wir machen in jedem Fall weiter. Unser Vorteil ist, dass wir Geduld haben. So muss Mobilamo nicht morgen ein großes Geschäft sein. Scherzhaft nennen wir die Marke auch unsere Pensionsvorsorge. Der Onlinemarkt legt weiterhin stark zu, und wir schätzen, dass wir in zehn Jahren ganz vorne mit dabei sein werden. Wenn es nicht funktioniert, haben wir es zumindest probiert.

*Was tun Sie, um das Zehnjahresziel zu erreichen?*

Wir investieren so viel, dass sich laufend etwas bewegt, ohne dass uns der Aufwand zu stark belastet. In Sachen Werbung setzen wir vor allem auf virales Marketing in den sozialen Medien und auf Mundpropaganda. Mithilfe dieses Schneeballsystems verkaufen wir schon jetzt quer durch alle Kundenschichten. Gut die Hälfte unserer Produkte geht ins Ausland, nach Deutschland, Großbritannien und in die Schweiz.

*Wer macht was bei der Plattform?*

Wir haben uns mit einem IT-Experten zusammengetan. Im Rahmen dieser Kooperation macht jeder das, was er am besten kann. Die Ideen kommen von uns, wir entwickeln und produzieren die Möbelstücke. Unser Partner ist für die Website, den Onlineshop und die Vermarktung zuständig.



**Über die Webplattform „Mobilamo“ vertreibt die Tischlerei Radaschitz seit 2013 Maßmöbel.**

*Wie läuft der Bestellvorgang konkret ab?*

Die Auswahl ist so einfach gestaltet, dass man quasi nichts falsch machen kann. Geboten werden frei stehende Stücke – Side-, Low- und Highboards, Tische, Betten und bald auch Regale – in mehreren Größen, Farben und Materialien. Der Kunde plant mittels des Konfigurators sein Wunschmöbel und sieht dann für seine Variante sofort den Preis. Ist die Bestellung abgeschickt, ist das für uns ein fixer Produktionsauftrag, ein Rücktritt vom Kauf ist dann nicht mehr möglich. Und wurde übrigens bisher auch noch nie gewünscht. Geliefert wird innerhalb von acht bis zehn Wochen.

FOTOS: RADASCHITZ

**Stehen diese Lieferzeiten nicht im Widerspruch zu den Ansprüchen an den Onlinehandel – nämlich, dass alles schneller gehen muss?**

Nein. Wir bieten frei konfigurierbare Maßmöbel vom Designtischler, Selbstabholung oder Lieferung – und das alles zum Onlinepreis. Auf unserer Homepage ergänzen wir diese Präsentation mit dem Slogan „Geht doch!“. Und diese Qualität braucht ihre Zeit, das verstehen die Kunden. Natürlich könnten wir auch in der Hälfte der Zeit produzieren, aber das ist in der momentanen Größenordnung noch nicht rentabel. Mobilamo soll das laufende Tagesgeschäft der Tischlerei Radaschitz unterstützen und nicht belasten. Das heißt zum Beispiel, dass wir unsere Maschinen dann durch die Onlinebestellungen auslasten, wenn sich im Projektgeschäft gerade Lücken ergeben. Neben den E-Commerce-Erfahrungen haben wir durch die Entwicklung von Mobilamo auch viel für das Tagesgeschäft gelernt. Wir haben uns in der Vorbereitung mit neuen Fertigungstechniken und Beschlägen auseinandergesetzt und neue Lieferanten kennengelernt. Diese Erkenntnisse fließen jetzt auch in die klassische Tischlerei ein. Und wenn bei einem Projekt das Budget ein starker Ansatzpunkt ist, versuchen wir viele Mobilamo-Elemente einfließen zu lassen.

**Haben Sie einen Tipp für all jene, die ihre Produkte ebenfalls online anbieten möchten?**

**ZUR PERSON**

**Hannes Radaschitz**

übernahm nach seiner Ausbildung an der HTL Mödling und mehreren Praktika, u. a. in Italien und London/GB im Jahr 2008 gemeinsam mit seinem Bruder den elterlichen Tischlereibetrieb in Riegersburg in der Steiermark. Die „Tischlereiwerkstätte mit Designverständnis“ beschäftigt aktuell 35 Mitarbeiter und ist auf hochwertigen Möbel- und Innenausbau sowohl für den Privat- als auch für den Objektbereich spezialisiert. Das jüngste „Baby“ des heute 40-Jährigen ist die Marke Mobilamo. Mit frei konfigurierbaren Maßmöbeln zum günstigen Onlinepreis besetzt man seit 2013 eine neue Nische mit dem Ziel, „auch online etwas zu bewegen“.



Mein wichtigster Rat ist, sich die passenden Experten als Partner zu suchen. Es gibt keinen Werbe- und IT-Experten, der die Möbel so gut versteht wie ein Tischler. Und das selbe gilt umgekehrt. Zudem muss man Geduld haben und die Erwartungen an das Onlinegeschäft dürfen nicht zu hoch sein. Denn einfach ist es nicht – das wird jeder, der es probiert hat, bestätigen.

**Was sind nun die Pläne für die weitere Zukunft?**

Unser nächstes Ziel ist, auch Schränke im Onlinevertrieb anzubieten, denn da sehen wir das größte Potenzial. Irgendwann wird man ein gesamtes Haus – ausgenommen die Küche – mit unserem System ausstatten können.

[www.mobilamo.at](http://www.mobilamo.at) ■



**ALFA**

**3-SCHICHT-TECHNOLOGIE**

**289 PLATTENVARIANTEN**

**19 VERSCHIEDENE LAUBHOLZSORTIERUNGEN**

- höchste Stabilität durch kreuzweise Verleimung
- hochwertiges Erscheinungsbild dank breiterer Lamellen
- 20 Jahre Know How in der Fertigung von 3-Schicht-Platten

[WWW.ALFA-MASSIV.COM](http://WWW.ALFA-MASSIV.COM)

Beim Tischlertag wurden auch wieder zahlreiche Unternehmer mit einem Jubiläum für erfolgreiche Selbstständigkeit ausgezeichnet.

# Alles im Rahmen

**TAGUNG** Die Verleihung des LAP-Designpreises war das traditionelle Highlight des Kärntner Tischlertages.

Text: **Thomas Prlic**

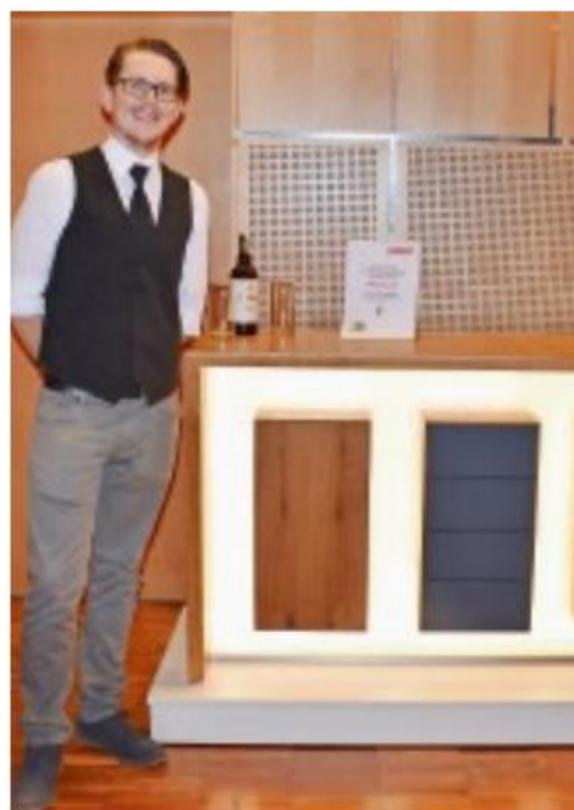
Mit einem Jubiläum und einer Premiere startete der Kärntner Tischlertag 2016, der am 7. Oktober schon traditionell im Casineum in Velden stattfand: Innungsgeschäftsführer Dr. Walter Preisig konnte sich über „seinen“ mittlerweile 30. Tischlertag freuen – und übernahm an diesem Abend auch gleich gekonnt und charmant die Moderation. Das Highlight der mit knapp 200 Gästen bestens besuchten Veranstaltung war die Wahl und Verleihung des Lehrabschluss-Designpreises. Sieben junge Kandidaten hatten sich mit ihren ausgezeichneten LAP-Stücken der Wahl gestellt. Sämtliche Tagungsteilnehmer durften per persönlicher Stimmabgabe ihr favorisiertes Möbelstück wählen. Den ersten Platz – und mit 50 Nennungen immerhin ein Viertel aller abgegebenen Stimmen – erzielte Patrick Tschernko vom Lehrbetrieb Sinnex Innenausbau mit seinem Barschrank.

## AUSBILDUNGS-AUFRUF

Davor stand der Abend ganz im Zeichen aktueller Branchenthemen. Der Kärntner Obmann der Sparte Gewerbe und Handwerk KommR. Klaus-Peter Kronlechner thematisierte den Fachkräftemangel und die akute Lehrlingsproblematik. Die Zahl an Lehrlingen sei in den vergangenen Jahren stark zurückgegangen – allerdings würden gleichzeitig auch die Ausbildungsbetriebe weniger, so Kronlechner, der seine



Rede auch zu einem Aufruf zur Lehrlingsausbildung nutzte. Inhaltlich schloss sich dem auch Landesinnungsmeister Valentin Lobnig an: „Wir bräuchten heuer mindestens die doppelte Anzahl an Lehrlingen!“ Bundes- und Landeslehrlingswart Josef Pichler konnte auch Positives aus dem Nachwuchsbereich berichten – so erreichten die Kärntner Lehrlinge beim vergangenen Bundeslehrlingswettbewerb in Pöchlarn immerhin zwei Bronzemedailen.



Patrick Tschernko erzielte mit seinem Bar-möbel den ersten Platz beim LAP-Designpreis.

Der Landtagsabgeordnete Markus Mall sicherte der Innung mit Blick auf die Gewerbeordnungs-Novelle seine volle Unterstützung zu. Auch Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart berichtete vom Engagement der Standesvertretung bei diesem wichtigen Thema.

## AUSSENAUFTRITT

Landesinnungsmeister-Stellvertreter Hermann Wech präsentierte die Aktivitäten der Landesinnung bei der Klagenfurter Holzmesse und der Herbstmesse, wo die Innung mit einem sehenswerten Gemeinschaftsstand viel positives Feedback bekam. Die in Zusammenarbeit mit der HTL Villach entwickelten „Schaufenster“ bzw. Rahmen bildeten auch die Bühnengestaltung für den Tischlertag. Auf Basis einer eigenen Werbestrategie will die Kärntner Innung ab heuer ihre vielfältigen Leistungen der Öffentlichkeit kommunizieren. Für den gemeinsamen Kommunikations- und Markterfolg müssten alle zusammenhelfen, meinte LIM-Stv. Margret Rausch, die auch betonte, wie wichtig Werbung für eine Branche sei. Unter anderem wurde auch die Website [www.kaerntner-tischler.at](http://www.kaerntner-tischler.at) neu gestaltet. Alle Mitglieder sind hier aufgerufen, sehenswerte Projekte für eine gute Werbung beim Endkunden einzureichen. Weitere Fotos vom Tischlertag und alle Stücke des Kärntner LAP-Designpreises finden Sie unter: [www.tischlerjournal.at](http://www.tischlerjournal.at) ■

FOTOS: CHRISTINE TÖLDERER



Wolfgang Kendler und Josef Ganner (Mitte) wurden im Rahmen des Tischlertages mit der Goldenen Ehrennadel der Tiroler Tischlerinnung geehrt.

## Stabile Verhältnisse

**TAGUNG** Ausbildungsthemen und der Fachkräftenachwuchs waren beim Tiroler Tischlertag am 8. Oktober in Kitzbühel die bestimmenden Themen.

Text: **Thomas Prlić**

Mit dem traditionellen Gottesdienst begann der Tiroler Tischlertag, bevor Landesinnungsmeister Klaus Buchauer die Gäste im Kitzbühler Rasmushof begrüßte. In seinen Grußworten bezeichnete Gemeinderat Ludwig Schlechter die regional stark präsenten Tischler als „Visitenkarte Tirols“. Bezirksobmann Klaus Lackner ergänzte dies mit eindrucksvollen Zahlen: Im für den Tourismus bekannten Bezirk Kitzbühel macht das Gewerbe immerhin ein Drittel der Wertschöpfung aus – genauso viel wie Handel und Tourismus. Immerhin 116 Tischlereibetriebe zählt der Bezirk aktuell.

In seinem Bericht über das aktuelle Innungsgeschehen thematisierte Klaus Buchauer auch die aktuelle wirtschaftliche Situation. Die Auftragslage in Tirol sei im Großen und Ganzen sehr gut. Kritik übe der Innungsmeister an der Tatsache, dass bei der Ausstattung großer Objekte – etwa in der Hotellerie – häufig Billiganbieter aus Osteuropa zum Zug kämen. Hier wäre mehr Regionalität wünschenswert.

### FACHKRÄFTENACHWUCHS

Neben einem Überblick über Projekte wie die „Tischler Trophy“ und den Tischlerstand auf der Innsbrucker Herbstmesse

stellte Buchauer auch den neuen Innungsgeschäftsführer Mag. Bernhard Johne vor. Auch die Lehrlingswarte arbeiten unter der Leitung von Landeslehrlingswart Helmuth Hehenberger in einem neuen Team. Etwa die Hälfte der Innungsarbeit nehme die Beschäftigung mit dem Thema Fachkräftenachwuchs ein, erläuterte Hehenberger – wobei die Lehrabschlusszahlen in Tirol derzeit stabil seien.

Auch die Mitgliederzahlen der Innung sind im Bundesland derzeit relativ unverändert. Aktuell zählt die Landesvertretung 1236 Mitgliedsbetriebe, davon sind 1107 aktiv gemeldet. Insgesamt beschäftigen die Tiroler Tischler 3224 Mitarbeiter, davon knapp ein Drittel Lehrlinge.

### NEUER KV

Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart gab einen Einblick in die Aktivitäten auf Bundesebene und stellte nochmals die wichtigsten Eckpunkte des nach langen Verhandlungen erzielten neuen Kollektivvertrages vor. DI Rüdiger Lex präsentierte danach die Aktivitäten von proHolz Tirol, unter anderem hat der Interessenverband wieder einen Tischler-Gestaltungswettbewerb durchgeführt, dessen Ergebnisse im kommenden Jahr präsentiert werden sollen.

Mit dieser Initiative soll die Schaffensbandbreite der Tiroler Tischler unter anderem auch bei den Architekten intensiv beworben werden.

**» Die Tiroler Tischler beschäftigten 3224 Mitarbeiter, davon knapp ein Drittel Lehrlinge. «**

Noch einmal um das Thema Ausbildung drehte sich dann der Fachvortrag von Helmut Wittmer von der WK Tirol, der neben aktuellen Zahlen und Hintergrundinfos auch Fördermöglichkeiten sowie die Möglichkeit zur Zertifizierung zum „Ausgezeichneten Tiroler Lehrbetrieb“ vorstellte.

### EHRUNGEN

Den Abschluss der Tagung bildete die Ehrung der bei Landes- und Bundeslehrlingswettbewerb erfolgreichen Teilnehmer. Außerdem wurden der ehemalige Innungsgeschäftsführer Wolfgang Kendler sowie der langjährige Berufsschuldirektor Mag. Josef Ganner – beide traten heuer ihre Pension an – für ihre Verdienste und ihr Engagement mit der Goldenen Ehrennadel der Tiroler Tischlerinnung ausgezeichnet. ■

# Ein ereignisreiches Jahr

**TAGUNG** Der Rückblick auf die KV-Verhandlungen, ein Plädoyer für die betriebliche Ausbildung und die Vorschau auf den Bundeslehrlingswettbewerb 2017 waren zentrale Themen der Wiener Innungstagung.

Text: **Guadrin Haigermoser**

**N**ach einer informativen Führung durch die Berufsschule Holz, Klang, Farbe und Lacke mit BS-Direktor Christoph Hrabec eröffnete LIM KommR. Johann Burgstaller die Wiener Fachgruppentagung 2016, die vor rund 90 Gästen im eindrucksvollen Schul-Festsaal stattfand.

In seinem Rückblick berichtete Burgstaller über die konstruktiven Ergebnisse der Kollektivvertragsverhandlungen: „Die Umwandlung der alten Störzulage in eine zeitgemäße Taggeldregelung ist durchaus ein Erfolg.“ Der begünstigte Stadttarif und die Fünfstundenregelung blieben als Vorteil für die Wiener Betriebe weiterhin erhalten.

Im Rahmen der neuen Lohnordnung wurden Ungerechtigkeiten beseitigt: So werden z. B. durch die Schaffung einer Gruppe für Facharbeiter mit Lehrabschlussprüfung diese nun höher bezahlt als Mitarbeiter ohne LAP. Auch erreichte man Erleichterungen in Sachen flexibler Arbeitszeiten.

Aus der Bundesinnung berichtete Burgstaller über die ab 2017 geplante neue Werbelinie, mit der die Tischler moderner auftreten und gezielt Schwerpunkte bewerben wollen. In Sachen geplanter Liberalisierung der Gewerbeordnung bekräftigte auch der Wiener Innungsmeister: „Eine Entrümpelung ist zu begrüßen, allerdings kann das Tischlerhandwerk kein freies Gewerbe werden. Denn ohne fundierte Ausbildung ist es unmöglich, die gewohnt hohe Qualität zu garantieren.“

## APPELL FÜR DIE DUALE AUSBILDUNG

Einen großen Teil seines Berichts widmete Burgstaller einem persönlichen „Herzenthema“: der dualen Ausbildung. Die Situation werde immer dramatischer, seit 2010 sei die Zahl der Lehrlinge nochmals um 40 Prozent gesunken. Daher wiederholte der Innungsmeister seinen Appell, trotz der nicht immer einfachen Situation selbst auszubilden, denn nur so „sichern wir



**Das Team der Wiener Landesinnung: GF Georg Lintner, Katharina Dutschmann, Susanne Paradeiser, LIM Johann Burgstaller.**

unseren eigenen Mitarbeiterstand“. Durch die geringe Zahl der Lehrlinge in Betrieben sei auch der Blockunterricht als zusätzliches Angebot zum Jahresunterricht in der Berufsschule gefährdet.

Im Anschluss stellte dann LIM-Stv. Martin Pöll das neue Konzept für die sinnvolle Weiterverwendung der Lehrabschlussstücke vor: Durch eine Kooperation mit der Caritas werden die Prüfungsmöbel gespendet und z. B. als Nachttische in verschiedenen Einrichtungen verwendet.

## TOLLER EVENT FÜR JUGENDLICHE

Nach neun Jahren ist wieder Wien an der Reihe, den Bundeslehrlingswettbewerb der Tischler zu organisieren. Dieser wird am 23. und 24. Juni 2017 stattfinden. Ort und Programm werden in Kürze präsentiert, eines ist aber jetzt schon fix: „Der Wettbewerb wird die Lehrlinge und deren Können in den Mittelpunkt stellen. Und das werden

wir aktiv vor einer großen Öffentlichkeit präsentieren“, so Burgstaller.

## GEEHRT

Nach dem Bericht von Innungsgeschäftsführer Mag. Georg Lintner, einer Frageunde und der Vorstellung der Jungmeisterinnen und -meister folgte eine Premiere: die Ehrung von Betrieben, die sich seit vielen Jahren der Lehrlingsausbildung verschrieben haben.

Bevor die Tagungsteilnehmer zum Abendbuffet gebeten wurden, brachte der Zauberkünstler Christian Christian die Zuschauer mit seinen Tricks und Pointen zum Staunen. Tatkräftig unterstützt wurde er dabei u. a. von LIM-Stv. Martin Pöll, der als „Magic Martin“ den Grundstein für eine zweite Karriere legte.

Einen ausführlichen Bericht über die Wiener Innungstagung finden Sie auch online unter: [www.tischlerjournal.at](http://www.tischlerjournal.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

2 mm Gegenzugfurnier aus Fichte, geschliffen

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

**Erhältlich bei Ihrem HOPA Fachhändler:**

**BERNHARD BITTNER GMBH**  
3830 Waidhofen | [www.bittner.at](http://www.bittner.at)

**GITSCHKE GMBH**  
9500 Villach | [www.gitsche.at](http://www.gitsche.at)

**KEPLINGER GMBH**  
4050 Traun | [www.keplinger.at](http://www.keplinger.at)

**HOLZ MARBERGER GMBH**  
6430 Ötztal/Bhf. | [www.holz-marberger.at](http://www.holz-marberger.at)

**HOLZMARKT OHLSDORF**  
4694 Ohlsdorf | [www.holzmarkt-ohlsdorf.at](http://www.holzmarkt-ohlsdorf.at)

**FRITZ PEHAM GMBH**  
5301 Eugendorf | [www.pehamholzmarkt.at](http://www.pehamholzmarkt.at)

**SCHRAMEK GMBH**  
1230 Wien | [www.schramek.at](http://www.schramek.at)

**WALLNER HOLZHANDEL GMBH**  
3100 & 3104 St. Pölten | [www.holz-wallner.at](http://www.holz-wallner.at)

[www.holzpartner.at](http://www.holzpartner.at)

# Die Zukunft hat schon begonnen

**TAGUNG** Wie verändert die Digitalisierung den Alltag? Interessante Einblicke dazu gab ein Vortrag auf der Landestagung der NÖ Tischler und Holzgestalter. Die Innung zog Bilanz und präsentierte ihre Projekte für 2017.

Text: **Thomas Prlić**



LIM Helmut Mitsch (li.), BIM Gerhard Spitzbart (2. v. re.) und LIM (Holzgestalter) Franz Schrimpl (re.) gratulierten LIM a. D. Gottfried Wieland zur Goldenen Ehrennadel.



René Massatti warf einen Blick in die (gar nicht so ferne) digitale Zukunft.

Eines der Highlights der Innungstagung der niederösterreichischen Tischler und Holzgestalter war der Vortrag des Trend- und Innovationsexperten René Massatti. Unter dem Titel „Digitalisierung im Handwerk – was kommt auf uns zu“ warf er in einem Impulsvortrag einen Blick in die technologische Zukunft. Dabei zeigte Massatti auf, dass zwischen selbst fahrenden Autos, 3D-Druckern und „Virtual Reality“-Brillen die Digitalisierung, Automatisierung und Datenvernetzung längst im Alltag Einzug gehalten haben. Angesichts der immer kürzeren Innovationszyklen müsse man sich jedoch immer rascher an neue Technologien anpassen, so der Trendforscher.

## DIGITALER FORTSCHRITT

Ein Beispiel dafür, wie schnell der technologische Fortschritt in manchen Bereichen voranschreitet, ist die Entwicklung vom Handy zum Smartphone. Lag der Telefonieanteil bei der Smartphone-Nutzung 2008 noch bei rund 60 Prozent, so sind es heute nur noch 17 – Tendenz weiter fallend.

Auch bei anderen Alltagsgegenständen, von der Glühbirne bis zum Möbel, werden künftig „smarte“ Zusatzfunktionen gang und gäbe sein, sagt Massatti. Dabei gelte es, keine Angst vor der digitalen Zukunft zu haben, sondern dieser mit offenen Augen zu begegnen. „Und gerade in der Kreativbranche ist das gute, alte Handwerk ja nach wie vor gefragt“, so der Trendexperte.

Den aktuellen Entwicklungen in der Tischlerbranche waren die übrigen Programmpunkte der Innungstagung im Wifi St. Pölten gewidmet. Durchs Programm führte gewohnt kurzweilig und unterhaltsam ORF-NÖ-Moderator Karl Trahbüchler. Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart berichtete von den Aktivitäten auf Bundesebene und nahm dabei auch Bezug auf das Engagement der Bundesinnung im Hinblick auf die von der Regierung geplante Novellierung der Gewerbeordnung: „Wir Tischler schlafen jedenfalls nicht, und auch die Sparte schläft nicht“, sagt Spitzbart, der über die aktuellen Entwicklungen in regelmäßigem Austausch mit der Obfrau der Bundessparte Gewerbe und Handwerk Renate

Scheichelbauer-Schuster steht. Nach den Grußworten von WK-NÖ-Vizepräsident Dr. Christian Moser gab Landesinnungsmeister KommR. Ing. Helmut Mitsch einen Rück- und Ausblick auf die wichtigsten Projekte. Dazu gehören unter anderem die bewährten „Viertelsveranstaltungen“, bei denen auch im kommenden Jahr wieder vier Betriebe – in jedem Viertel Niederösterreichs einer – ihre Werkstätten für einen Blick hinter die Kulissen öffnen. Im Rahmen der Veranstaltungen werden auch immer aktuelle Branchenthemen diskutiert.

## KV UND CE

Über die Neuerungen des aktuellen Kollektivvertrags hat die Landesinnung bereits im Rahmen einer eigenen Veranstaltung informiert. „Für mich ist die größte Errungenschaft des neuen KV Rechtssicherheit, auch im Hinblick auf das Lohn- und Sozialdumpinggesetz“, so Mitsch, der sich auch beim Bundesinnungsmeister Spitzbart für das große Engagement bei den Verhandlungen bedankte. Unter anderem wurden mit dem neuen KV die Lohngruppen (jetzt



**Der Landesinnungsvorstand bedankte sich bei Erich Drabek und Berthold Obermüller von der BS Pöchlarn für die gute Zusammenarbeit.**

sieben, bzw. sechs bei den Holzgestaltern) neu geordnet und die „Störzulage“ durch eine moderne Taggeldregelung ersetzt. Die mit dem neuen Vertrag gültige „Parallelverschiebung“ (Istloohnerhöhung) bei den Gehältern sei ohnehin bereits davor in vielen Betrieben üblich gewesen, so der Landesinnungsmeister. Im Hinblick auf die mit Jahresende auslaufende „Tischlerservice GmbH“ meinte Mitsch, dass die abkommendem Jahr geplante, neue Lösung mit „Normfit“ für ihn nur eine „Minimallösung“ sei. Die Landesinnung werde sich jedenfalls auch weiterhin für eine Unterstützung in Sachen CE-Kennzeichnung stark machen: „Wir lassen unsere Betriebe hier sicher nicht im Regen stehen!“

#### **GEMEINSCHAFTSSCHAU**

LIM-Stv. Stefan Zamecnik präsentierte im Anschluss die Pläne für eine neue Messekooperation. Im Rahmen der „HausBau & EnergieSparen“-Messe in Tulln von 20. bis 22. Jänner 2017 plant die Landesinnung einen Gemeinschaftsstand samt „Designwald“. Neben Meisterstücken und Mode-

design aus Holz sind dazu auch Präsentationsflächen für bis zu 25 Betriebe vorgesehen. Interessierte Unternehmen können sich gegen einen Kostenbeitrag von 350 Euro an der Gemeinschaftsausstellung beteiligen. Von den tollen Erfolgen der niederösterreichischen Lehrlinge beim Bundesbewerb in Pöchlarn durfte danach LIM-Stv. KommR. Johann Ostermann berichten: Mit insgesamt drei Goldmedaillen holten die Niederösterreicher heuer den ersten Platz in der Gesamtwertung. Ostermann bedankte sich besonders bei den Teilnehmern und den Betreuern für ihren Einsatz und hob dabei auch das Engagement von Franz Rechberger sowie seinem Nachfolger Andreas Riedler bei der Lehrlingsvorbereitung hervor. Für die gute Zusammenarbeit mit der Berufsschule überreichten die Innungsvertreter BS-Direktor OSR Ing. Erich Drabek und seinem Stellvertreter Ing. Berthold Obermüller als Dank ein CNC-gefrästes Bild.

#### **MUSTERWERKSTATT**

In Sachen Ausbildung hat die Landesinnung für kommendes Jahr Großes geplant:



**Rund 200 Gäste besuchten die Fachgruppentagung im Wifi St. Pölten.**



**Auf der begleitenden Zuliefermesse gab es Gelegenheit für Fachgespräche.**

In Kooperation mit der Meisterklasse und der Berufsschule Pöchlarn sowie unter Einbeziehung der HTLs soll in Pöchlarn eine Musterwerkstätte am letzten Stand der Technik entstehen, in der der Praxisbetrieb in unterschiedlichen Betriebsgrößen realitätsnah nachgebildet werden kann. So soll für die Schüler und Lehrlinge nicht nur eine moderne Lehrwerkstätte entstehen, gleichzeitig ist auch geplant, die Erfahrungen und Daten aus dem Projekt zu evaluieren und den Betrieben zugänglich zu machen. Ausgestattet werden soll die Musterwerkstatt vom Tiroler Holzmaschinenhersteller Felder.

Zum Abschluss der Tagung standen noch zwei Ehrungen auf dem Programm: Für die gute Zusammenarbeit bedankte sich die Landesinnung bei Petra Punzer von der Agentur frischblut mit einer Ehrenurkunde. Und als besondere Auszeichnung für seine Verdienste auf Bundes- und Landesebene wurde der ehemalige Landesinnungsmeister KommR. Gottfried Wieland mit der Goldenen Ehrennadel der Bundesinnung geehrt. [www.tischlerno.at](http://www.tischlerno.at) ■

# Gefragte Nahversorger

**TAGUNG** Die vielfältigen Innungsaktivitäten und der neue Kollektivvertrag standen im Mittelpunkt der Landestagung der Tischler und Holzgestalter des Burgenlandes in Deutschkreutz.

Text: **Thomas Prlić**



Linkes Bild: LIM-Stv. Christoph Grünwald, BIM Gerhard Spitzbart, die erfolgreichen Lehrlinge Walter Sailer, Tobias Huditsch und Kai Lukas Honigschnabel sowie LIM Peter Pauschenwein (v.l.)  
Unten: Mag. Christine Brandl von der Bundesinnung informiert über den neuen KV.



Den Rahmen für die burgenländische Landestagung der Tischler und Holzgestalter bildete in diesem Jahr ein architektonisch beeindruckender Veranstaltungsort: Die Landesinnung hatte in den „Schaflerhof“ in Deutschkreutz geladen, einen historischen Bauernhof, der einst für die Schafhaltung genutzt wurde und nun neben einem Weingut auch einen Veranstaltungssaal mit sehenswertem Holzdeckengewölbe beherbergt – inklusive Ausblick durch eine Glaswand auf Hunderte Barriqueweinfässer. Nach der Begrüßung durch Landesinnungsmeister KommR. Peter Pauschenwein, MSc, und dem Bericht über den Rechnungsabschluss von Innungsgeschäftsführer Mag. (FH) Martin Karall widmete sich der erste Vortrag gleich einem aktuellen Fachthema: Mag. Christine Brandl, Referentin in der Geschäftsstelle der Bundesinnung der Tischler und Holzgestalter, gab einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Änderungen des neuen Kollektivver-

trages. So gilt nun ein neues, flexibleres Arbeitszeitmodell, auch ein Reisezeitmodell für jugendliche Mitarbeiter ist darin berücksichtigt. Ein wesentlicher Faktor der neuen KV ist die neu gestaltete Lohnordnung. So gibt es jetzt sieben neue Lohngruppen (sechs bei den Holzgestaltern), die Einstufung erfolgt dabei nach der tatsächlich geleisteten Tätigkeit, für die Facharbeitergruppen ist dabei die Lehrabschlussprüfung Voraussetzung (bisher war die Auslehre ausreichend). Alle Mitarbeiter müssen in diese neuen Lohngruppen eingestuft werden. Eine Neuerung ist außerdem eine Istlohnerhöhung in Form einer sogenannten „Parallelverschiebung“. Anstelle der bisherigen „Störzulage“ tritt außerdem bei Außerhausarbeiten eine neue, moderne Taggeldregelung, die fixe Stundensätze (unabhängig vom Stundenlohn) auch für Lehrlinge vorsieht. Auf der WKO-Website sind für die Berechnung der Taggelder einige Rechenbeispiele abrufbar.

## LEHRLINGSLAGE

LIM-Stv. und Lehrlingsbeauftragter Ing. Christoph Grünwald berichtete im Anschluss von den Aktivitäten im Nachwuchsbereich und wies dabei auch auf die sinkende Anzahl an Lehrbetrieben hin. Für ihr Engagement und ihre Leistungen beim Landes- und beim Bundeslehrlingswettbewerb wurden danach Kai Lukas Honigschnabel (1. Lehrjahr/Lehrbetrieb Harald Honigschnabel), Tobias Huditsch (2. Lehrjahr/Pauschenwein Creatives Wohnen GmbH) und Walter Sailer (3. Lehrjahr/Lehrbetrieb Harald Honigschnabel) geehrt.

## 10.200 NAHVERSORGER

Mit einem positiven Ausblick leitete im Anschluss Bundesinnungsmeister KommR. Gerhard Spitzbart seine Grußworte ein: „Wir sind 10.200 Tischler und Holzgestalter, das sind 10.200 Nahversorger.“ Das Handwerk sei wieder gefragt, der Trend gehe weg von der Massenware und die Meisterausbildung garantiere den Kunden eine sichere Quali-

„Stimmwunder“ Wolf Fank sorgte für eine humoristische Einlage.



tät, so der oberste Innungsvertreter. Dabei gelte es jedoch nicht, im Stillstand zu verharren, sondern sich weiterzuentwickeln. Man müsse Nischen besetzen und die neuen Medien auch als neue Marktchance begreifen: „Im Internet hat man mit einem guten Auftritt dieselben Chancen wie die ‚Großen‘“, so Spitzbart, der unter anderem auch von den Innungsaktivitäten im Hinblick auf die CE-Kennzeichnung („erträglicher machen“) und die vergangene Vierländertagung mit deutschen, Schweizer und Südtiroler Standesvertretern („gemeinsames Auftreten stärkt uns“) berichtete.

LIM Pauschenwein ging in seinem Vortrag auf Innungsaktivitäten wie die Besuchsoffensive ein und stellte die neue Clearingstelle der WKO-Burgenland vor, an die sich Mitglieder bei Fragen oder Beschwerden im Bereich Anlagenrecht wenden können. Neuigkeiten gibt es auch an der Innungsspitze zu vermelden: Neuer IM-Stellvertreter ist Georg Bruckner, der damit die Nachfolge von Ing. Richard Hermann antritt. Zum Abschluss erläuterte Pauschenwein noch die Werbeaktivitäten auf Bundes- und Landesebene. Nach der Neuausschreibung des Werbepakets ist für 2017 eine neue Werbelinie geplant, mit der unter anderem der bekannte Slogan „Ihr Tischler macht’s persönlich“ wieder stärker in den Vordergrund gestellt werden soll. ■



Verbinden mit Profil



# P-System

Werkzeuglose formschlüssige Verankerung

- **Hochwertige ästhetische Lösung**  
Differenzierung zu anderen Standards
- **Zeitgewinn**  
Prozessvorteile bei der Herstellung, Transport und Montage
- **Vielseitig und flexibel einsetzbar**  
Verbinder für alle Verbindungssituationen und Winkel
- **Attraktives Preis-Leistungsverhältnis**

## Clamex P-14

Wiederlösbarer Möbelverbinder



## Tenso P-14

mit Vorspann-Clip-Schneller Verleimen, in allen Winkeln



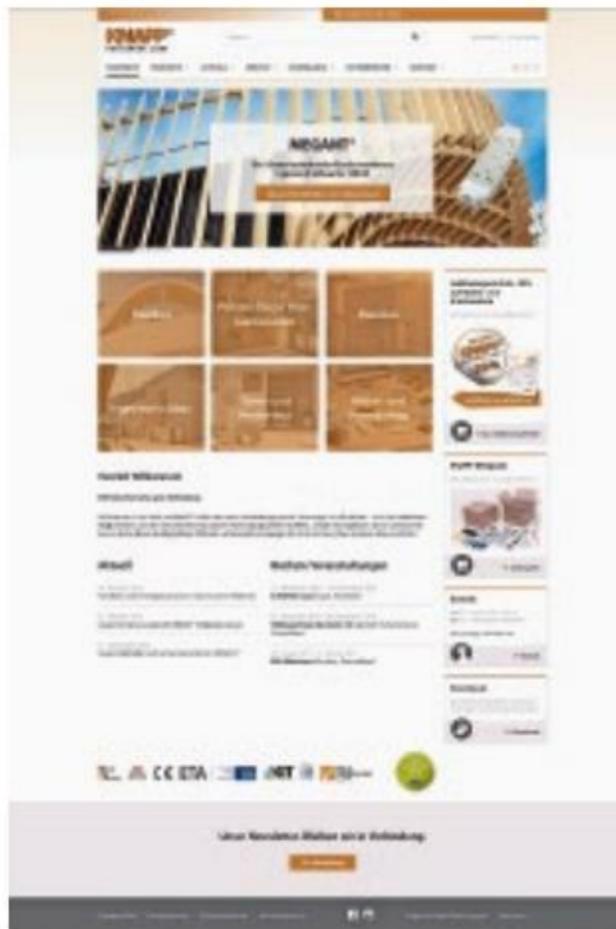
## Divario P-18

Selbstspannender, unsichtbarer Verbinder zum Einschleiben



Jetzt Newsletter abonnieren:  
[www.lamello.at](http://www.lamello.at)





## Neuer Webauftritt

**ONLINE** Pünktlich zum 30-jährigen Firmenjubiläum hat Verbindungstechnikhersteller Knapp seine Website rundum erneuert. Der neue Internetauftritt mit Onlinestore ist im responsive Design umgesetzt. Die Website passt sich auf diese Weise automatisch an Ausgabegeräte wie Smartphone, Tablet, Notebook oder Desktop-PC an. Dank großflächiger animierter und interaktiver Elemente erhalten die Benutzer über die neue Website attraktive und übersichtlich aufbereitete Informationen rund um die Knapp-Verbinder. Ergänzt wird der Internetauftritt mit einem Youtube Channel und auf Facebook. [www.knapp-verbinder.com](http://www.knapp-verbinder.com) ■



## Abgeholt!

**ERÖFFNUNG** Der Bauprodukte- und Klebstoffhersteller Mapei hat ein neues 24-Stunden-Abhollager in Brunn am Gebirge (NÖ) eröffnet. Am 6. Oktober fand die feierliche Eröffnung statt. Mehr als 100 geladene Gäste folgten der Einladung zu einem gemütlichen Abend am neuen Standort. Die neue Halle befindet sich in der Industriestraße 16B, nur wenige Meter vom bestehenden Lager entfernt. Der Neubau bietet Platz für 480 m<sup>2</sup> Lagerfläche und 250 m<sup>2</sup> Bürofläche. Auch das Labor für die Betontechnologie ist von Weigelsdorf nach Brunn am Gebirge übersiedelt. [www.mapei.at](http://www.mapei.at) ■

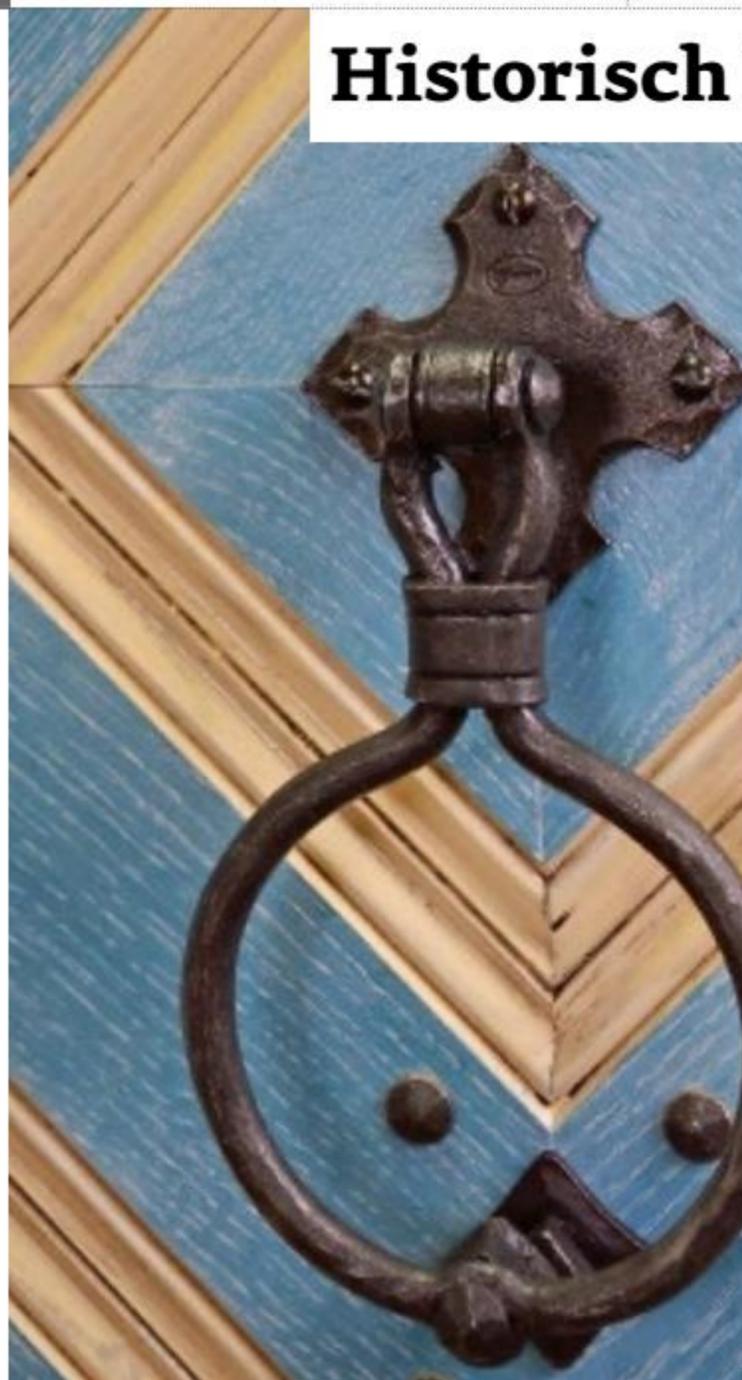
### MAFI-FLAGSHIPSTORE

Der Salzburger Flagshipstore des Naturholzspezialisten mafi hat neue Räumlichkeiten in der Neutorstraße 26 bezogen. Das Interieurdesign ist bewusst reduziert gewählt, um den Besuchern einen fokussierten Blick auf die individuellen Produktfavoriten zu ermöglichen. Unter den 100 ausgestellten Musterplatten finden sich auch besondere Innovationen. Eines der Highlights ist die Deckenapplikation, die mit der mafi Flex-Technologie installiert wurde. Diese erlaubt es, Bodendielen zu biegen und so auch eine Montage an Wänden und Decken zu ermöglichen. [www.mafi.at](http://www.mafi.at) ■



Die Deckenapplikation ist eines der Highlights im neuen mafi-Store.

## Historisch beschlagen



**BESCHLÄGE** Der oberösterreichische Beschlaghersteller Wieser hat im neuen Produktkatalog 2018 auf 131 Seiten ein umfassendes Sortiment von historischen Originalbeschlägen zusammengestellt. Maßstabsgetreue Handzeichnungen vermitteln darin die hochwertige Handarbeit, mit welcher die Beschläge produziert werden. Das Lieferprogramm wurde in verschiedenen Bereichen ergänzt – von Winkelbändern für Haustüren über Langbänder für Tore und Türkнопfe bis hin zu neuen Modellen für Drückergarnituren. Auch die Beschläge für Fenster und Türen in den Materialien Messing und Eisen finden sich im neuen Katalog. Im Original können sämtliche Beschläge auch im Wieser-Schauraum in Adlwang besichtigt werden. [www.wieser-antik.com](http://www.wieser-antik.com) ■

# Die MHK Küchenspezialisten präsentieren: Tischlerei Obereder in Königswiesen



Christine und Martin Obereder (Inhaber)

obereder.at

Selbstständigkeit und individuelles Arbeiten zeichnen jeden einzelnen der MHK-Partner aus. Gemeinsam haben sie eines: Erfolg!

Mit 2.300 Partnern gewährleistet die MHK Group ein umfassendes Dienstleistungsangebot mit nachhaltigem Mehrwert für ihre Mitglieder – gekennzeichnet durch das Rote Dreieck.

Auch die Tischlerei Obereder ist MHK Küchenspezialist. Inhaber Martin Obereder sowie seine Frau Christine erzählen im Interview von ihren Vorteilen:



## IM GESPRÄCH

Herr Obereder, Sie sind MHK Küchenspezialist. Welche vorrangigen Vorteile ziehen sie daraus?

**Martin Obereder:** MHK bündelt den Einkauf, so ist es uns möglich, Markenprodukte zu günstigen Preisen anzubieten. Die MHK Zentralregulierung erledigt sämtliche finanziellen und organisatorischen Abwicklungen mit Lieferanten und trägt durch attraktive Bonusvereinbarungen zur Steigerung unserer Rendite bei.

Kunden können also hervorragende Qualität zu attraktiven Preisen erwerben. Welche Vorteile haben Sie noch?

**Martin Obereder:** MHK nimmt mir viele der klassischen Unternehmenssorgen ab, so kann ich mich voll auf meine Kunden und die Arbeit konzentrieren. Wettbewerbsfähige Konditionen, Zahlungsziele mit garantiertem

Skonto, Bonussicherheit – das sind ganz wichtige Bestandteile für unseren Unternehmenserfolg.

Gibt es auch im Marketing Unterstützung durch MHK?

**Christine Obereder:** Ja, mit dem Küchenmagazin kann ich meinen Kunden ein hochwertiges Magazin rund um die Themen Küche, Wohnen, Lifestyle kostenlos anbieten. Benötige ich diverse Werbemittel oder grafische Arbeiten, kann ich mich jederzeit an die Profis von MHK wenden. Mit der nationalen Werbung in Magazinen, im Radio und Fernsehen sorgt MHK für die Zukunft vor. Ein mittelständischer

## Meilensteine einer beständigen Erfolgsgeschichte!

Im Jahr 1929 wurde die Tischlerei gegründet und 1969 die Werkstätte neu gebaut. Anfang der 70er erweiterte sich die Tischlerei durch ihre ersten Schauräume im Erdgeschoss.

1999 übernahm Sohn Martin Obereder (heutiger Geschäftsführer und Verkaufsleiter) die Tischlerei. 2013 erfolgte ein Totalumbau des Geschäftshauses mit großer Neueröffnung des Schauräumes.

Betrieb – so wie wir – kann von einer starken Dachmarke „MHK Küchenspezialisten mit dem roten Dreieck“ nur profitieren.

Seit wann sind Sie bei MHK?

**Martin Obereder:** Ich bin seit 1998 MHK Küchenspezialist und ich bin stolz darauf. Man hat das Gefühl in einer sicheren Gemeinschaft zu sein. Bei Regionalmeetings und unserer jährlichen Hauptversammlung treffe ich Kollegen, wir pflegen einen regen Erfahrungsaustausch und haben miteinander viel Spaß. Großartige Vorträge und Trainings gehören bei uns sowieso dazu.

## MHK KÜCHENSPEZIALIST MIT DEM ROTEN DREIECK

Individuelle Planung, neueste maschinelle Ausrüstung, genaueste Verarbeitung und sorgfältigste Montagen durch qualifizierte und freundliche Facharbeiter sind Grundkriterien der Tischlerei Obereder.

So werden Kundenwünsche unter höchstem Einsatz des gesamten Teams perfekt umgesetzt.



# Kompakt hoch drei

**WERKSTOFFE** Pflegeleicht, gut zu verarbeiten und vielseitig einsetzbar – diese Eigenschaften zeichnen die Egger-Kompaktplatte aus. Einer, der die Vielseitigkeit des flexibel einsetzbaren Werkstoffs erkannt hat, ist Tischlermeister Thomas Margreiter.

**M**öchte man mit der Kompaktplatte arbeiten, ist es wichtig, umzudenken“, so beschreibt Thomas Margreiter, Inhaber der Tischlerei Margreiter in Breitenbach (Tirol), den ersten Schritt, der nötig ist, um die Kompaktplatte als Werkstoff in die eigene Produktpalette aufzunehmen. Mit Umdenken

» Möchte man mit der Kompaktplatte arbeiten, ist es wichtig, umzudenken. «

Thomas Margreiter, Tischlermeister

meint Thomas Margreiter hier drei Aspekte. Zum einen die maschinelle Ebene: Die Werkzeuge, die im konventionellen Tischlereibetrieb verwendet werden, erweisen sich bei der Verarbeitung der Kompaktplatte als inadäquat. Stattdessen muss vermehrt auf diamantbestückte Werkzeuge zurückgegriffen werden. Umdenken muss der Tischler auch auf verarbeitungstechnischer Ebene: Die Arbeit mit dem Werkstoff Kompaktplatte lässt sich vielmehr mit der Arbeit im Metallbau vergleichen als mit der traditionellen Holzbearbeitung. Umdenken heißt es dazu auch noch auf materieller Ebene:

## STILWELTEN

### Egger-Kollektion Dekorativ

Im Jänner 2017 bringt Egger seine neue Dekorativ-Kollektion auf den Markt, die zudem auf der Bau 2017 in München (16. bis 21.1.) Premiere feiert. Bereits jetzt bietet der Holzwerkstoffhersteller erste Einblicke in drei der insgesamt neun neuen Stilwelten: Unter [www.egger.com/dekorativ](http://www.egger.com/dekorativ) sind Dekore und Oberflächen aus den Stilwelten „Living Nature“, „Loft Living“, „Handcrafted“ einsehbar.



Für die Bearbeitung der Kompaktplatten kommen diamantbestückte Werkzeuge zum Einsatz.

Die Kompaktplatte bietet im Vergleich zu anderen Materialien wie Edelstahl, Fliesen, aber auch Naturholz funktionale Vorteile, die bis dato noch relativ unvertraut sind. Dabei ist der Werkstoff im Möbel- und Innenausbau ein wahres Multitalent mit vielfältigen Einsatz- und Gestaltungsmöglichkeiten.

## VIELSCHICHTIG

Der homogene und solide Aufbau aus einer Vielzahl von Kernlagen macht die Egger-Kompaktplatte robust und langlebig. Die Vielschichtigkeit im Aufbau trägt zur guten Verarbeitbarkeit und Reinigungsfähigkeit der Platten bei und gewährleistet in weiterer Folge ein Maximum an Hygiene. Dadurch eignet sich die Kompaktplatte besonders für hoch beanspruchte Segmente wie im Medizin- oder Pharmabereich, weiß Thomas Margreiter, der die Vorzüge der Egger-Kompaktplatte erkannt und schätzen gelernt hat. Seit rund fünf Jahren werden in der Tischlerei Margreiter jährlich

zwischen 800 und 1000 Stück Kompaktplatten des Tiroler Holzwerkstoffherstellers zu verschiedensten Möbelstücken und für unterschiedliche Kundengruppen verarbeitet. Zu den größten Auftraggebern der Tischlerei zählen Firmen aus der Pharmaindustrie, wobei in diesem Bereich die Egger-Kompaktplatten zu Labor-, Reinraum- und Schleusenmöbeln verarbeitet werden. Thomas Margreiter betont, dass der Plattenwerkstoff den Hygienevorschriften, die in solchen Reinbereichen vorgegeben sind, am besten entspricht und sich deshalb für den Einsatz in diesem Segment besonders gut eignet.

Aber auch Ordinationen und ärztliche Behandlungsräume, für die ebenfalls hygienisches Material erforderlich ist, zählen zu den Kompaktplatten-Projekten der Tischlerei. „In Innsbruck haben wir in der Augenordination von Dr. Miller die Wandverkleidung und die Möblierung im Operationsaal und im Vorbereitungsraum mit der weißen Egger-Kompaktplatte mit wei-



**Tischlermeister Thomas Margreiter in seiner Werkstatt in Breitenbach in Tirol**

ßem Kern ausgestattet. Das Gesamtbild, erarbeitet von Architekt Stephan Hoinkes von dreiplus Architekten, hat hier einfach gepasst“, erzählt Thomas Margreiter von dem Projekt. Ein zweiter großer Anwendungsbereich für die Kompaktplatte ist das Gast- und Hotelgewerbe. Dort wird der Werkstoff bevorzugt in Feuchträumen für Bad- und Duschräume verwendet. Auch hier ist die leichte Reinigung des Materials ein Pluspunkt, da die Kompaktplatte großflächig und fugenlos verarbeitet wird. Doch der Einsatz für Bad- und Duschräume weist vor allem im privaten Bereich noch Startschwierigkeiten auf, weiß Thomas Margreiter: „Die Akzeptanz für Kompaktplatten in Feuchträumen ist hier noch gering. Den Kunden gefällt es zwar prinzipiell sehr gut, aber vorstellen können sie es sich dann doch nicht. Deshalb bevorzugen viele die altbewährten Fliesen für die Bäder.“ Die Zweifel der Kunden, dass die Kompaktplatte in diesen Bereichen nicht dicht sei, weist Thomas Margreiter zurück. Denn bei einer Fliesenverkleidung seien nicht die Fugen selbst dicht, sondern der Bereich hinter der Fliese. Analog dazu befindet sich die dichte Ebene bei der Kompaktplatte ebenfalls dahinter. Der Knackpunkt sei hier der Anschluss von Wand auf die Duschtasse oder Badewanne, der im Vorfeld abgedichtet werden müsse, sagt Tischler-

**HANDWERK-WELS.AT  
JETZT ANMELDEN**



**HAND  
WERK**

FACHMESSE FÜR  
HOLZ, WERKZEUG,  
FARBE & HANDEL.

15.-18. MÄRZ 2017



FARBE



WERK  
ZEUG

WIR INSZENIEREN  
HANDWERK!



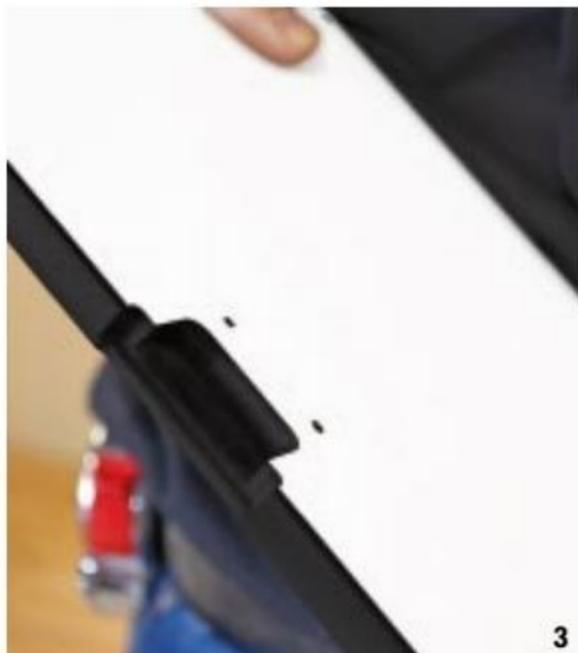
Messe Wels



1



2



3



4

- 1:** Auch die schwarze Wandverkleidung im Mitarbeiterrestaurant des Egger-Stammhauses in St. Johann in Tirol wurde von der Tischlerei Margreiter ausgeführt.
- 2:** Der OP-Saal in der Augenordination von Dr. Miller in Innsbruck wurde mit weißen Egger-Kompaktplatten mit weißem Kern ausgestattet (Architektur: dreiplus Architekten ZT GmbH).
- 3:** Mit der weißen Kompaktplatte mit schwarzem Kern lassen sich im Möbel- und Innenausbau stilistische Akzente setzen.
- 4:** Für die Bad- und Duschräume im Hotel Post in St. Johann in Tirol setzte die Tischlerei weiße Egger-Kompaktplatten mit schwarzem Kern ein.

meister Margreiter und berichtet stolz: „Bis heute hatten wir noch keine Reklamation oder Beschwerden bezüglich Undichtheit der Kompaktplatte.“

**VIELFÄLTIGES DESIGN**

Zusätzlich zu diesen funktionalen Vorteilen wird der Werkstoff auch ästhetischen Ansprüchen und individuellen Designvorstellungen gerecht. „Die Kompaktplatte bietet designmäßig so viele Gestaltungsmöglichkeiten, die Palette reicht vom gediegenen bis zum modernen Look“, sagt Margreiter über den Gestaltungsspielraum des Produkts. Während die klassische weiße Kompaktplatte mit weißem Kern dem Möbel ein einfaches, klares Design verleiht, können mit dem schwarzen Kern stilistische Akzente gesetzt werden. Als Teil des Egger-Dekorverbundes ist die Kompaktplatte in einer großen Auswahl an Dekoren und Strukturen verfügbar. Sie ist

damit als dekoratives Produkt flexibel einsetzbar und lässt sich mit anderen Egger-Materialien vielfältig und problemlos kombinieren.

**VIELVERSPRECHENDE ZUKUNFT**

Tischlermeister Thomas Margreiter ist sich jedenfalls sicher, dass sich die Kompaktplatte in den nächsten Jahren auch im Nassbereich noch stärker durchsetzen wird: „Altbausanierungen werden immer mehr zum Thema. Und speziell bei solchen Sanierungsprojekten bietet sich die Kompaktplatte an, da damit relativ schnell und einfach große Flächen verbaut werden können.“ Ein weiterer Grund für die Etablierung der Kompaktplatte ist der aktuelle Trend im Fliesenbereich zu Großformaten – auch hier ist der vielseitige Holzwerkstoff eine geeignete Alternative. (red/egger)

[www.egger.com](http://www.egger.com),  
[www.margreiter-moebelmanufaktur.com](http://www.margreiter-moebelmanufaktur.com) ■

**IN KÜRZE**

**Betrieb:** Margreiter Möbelmanufaktur, Ramsau 27, 6252 Breitenbach  
**Mitarbeiter:** 14  
**Geschäftsführer:** Helmut und Thomas Margreiter  
**Ausrichtung:** Privat- und Firmenkunden  
**Produkt:** Egger-Kompaktplatte  
**Anwendungsgebiete:** Möbel- und Innenausbau, u. a. Nassräume, Labor- und Reinräume

# Platz auf wenig Raum

**BROSCHÜRE** Häfele hat ein neues Stauraum-Marketingpaket geschnürt.



Zentrales Element des Vermarktungspakets ist die neue Broschüre „Stauraum planen“.

Das Häfele Vermarktungspaket zum Thema Stauraum hat binnen zwei Jahren bei Tischlern und Innenausbauern viel positive Resonanz gefunden. Mit einem neuen Stauraum-Marketingpaket präsentiert Häfele nun weitere neuen Ideen, neue Lösungen und funktionale Beschlagstechnik. Zentrales Element des Pakets ist die neu gestaltete Broschüre „Stauraum planen“, die jetzt in einer Neuauflage erschienen ist. Hier hat Häfele die Erfahrungen der vergangenen Jahre zusammengefasst und dem Werbemittel nicht nur ein neues Outfit verpasst, sondern auch zahlreiche neue Ideen und Produkte rund um das Thema Stauraum zusätzlich aufgenommen.

Die Grundidee hinter der Staurauminitiative: Räume sind zunehmend knappe und teure Güter – zu Hause und bei der Arbeit. Intelligente Konzepte schaffen Platz und sorgen für Ordnung, auch bei geringem Platzangebot. Stauraumlösungen bleiben deshalb im Fokus.

Tischler „können“ Stauraum, sie realisieren Kundenwünsche und sind die pas-

senden Ansprechpartner für intelligente Möbellösungen. Mit dem „Marketingpaket Stauraum“ will Häfele die Tischler dabei unterstützen, diese Kompetenz einfacher zu vermarkten und ihre Kunden noch besser zu beraten.

Die neue Stauraum-Broschüre für die Endkundenberatung zeigt beispielhaft verschiedene Einrichtungssituationen und gibt Anregungen für Ideen zur individuellen Stauraumnutzung mit Schwerpunkten von der Garderobe bis zu Garage und Werkstatt.

Das handliche Magazin soll Tischler und deren Kunden gleichermaßen inspirieren – mit guten Ideen für noch mehr Leben pro Quadratmeter. Ergänzend dazu gibt es Tipps rund um die Themen Licht und Sound im Möbel.

Das Marketingpaket enthält zudem Flyer zum Thema. Eine DVD mit Stauraumfotos und -filmen, Vorlagen für Anzeigen und zur Lkw-/Sprinter-Beschriftung, mit Displays für den Showroom und Beschlägelisten komplettieren die Vermarktungshilfe.

(red/häfele) [www.haefele.at](http://www.haefele.at)

Ihr Holz.  
Unser Leben.

[www.holzco.at](http://www.holzco.at)

12x  
IN ÖSTERREICH

IHR PROFI FÜR BÖDEN  
TÜREN UND HOLZ-  
WERKSTOFFE



[www.kunex.at](http://www.kunex.at)

**KUNEX**<sup>®</sup>  
VORAUSDENKEN  
BEI TÜREN

- + Marken-Schauräume in Allhaming, Wien & Graz
- + Gelebte Nachhaltigkeit bei Produktion und Material
- + Innovation bei Design und Technik

VOM PROFI FÜR PROFIS -  
IHRE HOLZ + CO PARTNER

DRAU HOLZ Volgger GmbH  
9900 Leisach  
[www.drauholz.at](http://www.drauholz.at)

GITTMAYER GmbH  
4910 Ried im Innkreis  
[www.gittmaier.at](http://www.gittmaier.at)

HOLZWURM KG  
2700 Wiener Neustadt  
[www.holzwurm.at](http://www.holzwurm.at)

ALOIS MAYR Bauwaren GmbH  
6300 Wörgl  
[www.mayr-baustoffe.com](http://www.mayr-baustoffe.com)

MORRE & CO HandelsgmbH  
8053 Graz-Neuhart  
[www.morre.at](http://www.morre.at)

A. PÜMPEL & CO KG  
6800 Feldkirch  
[www.puempel.at](http://www.puempel.at)

SACHSENER GmbH  
3484 Grafenwörth  
[www.sachseneder.at](http://www.sachseneder.at)

SACHSENER GmbH  
3500 Krems  
[www.sachseneder.at](http://www.sachseneder.at)

SACHSENER GmbH  
4894 Oberhofen  
[www.sachseneder.at](http://www.sachseneder.at)

PLATTEN-THEIS HandelsgmbH  
& Co KG, 4400 Steyr  
[www.platten-theis.at](http://www.platten-theis.at)

HOLZHOF TINZL Nfg. GmbH  
6430 Ötztal-Bahnhof  
[www.holzhof-tinzl.com](http://www.holzhof-tinzl.com)

OTTO WALLNER GmbH & Co KG  
8600 Bruck an der Mur  
[www.wallnerholz.at](http://www.wallnerholz.at)

# „Mit dem Glas verschmolzen“

**TECHNIK** Das Salzburger Familienunternehmen Glas Gasperlmair setzt mit einem neuen Abstandhalter einen weiteren Schritt in die Zukunft.

Text: **Gernot Wagner**

**F**irmenchef Josef Gasperlmair erläutert im Gespräch mit dem Tischler Journal die Vorteile dieser innovativen Entwicklung.

*Tischler Journal: Was steckt hinter dem neuen Abstandhalter, wer hat ihn entwickelt?*

**Josef Gasperlmair:** Mit dem neuen thermoplastischen Abstandhalter TPS Ködispace 4SG bieten wir ein Warme-Kante-System der Spitzenklasse mit integriertem Trockenmittel. Damit lässt sich der konventionelle Randverbund vollständig ersetzen. Die Entwicklung stammt von Kömmerling, einem international führenden Hersteller von hochwertigen Dichtstoffen. Das Material gibt es schon länger, aber in Österreich hat sich die Branche bislang noch nicht richtig damit beschäftigt, weil der Aufwand enorm ist. Sie müssen ja die ganze Isolierglaslinie austauschen.

*Wie ist die Resonanz bei den Anwendern am Markt?*

Im Ausland, besonders in Deutschland, sehr gut. Vor allem Architekten verlangen bereits den neuen Abstandhalter. In Österreich ist die Resonanz derzeit noch etwas verhalten, manche sind vorsichtig,

wie so oft bei Neuheiten am Sektor Isolierglas. Aber wer hier als Erster dabei ist, hat nachher einen großen Vorsprung. Für jeden Architekten und Bauherrn bieten sich da enorme Vorteile.

*Und welche Vorteile sind das im Detail?*

Der neue Abstandhalter bleibt trotz der Pumpwirkungen absolut gasdicht, auch bei sehr großen Scheiben, das belegen Prüfzeugnisse. Auch Feuchtigkeit dringt nicht mehr ein, weil das Material in der Produktionsphase mit der Glasoberfläche verschmilzt und nicht nur aufgeklebt ist. Beim herkömmlichen Material Butyl hat man teilweise gewaltige Toleranzen und hier praktisch null. Ködispace bleibt immer exakt parallel zur Glaskante, ist exakt einstellbar und bleibt über Jahrzehnte stabil. Der neue Abstandhalter erhöht die Lebenszeit der Gläser wesentlich. Ködispace kostet dennoch nur gleich viel wie andere Systeme. Und nicht zuletzt sieht es auch optisch besser aus, da sich die Rahmenfarbe spiegelt, was unterschiedliche Abstandhalterfarben überflüssig macht.

*Seit wann arbeiten Sie mit Ködispace?*

Wir sind gerade bei der Markteinführung, müssen aber flott weiterkommen, denn die ausländischen Firmen stoßen mit diesem Produkt zu uns herein. Diese Technologie dürfen wir uns nicht wegnehmen lassen. Zu Jahresbeginn haben wir in Wagrain die erste TPS-Isolierglaslinie in Betrieb genommen. Es steht sonst keine andere Anlage in Österreich. Und seit Juli arbeiten wir kontinuierlich damit. In dieser kurzen Zeit konnten wir bereits einige repräsentative Anwendungen realisieren, zum Beispiel am Flughafen München für die Überdachung einer Empfangshalle, eine österreichische Stahlbaufirma hat die Konstruktion geliefert, wir die Verglasung.

*In welchen Größen können Sie Isolierglas mit diesem Abstandhalter produzieren?*



» **Der Fensterbauer bekommt jetzt exakt die Abmessungen, die er will.** «

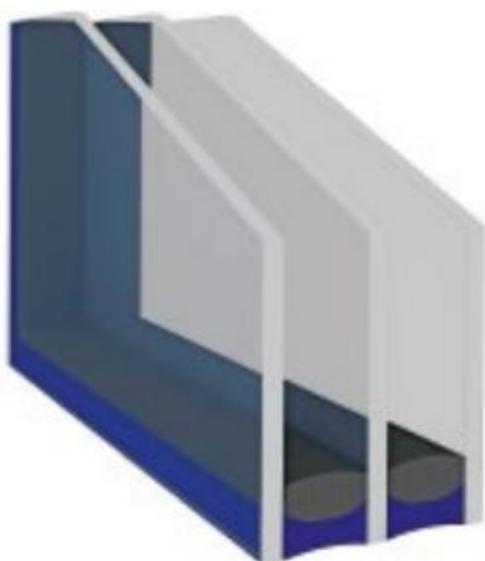
*Josef Gasperlmair, Firmengründer und Geschäftsführer*

Mit Ködispace genauso wie bisher das volle Programm bis zu 3300 mal 6000 Millimeter. Bei einer Zwei-, Drei- bis zu Vierfachverglasung. Wir schaffen Gesamtstärken der Gläser auf Zehntelmillimeter genau. Der Fensterbauer bekommt jetzt exakt die Abmessungen, die er will. Das ist bei anderen Materialien nicht möglich.

*Wie viel Glas haben Sie mit dem neuen Material bisher produziert?*

Im heurigen Jahr fast 40.000 Quadratmeter. Das ist aber noch sehr wenig, weil wir im Vergleich insgesamt pro Jahr 600.000 Quadratmeter erzeugen. Unseren eigenen Zubau haben wir mit diesem Material verglast, das schaut toll aus. Das ist nach meiner Einschätzung sicher die Zukunft, besonders für moderne Glasfassaden.

[www.glas-gasperlmair.at](http://www.glas-gasperlmair.at) ■



**Der neue Abstandhalter TPS Ködispace 4GS bleibt absolut gasdicht, auch bei sehr großen Scheiben.**

# SCH-Biesse Inside Tage in Linz

Im Rahmen von Biesse Inside zeigt Schachermayer am 23. und 24.11. in Linz die neuesten Entwicklungen des italienischen Maschinenherstellers.

Umfangreiche Information rund um das Thema Biesse bietet Schachermayer Linz am 23. und 24. November 2016 im Maschinenzentrum. Gemeinsam mit dem italienischen Topanbieter für Holzbearbeitungsmaschinen und -anlagen werden die neuen Entwicklungen an und rund um die Maschinen aus Pesaro gezeigt. Highlight der SCH-Biesse Inside Tage in Linz ist die Erstpräsentation der liegenden Plattensäge Typ Selco Sektor 470-K1 im Maschinenzentrum. Für eine ausführliche und umfangreiche Beratung und Vorführung aller Biesse-Maschinen nimmt sich das SCH-Maschinenteam gerne viel Zeit und freut sich auf Ihren Besuch! Mit typisch italienischem Imbiss ist auch für Ihr leibliches Wohl bestens gesorgt. Auch wenn Sie Fragen zum Service der Maschinen haben, lohnt sich Ihr Besuch im Schachermayer-Maschinenzentrum. Alle SCH-Kundendienstmitarbeiter werden regelmäßig direkt beim Hersteller Biesse in Italien geschult. Damit ist das Serviceteam immer am aktuellen Stand der Technik. Gut ausgebildet und gewöhnt, rasch und kundenorientiert zu handeln, findet ein SCH-Techni-



**Schachermayer bietet besten Kundenservice für Biesse-Maschinen. Informieren Sie sich bei den SCH-Biesse Inside Tagen!**

ker daher auch bei komplexen Anwenderfragen Lösungen.

**MASCHINEN IN LIVEVORFÜHRUNGEN:**

- Kantenanleimmaschine Akron 1330-A
- Kantenanleimmaschine Akron 1440-A
- Breitbandschleifmaschine Viet S1 213 KRR\_T

- Breitbandschleifmaschine Viet Opera 5 3.3 RCF
  - Vertikales Bearbeitungszentrum Skipper V31
  - Vertikales Bearbeitungszentrum Brema Eko 2.1
  - CNC-Bearbeitungszentrum Rover A 1632
  - Horizontale Plattensäge Selco Sektor 470-K1
- Die Firma Ellro beantwortet auf

den SCH-Biesse Inside Tagen gerne Fragen zum Thema NC-Hops sowie zur neuesten Softwareversion NC-HOPS 7. ■



**Erstpräsentation der Plattensäge Typ Selco Sektor 470-K1 an den SCH-Biesse Inside Tagen bei Schachermayer.**

**INFO**

**Alles auf einen Blick:**

**WO?** SCH-BIESSE Inside Tage, Schachermayer Linz / Maschinenzentrum Schachermayerstraße 2, 4020 Linz

**WANN?** 23.-24. November 2016, 9:00-19:00 Uhr

**Anmeldung per Onlineformular**

[www.schachermayer.at/formulare/biesse-inside/](http://www.schachermayer.at/formulare/biesse-inside/)



# Einfach und sicher zum CE-Zeichen

**ZERTIFIZIERUNG** Mit einer neuen Serviceplattform bietet Maco ab Anfang 2017 Hilfe im CE-Dschungel und unterstützt den Fenster- und Türenhersteller mit maßgeschneiderten Leistungspaketen auf dem Weg zur CE-Kennzeichnung.

**W**er Fenster oder Türen baut und diese in Verkehr bringt, muss sein System auf Gebrauchstauglichkeit prüfen. Sind die Werte am Prüfstand festgestellt und wird eine werkseigene Produktionskontrolle geführt, darf

» **Durch die Verpflichtung zur CE-Kennzeichnung muss jeder Fensterhersteller die Dichtheit seiner Bauelemente auf Luftdurchlässigkeit, Schlagregendichtheit und Windwiderstandsfähigkeit praktisch nachweisen.** «

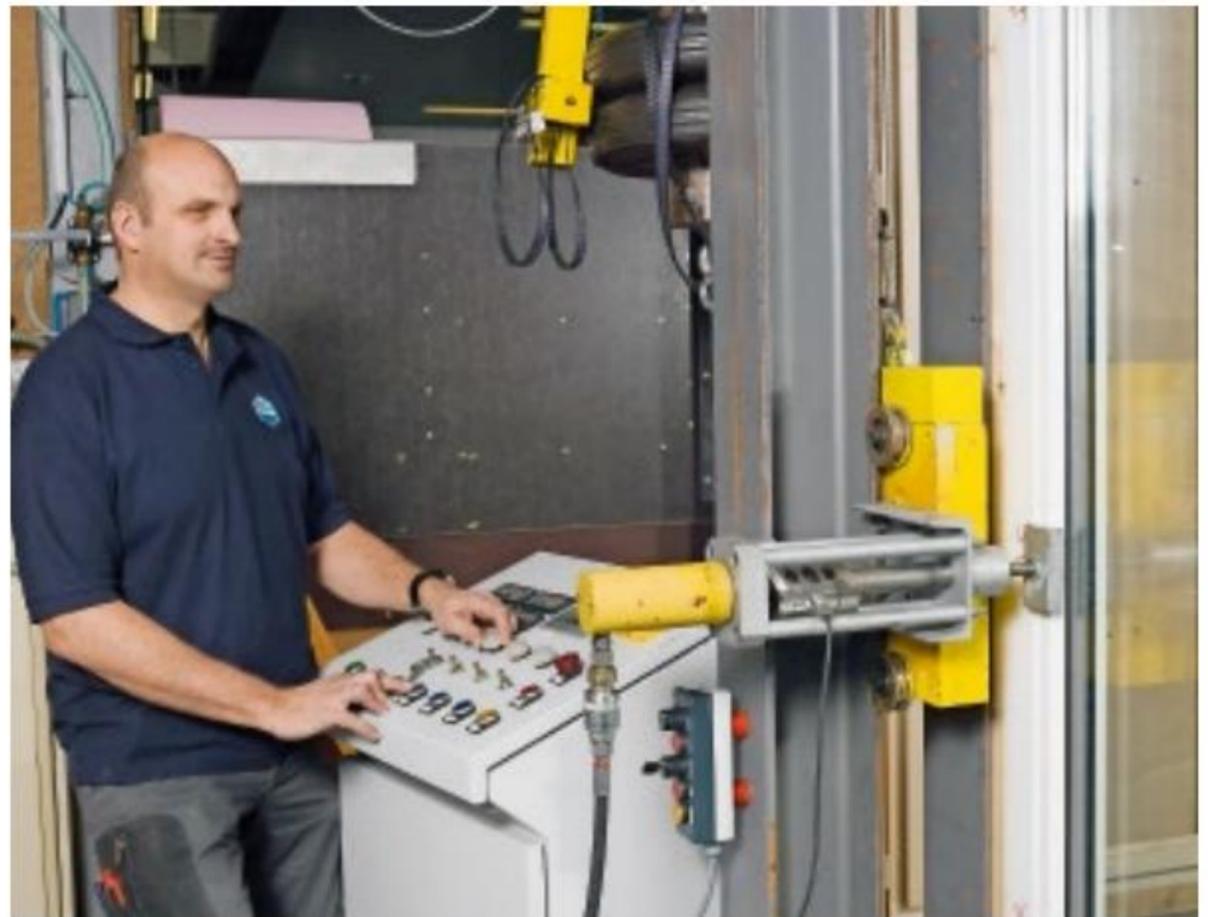
das CE-Zeichen angebracht werden – eine fehlende Kennzeichnung ist ein schwerer Mangel, der für den Hersteller unangenehme Folgen haben kann.

Die gesetzlichen CE-Bestimmungen sind zwar nachvollziehbar, aber für Fenster- und Türenhersteller mitunter schwierig umzusetzen. Die Prüfung ist aufwendig, teuer und gerade für kleine Unternehmen oft kaum zu stemmen.

Beim Salzburger Baubeschlägehersteller Maco ist man sich dieses Problems bewusst und bietet ab Jänner 2017 mit der CE-Serviceplattform CE4ALL die Möglichkeit einer wirtschaftlichen CE-Nachweisführung für Fenster und Türen. Damit hilft man den Kunden, den Anforderungen der Bauprodukteverordnung (Verordnung EU 305/2011) durch Umsetzung der harmonisierten Produktnorm EN 14351-1 gerecht zu werden.

## ONLINE-PLANUNGSTOOL

Auf der Serviceplattform [www.CE4ALL.eu](http://www.CE4ALL.eu) können die Elementehersteller einfach und sicher durch den CE-Prozess navigie-



Je nach Leistungspaket können Fenster- und Türelemente auf Fugen- und Schlagregendichtheit sowie Einbruchhemmung von RC1 bis RC3 geprüft werden.

ren. Im Konfigurator lassen sich neben den generellen Anforderungen des CE-Kennzeichens auch die baurechtlichen Anforderungen (Schall- und Wärmedämmung, Windwiderstand, Luftdurchlässigkeit und Schlagregendichtheit) des konkreten Bauvorhabens ermitteln. Schließlich sind die Anforderungen an ein Fenster im Hochgebirge anders als im städtischen Ballungsgebiet. Im Planungstool werden alle wichtigen Daten, von der Lage über den U-Wert bis zur Wandkonstruktion, eingegeben. Dann ermittelt der Konfigurator exakt die Spezifikationen, die für die Elemente des Objekts notwendig sind.

Das System ist so angelegt, dass das Programm mit den Anforderungen des Marktes mitwächst und laufend weitere Prüfungen wie neue Themenfelder integriert werden können.

Dafür stellt Maco eine aktuelle und umfangreiche Datensammlung – bestehend aus Prüfzeugnissen und Konstruktionen – für die Nachweise bereit.

Im Hintergrund werden die verwendeten Prüfzeugnisse in den auftragsindividuellen Datencontainer gelegt und zur bestmöglichen Datensicherung mit den Auftragsdaten gespeichert. Die verpflichtende zehnjährige Datenarchivierung kann optional in einer Cloud erfolgen.

Durch die Verpflichtung zur CE-Kennzeichnung muss jeder Fensterhersteller die Dichtheit seiner Bauelemente auf Luftdurchlässigkeit, Schlagregendichtheit und Windwiderstandsfähigkeit praktisch nachweisen. Bei Bedarf können diese Leistungseigenschaften an ausgewählten Prüfkörpern ermittelt werden. Fensterhersteller können ihre Elemente direkt im

Salzburger Prüfzentrum auf Fugen- und Schlagregendichtheit prüfen und erhalten ein international gültiges Prüfzeugnis. Zusätzlich können auch Prüfungen zur Einbruchhemmung durchgeführt werden. Darüber hinaus fordert das Gesetz ein Kundenhandbuch. Auch dies hält CE4ALL bereit.

#### SERVICE UND SICHERHEIT

Möglich sind die günstigen Leistungspakete deshalb, weil Maco seine Prüfzeugnisse an interessierte Lizenznehmer zur Verfügung stellen darf: Im Cascading-Ver-

fahren kann man Ersttypprüfungen weitergeben und so die Kompetenz der Elementehersteller mit den hochwertigen Beschlägen von Maco bündeln.

Den Herstellern bietet die Serviceplattform auf diese Weise Gewissheit, sich im rechtlich sicheren Bereich zu bewegen und das persönliche Haftungsrisiko auf ein Minimum zu reduzieren. Denn zu bedenken ist auch: Beim Direktverkauf an den Konsumenten wird der Fensterhersteller zum Planer und übernimmt die volle Haftung. (red/maco)

[www.maco.at](http://www.maco.at), [www.ce4all.eu](http://www.ce4all.eu) ■



**Das Gesetz erfordert vom Hersteller ein Kundenhandbuch. Auch das hält CE4ALL bereit.**



**IHR EXPERTE FÜR MÖBELFRONTEN.**

**TZ Tischlerzentrum GesmbH**  
Neugasse 36, 2244 Spannberg  
Tel: +43 (0)2538/8628-0  
Mail: [office@tzaustria.com](mailto:office@tzaustria.com)

[www.tzaustria.com](http://www.tzaustria.com)

# „Man muss jetzt anders arbeiten“

**INTERVIEW** Anton Schwarz, Gründer und Firmenchef des Softwareherstellers CAD+T, über die Zukunft des Tischlers und die Vorteile einer digitalen Durchgängigkeit im Betrieb.

Interview: **Gernot Wagner**

**M**ehr Maschinen, ein durchgängiger Datenfluss vom Verkauf bis in die Produktion und eine neu strukturierte betriebliche Organisation – geht es nach Anton Schwarz, Geschäftsführer des Softwareherstellers CAD+T, werden Tischlereien in Zukunft am hart umkämpften Möbelmarkt nur damit bei den privaten und geschäftlichen Kunden reüssieren können.

*Tischler Journal: Die neue Version CAD+T 2017 kommt demnächst auf den Markt, was sind die Highlights?*

**Anton Schwarz:** Viele Verfeinerungen und Verbesserungen in Details. Eines der Highlights ist, dass der Tischler jetzt Daten aus der Planung und dem Rendering über unsere Homepage „durchschleifen“ und dann für die Virtual-Reality-Brille herunterladen kann. Oder eine andere, bereits in der aktuellen Version vorhandene, tolle Funktion: die einfache und kostengünstige Umsetzung von dreidimensional gefrästen Freiformteilen.

Aber das größte Highlight insgesamt ist – und das haben uns die Kunden zuletzt beim Anwendertreffen wieder bestätigt: Mit

unserer Software funktioniert die Durchgängigkeit in der Praxis wirklich. Und die Mitarbeiter können das im Betrieb auch umsetzen. Ich denke, da haben wir einen

**» Vom manuell tätigen Handwerker müssen wir uns verabschieden, da muss auch der kleine Tischler umdenken. «**

Anton Schwarz,  
Geschäftsführer CAD+T

großen Vorsprung und können auch extrem hohe Ansprüche der Branche an die Software abdecken.

Und wir arbeiten auch auf komplett neue Technologien hin, die wir in den nächsten fünf Jahren brauchen. Da reden wir etwa über Themen wie Cloud-Computing, Virtual Reality und individuellen Datenzugriff von allen Geräten. Und damit wir da immer vorne bleiben, investieren wir jährlich richtig viel Geld in die Softwareentwicklung.



*Woher holen Sie sich die Inputs für die zukünftigen Anforderungen?*

Da helfen uns unsere Partner sehr viel weiter – wie Maschinen- und Beschlägeanbieter oder Autodesk als Weltmarktführer. Was dort gedacht, gesagt, getan wird, zählt. Und wir fragen aktiv nach, woher kommt euer Wachstum, wohin bewegt ihr euch technologisch. Da bekommt man wertvolle Informationen. Und durch unsere Internationalisierung sehen wir über die heimischen Grenzen hinaus, was weltweit auf den Märkten passiert.

*Wie weit ist die digitale Durchgängigkeit in den Betrieben angekommen?*

In den Köpfen schon, in der Praxis noch nicht. Es ist jedem klar, dass die digitale Durchgängigkeit die Fertigung transparenter macht, Fehler minimiert und alle zum Auftrag zugehörigen Informationen jederzeit abrufbar sind. Bei unserem Anwendertreffen, wo 300 Teilnehmer aus acht Ländern da waren, hat sich gezeigt, dass in vielen Betrieben durchgängige Lösungen installiert sind, aber noch harte Arbeit bevorsteht, damit alle Schnittstellen reibungslos funktionieren. Durchgängigkeit passiert nicht ein-



Die digitale Durchgängigkeit macht die Fertigung transparenter.

fach allein mit der Software, sondern hat ganz stark mit den Menschen und einer gut durchdachten Organisation zu tun. Da sind zuerst historisch gewachsene Strukturen aufzulösen. Man muss jetzt anders arbeiten, nicht mehr von einer Abteilung zur nächsten gehen und dem Kollegen erzählen, was zu tun ist. Diese neuen Arbeitsprozesse müssen die meisten erst lernen.

Da haben uns deutsche Tischler, die ja auch in Österreich tätig sind, bereits überholt. Das zeigt sich für mich ganz charakteristisch im Ladenbau, wo wir viele Jahre eine hohe Kompetenz und Marktpräsenz aufzuweisen hatten. Und bei der Einrichtung der 70 neuen Geschäften in der Plus City waren nur einige heimische Tischler dabei. Den Großteil der Aufträge haben deutsche Betriebe erledigt. Das gibt doch zu denken.

**Und wie sieht es beim kleinen Tischler aus? Hat der noch langfristig Chancen am Markt?**

Ja, die hat er sehr wohl. Es ist halt enorm wichtig, aufmerksam die Trends und Entwicklungen in der Möbelbranche zu verfolgen. Wo liegen meine individuellen Kompetenzen? Darauf muss der Tischler reagieren und seine eigene Strategie für die Zukunft ableiten. Ich nenne da ein konkretes Beispiel von einem kleinen Betrieb, der seine Tischlerei direkt neben einem großen Möbelhaus betreibt und trotzdem viel Geschäft macht. Warum? Wird der Kunde im Möbelhaus nicht fündig oder zufriedengestellt, geht er zum Tischler. Genau dann spielt der seine Stärken aus: Höchste Qualität, kreatives Design, professionelle Planung, Präsentation und Umsetzung. Und eine rasche und kostengünstige Fertigung.

**Wie muss sich da das Tischlerhandwerk in der Fertigung umstellen?**

Vom manuell tätigen Handwerker müssen wir uns verabschieden, viel mehr mit Maschinen arbeiten. Da muss auch der Kleine umdenken. Zum Beispiel in Richtung Nesting, weil diese Technologie viele bisherige Arbeitsschritte einspart, ich dadurch wesentlich produktiver arbeiten kann. Viele Tischler machen das ja bereits sehr erfolgreich. Der Tischler muss seine bekannt hohe Qualität eben jetzt mit der Maschine umsetzen. So wie früher mit dem Hobel, heute mit Maschinen. Die Nesting-Technologie hilft, Material, Fertigungskosten und Durchlaufzeiten deutlich zu reduzieren. Wer das richtig umsetzt, kann auf Dauer gut am Markt bestehen.

[www.cadt-solutions.com](http://www.cadt-solutions.com)

## KRAFTFAHRZEUGE WINKLER

HANDEL-VERLEIH-SERVICE.

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



<p><b>Fiat Ducato JTD 120 Koffer/LBW (120 PS, EURO 4),</b> 4200x2100x2300, Klima etc., Bj. 2012, 65000 km</p> <p><b>Fiat Ducato JTD 100 L2H2 HD-Kasten (100 PS, EURO 4),</b> 3000x1800x1900, Klima etc., Bj. 2012, 67000 km</p> <p><b>Ford Transit 155EL350 Koffer (155 PS, EURO 5)</b> zwillingsbereift, 950 kg Nutzlast!, 4250x2050x2160, Klima etc., Bj. 2013, 39000 km</p> <p><b>Ford Transit 155EL350 Koffer/LBW (155 PS, EURO 5)</b> zwillingsbereift, 900 kg Nutzlast!, 4150x2100x2200, Klima etc., Bj. 2013, 75000 km</p> <p><b>Ford Transit 115EL350 Koffer (140 PS, EURO 4)</b> zwillingsbereift, 1000 kg Nutzlast!, 4250x2100x2350, Bj. 2011, 24000 km!</p>	<p><b>Ford Transit 140EL350 Koffer (140 PS, EURO 4)</b> zwillingsbereift, 950 kKg Nutzlast!, 4250x2100x2350, Klima etc., Bj. 2008, 142000 km</p> <p><b>Ford Transit 125FT300 HD-Kasten L3H3 (125 PS, EURO 5),</b> 2. Sitzreihe mit Trennwand nach vorne klappbar!, Frontantrieb, Klima, Anhängervorr. etc., Bj. 2012, 68000 km</p> <p><b>Ford Transit 100T280 Doka-Kasten/Bus L1 H1 (101 PS, EURO 5),</b> Frontantrieb, 6-9 Sitzplätze, Anhängervorr. etc., Bj. 2012, neuer Motor!</p> <p><b>Opel Movano 2.3 CDTI 125 Allrad 4x4!,</b> HD-Kasten, L3H2 (125 PS, EURO 5), Allrad zuschaltbar + Geländeuntersetzung, zwillingsbereift, Anhängervorrichtung, Klima etc., Bj. 2010 – erst 3000 km!</p> <p><b>VW T5 TDI (102 PS, EURO 4) Doka-Pritsche LR,</b> Bj. 2008, Anhängervorrichtung etc.</p>
--	--

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

[www.winkler.co.at](http://www.winkler.co.at)



[www.grassmann.at](http://www.grassmann.at)  
Mail: [office@grassmann.at](mailto:office@grassmann.at)

GRASSMANN

GRASSMANN

7060

Modell  
**BUSINESS**

Holzarten  
**EICHE  
KERNESCHE  
NUSS**



Sitzen

auf einem  
GRASSMANN

made in

3204 KIRCHBERG A.D. PIELACH  
ST. PÖLTNER STRASSE 88  
TEL. 02722/73 40, FAX -28

Lizenz: UW 1166

# Besucherrekord bei Schachermayer

**HAUSMESSE** Mehr als 120 Aussteller zeigten Anfang Oktober im Rahmen der Schachermayer-Hausmesse „BWF“ in Linz ihre Produkte.



Im Rahmen der Schachermayer-Hausmesse zeigten in den Themenwelten Bauen, Wohnen und Fertigen über 120 Fachaussteller ihre Produkte.

**D**as Großhandelsunternehmen Schachermayer lud am 5. und 6. Oktober in seiner Unternehmenszentrale in Linz zur Hausmesse „BWF“. In den Themenwelten Bauen, Wohnen und Fertigen zeigten in diesem Jahr über 120 Fachaussteller ihre Produkte. 4800 Fachbesucher – für Schachermayer eine neue Rekordzahl – nutzten die Gelegenheit, um sich auf der Veranstaltung über Neuheiten zu informieren und zum fachlichen Austausch in angenehmer Atmosphäre. Neben der obligatorischen kulinarischen Versorgung war mit Kochvorführungen im Schauraum, Logistikführungen

sowie Fachvorträgen auch für ein informatives Rahmenprogramm gesorgt.

## **BAUEN...**

Rund ums Thema „Bauen“ konnten sich die Besucher etwa bei namhaften Herstellern von Baubeschlägen und Schließsystemen über neue Entwicklungen informieren, Türenhersteller präsentierten ebenso ihre Innovationen wie Anbieter von Befestigungstechnik oder Arbeitsbekleidung.

## **...WOHNEN...**

Im Bereich „Wohnen“ gaben die Aussteller mit Neuheiten im Bereich Möbelbeschläge,

innovativen Beispielen in Sachen Küchentechnik oder zeitgemäßen Lösungen rund ums Thema Lichtdesign interessante Impulse im Hinblick auf Gestaltung und technische Umsetzung.

## **...FERTIGEN**

Im Maschinenzentrum wiederum zeigten die Hersteller eine große Bandbreite an aktuellen Maschinenkonzepten für die unterschiedlichsten Anforderungen – von der CNC-Bearbeitung über das Kantenanleimen bis hin zum Zuschnitt. Darüber hinaus bot Schachermayer in Halle 2 auch Einblicke in sein stetig wach-

## LIEFERPROGRAMM



### ISOLIERGLAS

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



### BRANDSCHUTZ

SCHOTT PYRAN® S E 30-120  
PYRANOVA® E(W)E130-E190  
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



sendes Dienstleistungsspektrum. Besonders im Onlinebereich schreitet hier die Entwicklung rasant voran. Im Webkatalog – wo Schachermayer derzeit Zugriff auf rund 100.000 Produkte aus seinem Sortiment bietet – gibt es jetzt etwa auch die Möglichkeit zur Konfiguration ausgewählter Artikel.

Ein schönes neues Onlinefeature auf der Website des Unternehmens sind außerdem die virtuell begehbaren Schauräume: In 360-Grad-Ansichten lassen sich die Schachermayer-Niederlassungen so auch am Computer erkunden, für den Linzer Schauraum lassen sich darüber hinaus auch einzelne Produktbereiche per Zoom genauer erkunden oder zusätzliche Informationen dazu abrufen. (red/schachermayer)

[www.schachermayer.at](http://www.schachermayer.at) ■



Erstklassiges  
Glas von  
Gasperlmair



Glas Gasperlmair GmbH

Schwaighof 105 | 5602 Wagrain | T +43 (0) 6413 8802-0 | F DW 33  
auftrag@glas-gasperlmair.at | [www.glas-gasperlmair.at](http://www.glas-gasperlmair.at)

### NEUER PICK-UP

Auf der IAA Nutzfahrzeuge präsentierte Renault das neue Pick-up-Modell Alaskan. Weiters zeigte Renault die X-Track-Varianten mit mechanischer Differenzialsperre für Kangoo Express, Trafic und Master sowie den zuschaltbaren Allradantrieb für den Master. Mit dem neuen Alaskan bedient Renault Pro+ ein boomendes Marktsegment, das rund ein Drittel des globalen Absatzes im leichten Nutzfahrzeugsektor pro Jahr ausmacht.

[www.renault.at](http://www.renault.at) ■



Mit dem neuen Alaskan bedient Renault ein stark wachsendes Marktsegment.

### VIELSEITIG

Der Fiat Professional Fullback ist ein vielseitiger Pick-up, der für die Anforderungen gewerblicher Nutzer ausgestattet ist. Mit zwei Karosserieversionen, drei Ausstattungsvarianten und effizienten Antriebskonfigurationen ist der neue Fullback für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete geeignet. Mit dem neuen Fullback baut Fiat Professional sein Modellangebot aus und tritt erstmals im Segment der sogenannten Midsize-Pick-ups an. Kennzeichen dieser Kategorie ist eine Nutzlast von circa einer Tonne.

[www.fiatprofessional.at](http://www.fiatprofessional.at) ■



Vielseitiger Midsize-Pick-up von Fiat



## Mit E-Kraft

Für emissionsfreie Lieferfahrten: der e-Crafter

**VOLKSWAGEN** VW Nutzfahrzeuge präsentierte auf der diesjährigen Nutzfahrzeug-IAA mit der Studie des neuen e-Crafter ein Konzept für den emissionsfreien innerstädtischen Lieferverkehr. Das Fahrzeug vereint eine größtmögliche Nutzlast, ein Ladevolumen von 11,3 Kubikmetern und eine maximale Laderaumhöhe von 1961 Millimetern. Dabei steht eine Durchladebreite zwischen den Radkästen von 1380 Millimetern und eine maximale Laderaumlänge von 4855 Millimetern zur Verfügung. Der 100 Kilowatt starke E-Antrieb beschleunigt die fahrfähige Studie mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 4,25 Tonnen auf die erlaubte maximale Höchstgeschwindigkeit von 80 km/h. Damit sind sowohl Fahrten auf der Stadtautobahn als auch Überlandfahrten kein Problem. [www.vw-nutzfahrzeuge.at](http://www.vw-nutzfahrzeuge.at) ■



Der besonders für Stadtfahrten geeignete Kastenwagen ist nur 1,90 m hoch.

## Kompakter Kastenwagen

**PEUGEOT** Der neue Peugeot Expert verträgt eine maximale Nutzlast von 1400 kg und wird in drei Längen – zwischen 4,60 m bei der komplett neuen Kompaktversion und 5,30 m – angeboten. Der besonders für Stadtfahrten geeignete Kastenwagen ist nur 1,90 m hoch. In puncto Sicherheit erreicht er mit fünf Sternen im Euro-NCAP-Test das bestmögliche Ergebnis. Das auf einer neuen Basis entwickelte Fahrzeug profitiert zudem von den Vorteilen der modularen Plattform EMP2: Es zeichnet sich neben den kompakten Abmessungen auch durch effiziente Motoren ab 133 Gramm CO<sub>2</sub>/Kilometer aus. Ausstattung wie Handsfree-Seitenschiebetüren, die Modularität der Kabine durch Moduwork, Active Safety Brake, Rückfahrkamera mit VisioPark und vernetzte 3D-Navigation halten hier ihren Einzug in dieses Segment. [www.professional-peugeot.at](http://www.professional-peugeot.at) ■



Bis zu 13 Prozent sparsamer: der neue Ford EcoBlue-Turbodiesel

## Sparsam & abgasarm

**FORD** Auf der IAA präsentierte Ford ein besonderes Highlight: Die Ford Transit- und Ford Transit Custom-Messefahrzeuge hatten den neu entwickelten Ford EcoBlue-Turbodiesel-Motor mit 2,0 Liter Hubraum an Bord. Der moderne Vierzylinder ermöglicht verringerte Unterhalts- und Betriebskosten, geringeren Treibstoffverbrauch und niedrigere Abgasemissionen. Gleichzeitig bietet der Zwei-Liter-Diesel eine deutlich bessere Laufkultur und nochmals gesteigerte Fahrleistungen. Gegenüber dem 2,2-Liter-Vorgänger-Aggregat ist der mit 105 PS, 130 PS und 170 PS erhältliche neue Ford EcoBlue-Turbodiesel in beiden Nutzfahrzeug-Baureihen um bis zu 13 Prozent sparsamer. Die CO<sub>2</sub>-Emissionen sinken in Kombination mit dem optional verfügbaren Start-Stopp-System auf bis zu 157 g/km. [www.ford.at](http://www.ford.at) ■



Opel Vivaro: funktionales Nutzfahrzeug

## Mobiles Büro

**OPEL** Der Opel Vivaro ist funktionales Nutzfahrzeug und mobiles Büro in einem. Der Combi empfiehlt sich zusätzlich als geräumiges Großfamilienfahrzeug für die Reise. Maximal neun Sitzplätze stehen zur Verfügung: der Fahrersitz mit Lendenwirbelstütze, eine Doppelsitzbank für zwei Beifahrer sowie demontierbare Dreiersitzbänke in der zweiten und dritten Reihe. Die Bank in der dritten Reihe lässt sich bei Bedarf umklappen. Zugleich reichen wenige Handgriffe aus, um aus dem geräumigen Kleinbus für neun Personen einen Transporter mit fast 6 m<sup>3</sup> Ladevolumen zu zaubern. In der Konfiguration für bis zu sechs Personen – also ohne dritte Sitzreihe – lassen sich je nach Fahrzeuglänge bis zu 4 m<sup>3</sup> an Gepäck verstauen.

[www.opel.at](http://www.opel.at) ■

## Service & Sicherheit

**MERCEDES** Mit einer Vielzahl von Produkt- und Servicenueheiten demonstrierten die Daimler Nutzfahrzeugmarken bei der 66. IAA die Möglichkeiten in den Bereichen Vernetzung, Effizienz und Sicherheit. Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit stehen in der Prioritätenliste von Lkw-Betreibern an erster Stelle – der ideale Lkw fährt ohne Ausfall. Ein Beispiel: Dank des präventiven Serviceprodukts Mercedes-Benz Uptime kommen Actros, Arocs und Antos diesem Ziel durch intelligente Vernetzung sehr nahe. Uptime umfasst drei Leistungen: Vermeiden von Liegenbleibern, effizientes Management von Reparaturen und Wartung sowie die Echtzeitunterstützung der Instandsetzungsmaßnahmen der Kunden.

[www.mercedes-benz.at](http://www.mercedes-benz.at) ■



Mercedes-Lkw: intelligent vernetzt

FOTOS: OPEL, FORD, MERCEDES

froeling   
besser heizen

UNSERE  
WÄRME  
HAT MEHR  
POWER.



Turbomat 150 - 500 kW



### HACKGUTKESSEL Turbomat

Die Technologie der Zukunft.

VORSCHUBROST INNOVATIVE STEUERUNG  
INDUSTRIEAUSFÜHRUNG SPS 4000



ABGASREZIRKULATION ROBUSTE BAUWEISE  
SPARSAM STEHENDER WÄRMETAUSCHER

\* 10 Jahre Vollgarantie inkl. Verschleißteile nur in Verbindung mit einem X10-Wartungsvertrag lt. Garantiebedingungen.

[www.froeling.com](http://www.froeling.com)

Tel. 07248 / 606 - 2101

# Innovations-Rundreise

**HAUSMESSEN** Zum zweiten Mal luden namhafte Hersteller am 20. und 21. Oktober zu den Innovationstagen nach Oberösterreich. Das Tischler Journal hat alle beteiligten Firmenstandorte besucht – hier gibt's ein paar Fotohighlights.



Jürgen Gabrielli (Oertli), Stefan Barbaric, Wilfried Amann (AWB Maschinenbau) und Thomas Gsellmann (Schelling) in der Linzer Barbaric-Firmenzentrale



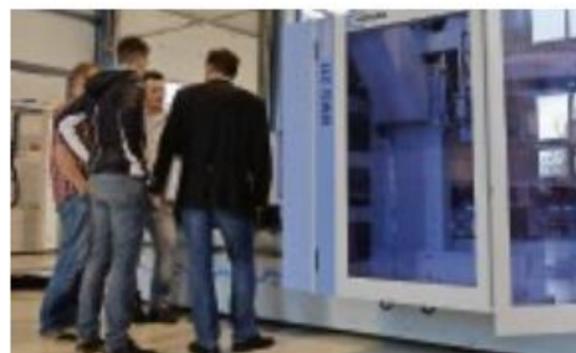
In der Felder-Niederlassung in Wallern gab es nicht nur aktuelle CNC-Technologie zu sehen.



Fachgespräche beim Welser Maschinenhändler Handl.



In Lambach gaben die Kantenanleimspezialisten von Ott Einblicke in ihr neuesten Modelle.



Bei Homag Austria in Oberhofen freute man sich über eine gut besuchte Veranstaltung.



Auch Werkzeughersteller Leitz war an allen Standorten präsent.

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

# Systemeinführung mit Köpfchen

Camid arbeitet bei der Implementierung neuer Branchensoftware nach dem praxiserprobten „Schleifenprinzip“. Eine Methodik, die den Unternehmen wertvolle Ressourcen spart.

Als Spezialist für Workflow-Optimierung hilft Camid Unternehmen im Holz verarbeitenden Gewerbe, die Teilbereiche Verwaltung, Vertrieb und Produktion zu steuern. Kaufmännische und technische Prozesse werden dabei über ein softwaregestütztes System abgebildet, dokumentiert und überwacht. So weit, so gut. Das Besondere daran liegt – wieder einmal – im Detail. Während andere Anbieter die technische Implementierung in den Vordergrund stellen und dadurch meist Mitarbeiter

und deren täglichen Workflow außen vor lassen, beschreitet Camid mit dem „Schleifenprinzip“ einen ganz neuen Weg: die gezielte Kombination aus On-the-Job-Training und laufender Systemanpassung. Die Mitarbeiter werden gezielt in den Prozess mit eingebunden und auf die neue Software eingeschult. Dabei wird in gesicherter Umgebung an realen Projekten gearbeitet. Nach dem Prinzip „Learning by doing“ werden so die Mitarbeiter im Echtbetrieb mit dem System vertraut gemacht. Gleichzeitig



## Effizienz und Produktivität in Ihrem täglichen Workflow

kann das System optimal an die Herausforderungen des Tagesgeschäfts angepasst werden. Die Vorteile liegen dabei klar auf der Hand: rasche und ressourcenschonende Implemen-

tierung in den Arbeitsalltag, schnelle operative Erfolge durch kontinuierlich spürbare Verbesserungen und Nachhaltigkeit in der Systemnutzung. [www.camid.eu](http://www.camid.eu) ■

ABBILDUNG: CAMID

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

# Moderne AV erst möglich durch 3D

Wer heute in 3D-Planung investiert, setzt einen Meilenstein für Weiterentwicklung und digitalen Datenaustausch in der Arbeitsvorbereitung.

Die wenigsten Kunden können sich mit einem 2D-Plan ihre Einrichtung vorstellen. Daher werden für den Kunden Pläne angefertigt, welche danach für die AV überarbeitet werden. Aus den Werkplänen werden Programme für die CNC-Maschine programmiert, Stücklisten geschrieben und Zuschnitte optimiert. Wünschen Sie sich auch manchmal eine Vereinfachung dieser Arbeitsschritte? Mit VarioDesign3D, dem „All in One 3D CAD/CAM“ auf Basis AutoCAD sind diese Vorgänge automatisiert und vereinfacht anzuwenden.

Wenn Sie Ihre Planung von Anfang an in 3D zeichnen, vereinfachen Sie Ihre Arbeitsschritte, indem Sie aus der 3D-Zeichnung eine technische Werkzeichnung, ein Renderbild und Stücklisten ausgeben sowie NC-Bearbeitungen generieren können. Vario-NC ist für die CAM-Systeme NC-Hops, Woodwop, Xilog und Woodflash erhältlich. VarioDesign3D und Vario-NC sind eine Entwicklung von Cad Design Center Reinhold Duft, 4942 Gurten, 07757-7003-0. [office@cdc.at](mailto:office@cdc.at), [www.cdc.at](http://www.cdc.at). ■



Aus der 3D-Zeichnung lassen sich auch perfekte Renderbilder erstellen.

ABBILDUNG: [HTTP://WWW.ZEITZLMAYR.AT](http://www.zeitzlmayr.at)

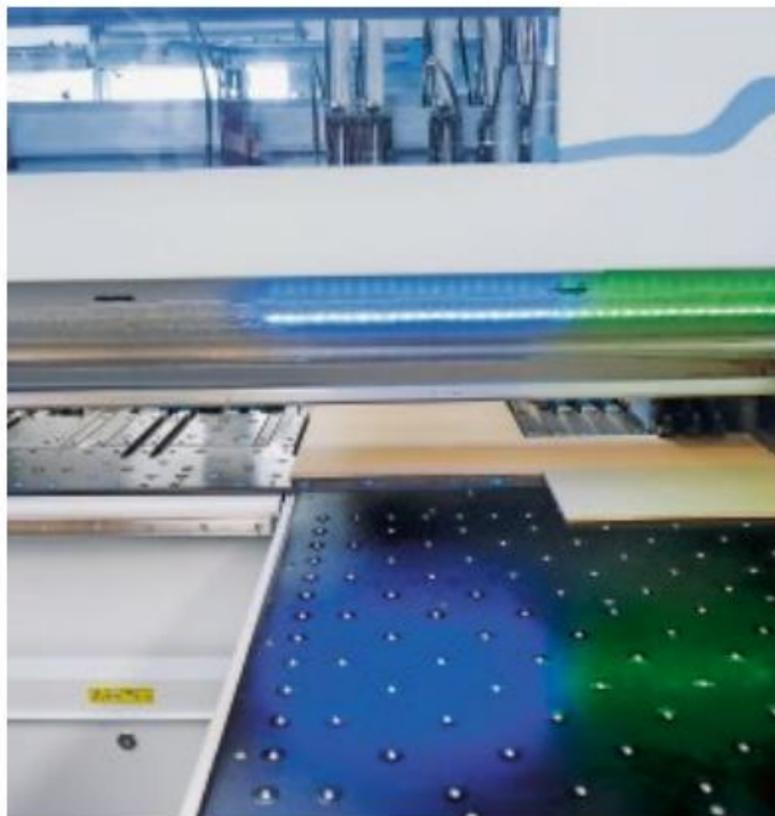
# Rekorde und ein Jubiläum

**HAUSMESSEN** Viele Neuheiten gab es auf den diesjährigen Homag- und Holzma-Branchentreffs zu entdecken. So lassen sich mit einem neuen Modul auf den Holzma-Plattensägen jetzt auch Gehrungsschnitte anfertigen.

Text: **Thomas Prlić**



Das neue airTec-Aggregat ist jetzt noch leistungsfähiger und leiser.



Das neue Bediener-Assistenz-System von Holzma. Blau heißt: weiterer Bearbeitungsschritt nötig, Grün: Fertigteil.

**H**erbstzeit ist Hausmessenzeit, und auch die Homag Group gibt alljährlich bei den Homag- und Holzma-Treffs in Schopfloch und Holzbronn im deutschen Schwarzwald Einblicke in aktuelle Neuheiten und Weiterentwicklungen. Davon gab es in allen Maschinensegmenten wieder eine Menge zu sehen, wobei mit dem 50-jährigen Firmenjubiläum der Holzma-Treff heuer unter ganz besonderen Vorzeichen stand.

Bei beiden Veranstaltungen konnten sich die Verantwortlichen über großes Publikumsinteresse freuen. So kamen insgesamt über 4000 Besucher in die beiden Niederlassungen, auch bei den Auftragseingängen konnte man einen neuen Rekord vermelden.

## NACHHALTIG WACHSEN

Zwei Jahre nach der Übernahme durch den Automobilzulieferer Dürr arbeitet man Homag-gruppenweit weiter intensiv an

der Umsetzung der neuen „One Homag“-Unternehmensstrategie. „Wir machen auf dem Weg zu einem integrierten Unternehmen gute Fortschritte“, sagte dazu der Vorstandsvorsitzende Pekka Paasivaara, der vor Journalisten auch einen Einblick in die laufende wirtschaftliche Entwicklung der Homag Group gab: Von Jänner bis August dieses Jahres verzeichnete diese mit einem Umsatz von 712 Mio. Euro ein Wachstum von fünf Prozent im Vergleich zum Jahr davor (+3 % bei den Auftragseingängen). Bis 2020 sollen unter anderem ein Ausbau des Servicegeschäfts sowie der Märkte in China und den USA für nachhaltiges Wachstum sorgen. Auch produkttechnisch war der Mutterkonzern Dürr diesmal mit eigenen Produkten rund ums Thema Lackiertechnik am Homag- und Holzma-Treff präsent. Der Schwerpunkt lag freilich auf der Demonstration der gesamten Bandbreite an Maschinen und Dienstleistungen aus der Homag Group.

## AIRTEC NEU

Neben großen Anlagen, etwa für die Büromöbel- und die Türenfertigung, gab es auch eine Reihe an Weiterentwicklungen bei Einzelmaschinen in unterschiedlichsten Anwendungsbereichen zu sehen. Zu den wichtigsten Neuerungen gehört dabei

» **Das neue Holzma-Assistenzsystem führt den Bediener intuitiv durch den Bearbeitungsprozess.** «

das überarbeitete airTec-Verfahren für die Kantenbearbeitung. Die Homag Group hat die Nullfugenlösung für die Baureihen Ambition und KAL 370 profiLine kräftig optimiert, der Geräuschpegel während des Aktivierungsprozesses wurde deutlich reduziert, vor allem aber arbeitet das



**Mit dem neuen module45 lassen sich auf Holzma-Sägen jetzt auch Gehrungsschnitte anfertigen.**



**Bei den neuen powerProfiler-Modellen können in einem Längsfräsdurchgang gleichzeitig zwei Profilfräser an einem Werkstück eingesetzt werden.**

System jetzt wesentlich effizienter und ressourcenschonender. Dahinter steckt ein neues Prinzip der Energiequelle, dessen Herzstück ein Rotationsluftheritzer ist. Dieser erhitzt die Luft und speichert gleichzeitig die Wärme für die neuerliche spätere Erwärmung. Aufgrund der optimierten Strömung im Rotationsluftheritzer ist der Luftverbrauch gering. Dank der optimierten Isolierung erwärmt sich dabei gleichzeitig das Umfeld weniger. Und der Anwender kann schneller zwischen traditioneller Verleimtechnik und airTec wechseln. Das Verfahren ist für Kantenanleimmaschinen mit einem Vorschub von 8 bis 25 m/min verfügbar.

#### CNC-BEARBEITUNG

Im Bereich CNC-Bearbeitung stellte die Homag Group nach der Weltpremiere der Venture 115 mit 5-Achs-Konfiguration die kompakte Baureihe BMG 110 auf den Branchentreffs erneut ausführlich vor. In

Schopfloch war die 115er, in Holzbronn die 4-Achs-Lösung Venture 114 zu sehen. Im Segment Fenstertechnik hat Homag ein Jahr nach der Präsentation des powerProfiler BMB 800 die Produktgruppe und das Modell BMB 813 und die Baureihe BMB 900 erweitert. Die Basis bilden die Bearbeitungstische und -einheiten der BMB 800 – jedoch gleich doppelt: Zwei gleiche Tische und Einheiten ermöglichen eine parallele Bearbeitung von Werkstücken. Neu ist bei den Modellen BMB 813 und BMB 925 außerdem die Doppelspindeltechnik: eine Profilsplittingeinheit mit zwei Frässpindeln, die über Achsen zueinander in Y und Z verstellbar sind. So kann man in einem Längsfräsdurchgang gleichzeitig zwei Profilfräser an einem Werkstück einsetzen.

#### MIT WINKEL

Bei Holzma standen zwei Neuheiten für die Plattensägen im Mittelpunkt: So

ermöglicht das neue „module45“ jetzt auch die Anfertigung von Gehrungsschnitten, die Schnittwinkel sind dabei schnell und stufenlos einstellbar. Das Aggregat ist für viele Holzma-Sägen der Baureihen 1 bis 4 erhältlich, schnell und einfach zu bedienen und außerdem auch auf älteren Maschinen nachrüstbar (abhängig vom Modell und Baujahr). Als zweite Neuentwicklung konnte man das LED-gestützte Bediener-Assistenz-System im Einsatz sehen.

Das einfache, aber effiziente Prinzip dahinter: Farbige Signale auf einer LED-Lichtleiste führen durch den Bearbeitungsprozess. Der Bediener kann auf diese Weise den Schnittplan abarbeiten, ohne dabei auf den Monitor blicken zu müssen. So ist für einen flüssigeren Arbeitsablauf gesorgt. Das neue System ist für fast alle Holzma-Sägen der Baureihen 3 und 4 verfügbar.

[www.homag-group.com](http://www.homag-group.com) ■

# Wohnen im Bad

**CNC-BEARBEITUNG** Die oberösterreichische Tischlerei Standfest ist auf edle, maßgefertigte Möbel für das Badezimmer spezialisiert. Für die präzise Fertigung kommt eine Biesse Rover B zum Einsatz.

Text: **Gernot Wagner**

**M**it dem Grundgedanken „Wohnen im Bad“ produziert das oberösterreichische Familienunternehmen Standfest seit knapp dreißig Jahren qualitativ hochwertige und zeitlos elegante Möbel. Seit 2003 ist Standfest Alleinimporteur für LG-Himacs in Österreich und hat sich im Zuge dessen auch auf die Verarbeitung von Acrylstein spezialisiert, um das Angebot im Bad zu vervollständigen. Darüber hinaus ist dieses Material vielseitig einsetzbar und findet vor allem auch in der Küche sowie in anderen Bereichen Anwendung.

Seit einigen Jahren leiten Christoph und Dominik Standfest die Geschäftsführung des heute 40 Mitarbeiter starken Unternehmens, Firmengründer Friedrich Standfest steht noch als aktiver Seniorberater zur Seite. Der Vertrieb der Acrylsteinprodukte erfolgt über Tischlereien, Küchenstudios und Möbelhäuser. Um den Endverbraucher kompetent beraten zu können und erfolgreich zu verkaufen, werden die Partner, bei entsprechendem Wunsch, von Standfest hinsichtlich Planungs- und Gestaltungsmöglichkeit intensiv geschult.

## QUALITÄT IM BAD

Bereits in den Anfangsjahren war die Philosophie für den Firmengründer klar: Spezialisierung auf qualitativ hochwertige Badmöbel. „Damals waren wir der einzige Hersteller, der nachhaltige Badmöbel aus Massivholz angeboten hat und Waschtische



Seit knapp drei Jahrzehnten ist man bei Standfest auf qualitativ hochwertige Badmöbel spezialisiert.

sowie Duschen aus natürlichem Acrylstein, die eine Einheit von angepasster Individualität und geforderter Hygiene boten“, erinnert sich Friedrich Standfest. Heute zählt das Unternehmen zu den Spezialisten in der Bearbeitung (vor allem 3D-Tiefziehen) des gut formbaren Acrylsteins, dessen Angebot damit auf Küchenarbeitsplatten, Wandverkleidungen, Duschen, Theken im Sanitärbereich, aber auch in Labors und Krankenhäusern ausgeweitet wurde (siehe Kasten auf Seite 54).

## LEAN-MANAGEMENT

Vor zwanzig Jahren wurde die erste CNC-Maschine angeschafft, Teile bereits halb fertig zugekauft und montiert. Aktuell fertigt man alles im eigenen Haus und kauft die rohen Spanplatten, das Massivholz sowie die Acrylsteinplatten ein. Beim Materialeinkauf setzt man auf möglichst viele heimische Lieferanten, die ebenfalls

nachhaltig produzieren und auch die entsprechenden Umweltgütesiegel vorweisen können. „Darauf achten wir sehr streng. Zu unserer Philosophie gehört es, dass der Kunde ein schadstofffreies Badmöbel bekommt“, ist sich die Familie einig.

**» Qualität und Leistungsfähigkeit der Maschinen haben uns überzeugt. «**

*Christoph und Dominik Standfest, Geschäftsführer*

Schrittweise wurde, wie in der Industrie üblich, eine Lean-Management-orientierte, rein auftragsbezogene Fertigung mit sehr geringen Durchlaufzeiten und ohne Zwischenlager in Absprache mit den Partnerlieferanten realisiert.

## IN KÜRZE

**Betrieb:** Standfest „Wohnen im Bad“, 4849 Puchkirchen

**Mitarbeiter:** 40

**Schwerpunkte:** Badmöbel

**Maschinen:** CNC-Bearbeitung: Biesse Rover B 1638, Rover A 2231 FT, Rover C FT, Kantenanleimmaschine: Akron 440



**Kraftvolles CNC-Bearbeitungszentrum mit flexibel verfahrenen fünf Achsen: die Biesse Rover B1638**

**DIE DRITTE CNC IM BUNDE**

Der Kauf einer neuen CNC-Maschine war notwendig, nachdem die alte Anlage eines anderen Herstellers nach vierzehn Jahren Einsatz ihr Soll erfüllt hatte und nicht mehr dem Stand der modernen Technik entsprach. In das Pflichtenheft schrieb Standfest, dass auf der neuen Maschine nicht nur Möbelteile zu fertigen sind, sondern vor allem Acrylsteine zu fräsen. Weitere Kriterien, die zu erfüllen waren: ein gewisser Hub in der Z-Achse sowie die Möglichkeit eines automatischen Tisches. Danach fuhr das Trio auf eine Fachmesse, um die Angebote und „stimmige“ Konfigurationen zu sondieren. Die Entscheidung fiel dann doch relativ rasch zugunsten einer Biesse-Maschine. Ausschlaggebend war für Standfest „sicherlich auch, dass wir mit den bereits in unserem Betrieb vorhandenen Maschinen dieses Herstellers in den letzten Jahren gute Erfahrungen gemacht haben und daher nicht



**Christoph (I.) und Dominik Standfest sind die Geschäftsführer des 40-Mitarbeiter-Betriebs.**

unbedingt die Marke wechseln wollten. Seit ein paar Jahren haben wir zwei CNC-Maschinen aus der Rover-Serie im Einsatz und sind von der Qualität und Leistungsfähigkeit überzeugt. Eine Rover A 2231 FT komplett mit automatischer Beschickung und Entladeband für das Nesting von Möbelteilen aus der ganzen Platte und eine Rover C FT zur Bearbeitung der Acrylsteinplatten. Es ist für uns einfacher, wenn man das Gesamtbild der Maschinen sowie gewisse Eigenschaften bereits gut kennt und weiß, wie man mit den Maschinen umgehen muss. Die

# Ostermann: Das passt !

Sie sind auf der Suche nach der passenden Kante?  
Die ganze Welt der Kanten finden Sie bei Ostermann!

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



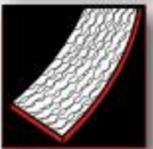
Kanten in jeder Breite  
bis 100 mm



Kanten in  
unterschiedlichen Stärken



Kanten auf Wunsch mit  
Schmelzkleberbeschichtung



Airtec Kanten  
versandfertig  
in nur 4 Werktagen



Laser Kanten  
versandfertig  
in nur 4 Werktagen



Infratec Kanten  
versandfertig  
in nur 4 Werktagen



**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



Stefan Manigatterer (l.) von Biesse Austria und Andreas Wögerbauer, Gebietsleiter bei Schachermayer



Die neue Rover B 1638 ist die dritte CNC-Maschine bei Standfest. Gefräst wird darauf vorwiegend Acrylstein für die Waschtische.

**INFO**

**Was ist Acrylstein?**

Acrylstein besteht aus Acrylharz und Mineralien. Standfest verwendet die Marken Corian (Hersteller Dupont) und Hi-Macs (LG) für die Erzeugung von formschönen Waschtischen, fugenlosen Duschen, Küchenarbeitsplatten und vielem mehr. Acrylstein weist viele positive Eigenschaften auf, die aus hygienischen Gründen im Bad gefragt sind: Die porenlose Oberfläche ist extrem flüssigkeits- und schmutzabweisend, sehr widerstandsfähig und daher leicht zu pflegen. Da Bakterien oder Schimmelpilze nicht auf der Oberfläche haften bleiben, ist das Material geradezu prädestiniert für den Einsatz in Labors und Krankenhäusern sowie für alle jene Bereiche, in denen Sauberkeit oberstes Gebot ist. Einen zusätzlichen Bonus erhält das Material durch die angenehm warm anzugreifende Oberfläche und die schöne Optik, die jeden Marmor und Stein ersetzt und grenzenlose Ästhetik bietet. Durch die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten mit Acrylstein können die hohen individuellen Erwartungen, die Kunden haben, erfüllt werden.

Rover B 1638 ist jetzt die Dritte im Bunde.“ Die Neue, die in der Werkstatt auf einer recht kleinen Fläche Platz finden muss, ist ein kraftvolles CNC-Bearbeitungszentrum, das Werkstücke mit Abmessungen von bis zu 3855 mal 1650 Millimetern aufnehmen kann. Als Software läuft ebenso wie bei den anderen Anlagen das Programmiersystem NC-Hops. Ein doppelseitiger leistungsstarker Antrieb bewegt die schwere Portalmaschine sehr zügig, die flexibel verfahrbaren fünf Achsen ermöglichen eine komplexe Bearbeitung der Werkstücke aus Holz oder Acrylstein. Die automatische Tischpositionierung sorgt für schnelles Rüsten des Arbeitstisches, der gesamte Arbeitsbereich lässt sich somit schnell auf neue Bearbeitungsaufgaben konfigurieren. Für den Bediener ist die Maschine gut und absolut sicher zugänglich. Im Notfall lösen hier zwei Lichtschranken – anstatt der oft üblichen Trittmatten – einen Not-Stopp aus.

**EXAKTE KANTEN**

Ebenfalls aus dem Biesse-Program stammt die „kleine“ Kantenanleimmaschine Akron 440. Standfest: „Darauf schaffen wir praktisch die Nullfuge und verleimen die Kanten ausschließlich mit Polyurethankleber. Das ist zwar in der Verarbeitung heikler als

mit dem Schmelzkleber, aber wir brauchen bei unseren Badmöbeln ganz exakte Kanten, weil alle Seiten im sichtbaren Bereich liegen und man viel genauer hinschaut als bei anderen Möbeln.“

**SICHERER SERVICE**

Eine kleine Unsicherheit war bei Standfest kurzfristig vorhanden, da beim Kauf der aktuellen CNC-Anlage ein neuer Biesse-Vertriebspartner auf den Plan trat: „Da die Maschinen bei uns jeden Tag voll im Einsatz sind, muss im Servicefall sofort jemand bei uns im Haus sein, jeder Stillstand kostet uns viel Geld. Da brauchen wir einen zuverlässigen Servicepartner. Wenn wir morgens anrufen, erwarten wir spätestens mittags eine Lösung. Daher ist ein reibungsloser Service für uns sehr wichtig, das hat uns Schachermayer als neuer Händler zugesichert und auch gleich umgesetzt. Mit Schachermayer als kompetenten Partner sehen wir zuversichtlich in die Zukunft und freuen uns über die vielen Möglichkeiten, die uns die neue CNC-Biesse bietet, und über die gute Zusammenarbeit mit Schachermayer.“

[www.biesse.at](http://www.biesse.at)  
[www.standfest.com](http://www.standfest.com)  
[www.schachermayer.at](http://www.schachermayer.at) ■

# Maschinen und mehr

**HAUSMESSEN** Die deutschen Maschinenhersteller Altendorf und Hebrock luden unter dem Titel „Holztechnik direkt“ in ihre Werkshallen.

**E**ine Veranstaltung an zwei Orten – das haben Hebrock und Altendorf am 9. September unter dem Motto „Holztechnik direkt“ erstmals durchgeführt. Jedes der beiden Unternehmen konnte weit über 100 Besucher in seiner Niederlassung (Altendorf in Minden, Hebrock in Hüllhorst) begrüßen. Neben Betriebsführungen und Maschinenvorführungen präsentierten dazu weitere Partnerunternehmen ihre Produkte. Bei Altendorf stellte etwa der Holzgroßhändler Carl Götz neben seinem Vollholzprogramm die SBox4 vor. Dabei handelt es sich um eine Präsentationsbox, mit der Tischler ihren Kunden die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Sperrholzplatten praktisch erläutern können. Leuco zeigte seine neuesten Sägeblätter mit besonderem Augenmerk auf das diamantbestückte Formatkreissägeblatt. Natürlich wurden damit auch unterschiedliche Werkstücke auf einer Altendorf F 45 gesägt. Schuko schloss eine Absaugung an die F 45 an, um live zu demonstrieren, wie die neueste Absaug- und Filtertechnik funktioniert. Mit großer Aufmerksamkeit wurde auch die Präsentation der Neuheit „Luftkissentisch“ sowie die Vorführung der neuen CNC-Achsen inklusive der beidseitigen Schwenkung verfolgt. Hebrock hatte sich vier Partnerunternehmen ins Haus geholt. Kantenspezialist Ostermann präsentierte die Airtec-Kante direkt an einer



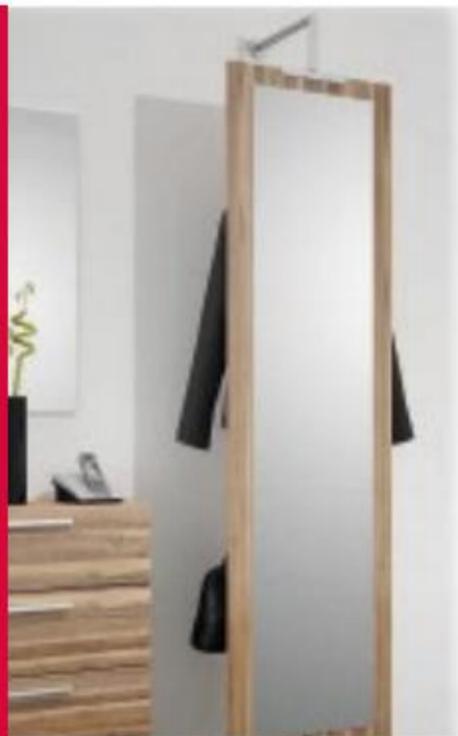
Bei Altendorf und Hebrock freute man sich über viel Publikumsinteresse.

Hebrock-Maschine. Rehau zeigte live, wie die Raukantex pro Kante auf eine Rauvisio-Platte mittels Hebrock-Laseranlage aufgebracht wird. Und Riepe, Hersteller von elektronisch gesteuerten Sprühsystemen und den dazugehörigen chemischen Produkten, demonstrierte das Poliergerät „Polisher“ sowie sein Demoboard mit Sprühsystem. In Hüllhorst vertreten war auch Henkel als Hersteller von Klebstoffen für die Kanten-

verarbeitung. Hebrock selbst wagte einen Blick in die Zukunft mit einer Studie zum neuen Maschinendesign. Die Vorführungen zeigten die Nachrüstbarkeit sowie die Erzeugung der optischen Nullfuge mittels Airtronic-Verfahren. Als Neuheit wurde der Profilwechsel auf Knopfdruck bei der Kantenbearbeitung (Stufenwerkzeug) präsentiert. (red/altendorf)

[www.hebrock.de](http://www.hebrock.de), [www.altendorf.de](http://www.altendorf.de) ■

FOTO: ALTENDORF



**HÄFELE**

## HIGHLIGHTS FÜR MÖBEL DIE SCHÖNSTEN GARDEROBEN UND HAKEN

- > im Häfele-Sortiment „Zierbeschläge“
- > Katalog strukturiert durch Gliederung in Produktfamilien und Materialgruppen
- > rasche Auswahl über Materialien
- > unterstützt Ihren Verkaufserfolg
- > Katalog anfordern auf [www.haefele.at](http://www.haefele.at)



# Weinstamm

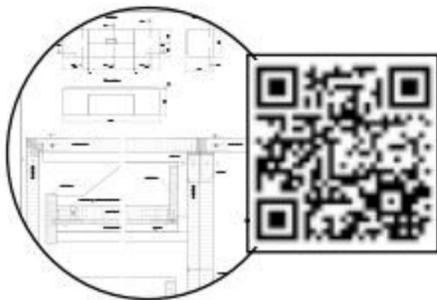
**MEISTERSTÜCK** Sebastian Gschaider hat im Meisterkurs am Wfi Salzburg ein edles Weinmöbel gefertigt.



**INFO**

**Weinstamm**

Meisterstück von Sebastian Gschaider, entstanden 2016 im Meisterkurs am Wfi Salzburg



Unter [www.tischlerjournal.at](http://www.tischlerjournal.at) Plan online ansehen oder QR-Code scannen und mit dem Smartphone direkt zum Plan gelangen

**A**uf den ersten Blick ist Sebastian Gschaiders Meisterstück einfach ein schlichtes, gestalterisch zurückhaltendes Sideboard, das vor allem mit seinen Seitenflächen ins Auge sticht: Großflächige Hirnholzfuerniere verleihen dem Möbelstück die Anmutung eines rechtwinkelig zugeschnittenen Baumstamms. Tatsächlich, so Gschaider in der Beschreibung zum Möbel, war die Idee dahinter, ein Meisterstück zu entwerfen, das gleichzeitig natürlich und unscheinbar aussieht – und dabei Platz zum Ausschanken für Wein bietet. Denn das edle Sideboard ist eigentlich ein Weinaufbewahrungs- und Ausschankmöbel. Trägermaterial für den in amerikanischen Nuss furnierten Korpus sind auf Gehrung verbundene 19-mm-Tischlerplatten. Unterteilt in drei Bereiche, bietet der

Korpus auf der einen Seite Platz für zwei Schubladen zur Ablage von Gläsern und des Weinservierbestecks. Unter einer Klappe verbirgt sich in der Mitte der Servierbereich mit einer Glaseinlage (um Weinflecken zu vermeiden) und bietet darunter Platz für fünf Weinflaschen. An der Klappe ist ein überfurnierter Klappgriff eingebaut, um eine schnörkellose, grifflose Optik zu gewährleisten. Auf der rechten Seite befindet sich ein Auszug, der oben eine kleine Ablage und unten Platz für sechs kopfüber hängende Weingläser bietet. Die Rückwand besteht wiederum aus einer 19-mm-Tischlerplatte, um das Gewicht des Möbels zu tragen. Der Korpus wird mit dem Montagegerahmen an der Wand befestigt, in welchen ein LED-Band eingefräst ist, mittels Fernbedienung ist damit für eine indirekte Beleuchtung gesorgt. (red/gschaider) ■

# Verwandlungskünstler

**MEISTERSTÜCK** Lukas Krisplers Meistermöbel lässt sich vom Sideboard zum Schreibtisch verwandeln.



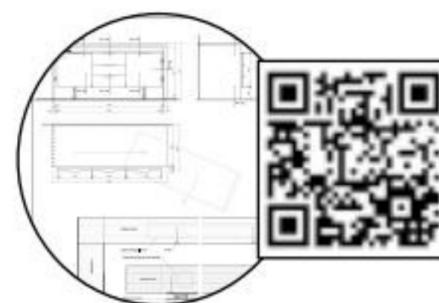
Für seine Meisterarbeit am Wifi Salzburg wollte Lukas Krispler ein Meisterstück anfertigen, das nicht nur ein Blickfang sein sollte, sondern auch besonders zweckmäßig verwendet werden kann. So entstand ein Meisterstück, das gleich zwei Funktionen in sich vereint, was jedoch auf den ersten Blick nicht gleich ersichtlich ist. Im „geschlossenen“ Zustand ist es ein Sideboard, das mit wenigen Handgriffen zu einem Schreibtisch wird. So kam Krispler auf den Namen „Verwandlungskünstler“. Das Sideboard ist mit zwei Holzwinkeln umrahmt und mit offenen Zinken zusammengebaut. Die beiden Außenwinkel sind in massiver Eiche gebürstet ausgeführt. Die Eiche solle die Robustheit und die Natürlichkeit des Möbelstücks hervorheben, so Krispler. Der rechte innere Winkel lässt sich ausziehen und verdrehen, um aus dem

Sideboard einen Schreibtisch zu machen. Der Korpus und die zwei Drehtüren sind in Birnenholz ausgeführt. Die drei Ladenaufdoppelungen sind in Madrona Maser gearbeitet, die einen schönen Blickfang darstellen sollen. Geöffnet werden diese Fronten mittels Griffschienen in Aluminium. Hinter der linken Drehtüre befindet sich im oberen Teil eine versperrbare Schublade zum Verstauen von Utensilien. Diese Lade ist mit einer speziell entwickelten Holzführung in Eiche ausgeführt. In der Mitte sind drei Läden mit Vollauszügen verbaut. Die Läden selbst sind aus massivem Eichenholz, welche mit offenen Zinken verbunden sind. Hinter der rechten Türe ist ein verstellbares Fach untergebracht. Das gesamte Möbel wird mit PU-Lack im Glanzgrad Stumpfmatt lackiert. (red/krispler) ■

## INFO

### Verwandlungskünstler

Meisterstück von Lukas Krispler, entstanden 2016 im Meisterkurs am Wifi Salzburg



Unter [www.tischlerjournal.at](http://www.tischlerjournal.at) Plan online ansehen oder QR-Code scannen und mit dem Smartphone direkt zum Plan gelangen

# Geprüfte Sitzqualität

**SITZMÖBEL** Stühle, Bänke und Tische von Grassmann sind seit Kurzem mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert. Mit der Übernahme der Marke Pallesstrang hat der Sitzmöbelspezialist sein Sortiment kräftig erweitert.

Text: **Thomas Prlić**

Seit rund vierzig Jahren ist die Firma Grassmann in Kirchberg an der Pielach in Niederösterreich auf die Herstellung von Stühlen spezialisiert. Sechs verschiedene Produktlinien mit insgesamt 115 Modellen zwischen traditionell und modern hat Grassmann im Sortiment. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der individuellen Ausgestaltung: Sämtliche Stuhlvarianten sind wahlweise in vier bis fünf Holzarten erhältlich. Die Stoffkollektion für die Bezüge enthält knapp hundert verschiedene Varianten, daneben sind auch beige stellte Stoffe verarbeitbar. So ist man für alle Kundenwünsche gut gewappnet. Im vergangenen Jahr hat der Sitzmöbelspezialist seine Produktpalette um Bänke und Tische erweitert. Für Geschäftsführer Günter Grassmann war das nur ein logischer Schritt: „Wir haben auch schon früher immer wieder Tische und Bänke gefertigt, das aber nur nie besonders beworben.“ So gibt es seit gut einem Jahr nun auch eine eigene Esszimmerkollektion, in der das Unternehmen die ganze Produktbandbreite vom Hocker über die gemütliche Bank bis zum Esstisch zeigen kann.

## ZERTIFIZIERT

Seit zwei Jahren sind außerdem einige ausgewählte Stuhlmodelle TÜV-getestet. Im Hinblick auf die Normen und Vorschriften im Objektbereich kann Grassmann so auf eine geprüfte Qualität seiner Sitzmöbel verweisen. Im Frühjahr des heurigen Jahres ist noch ein weiteres Gütesiegel hinzugekommen: Seit März sind viele Grassmann-Hocker, -Stühle, -Bänke und -Tische mit dem Österreichischen Umweltzeichen zertifiziert. Die Auflagen für das Label sind im Möbelbereich streng. Neben der generellen Gesundheits- und Umweltverträglichkeit ist auch die nachweislich umweltschonende Erzeugung wichtig. Die verwendeten Holzwerkstoffe dürfen höchstens den halben Grenzwert „E1“ der Formaldehydverordnung erreichen, auch die



Seit dem vergangenen Jahr produziert Günter Grassmann neben Stühlen und Hockern auch Tische und Bänke.

Oberflächenbehandlung muss strengen Richtlinien entsprechen. In der Werkstatt kommen deshalb vor allem Öle und Wasserlacke zum Einsatz.

## VARIANTENREICH

18 Mitarbeiter beschäftigt Günter Grassmann derzeit in seinem Unternehmen, fünf davon in der Maschinenproduktion, zehn in der Endfertigung. Um angesichts der Variantenvielfalt wirtschaftlich produzie-

ren zu können, werden die Stühle je nach Produktlinie modular zusammengesetzt. Gefertigt wird dabei auf zwei speziell für die Sesselherstellung geeigneten CNC-Zentren, neben einer Maschine für die Schlitz- und Zapfenfertigung kommen unter anderem auch mehrere Schleifmaschinen zum Einsatz. Zu den Besonderheiten in der Fertigung zählen – neben einem speziellen Ordnungssystem, mit dem stets ein ausreichender Vorrat an Einzelteilen gewähr-



Sechs verschiedene Produktlinien – hier ein Stuhl aus der „Trend“-Serie – mit insgesamt 115 Modellen hat Grassmann im Sortiment.



Seit Oktober vertreibt das Unternehmen auch Pallestrang-Stühle.

leistet ist – auch vier eigens angefertigte Schleifstände sowie ein Trockentunnel. Neben aller Technik ist bei der Entstehung der Sessel aber immer noch viel handwerkliche Erfahrung gefragt.

Derzeit ist die Produktion in Kirchberg noch auf zwei Standorte aufgeteilt. Mittelfristig will Grassmann beide Produktionsstätten zusammenführen. Am 2012 bezogen, neuen Hauptsitz, an dem sich neben Teilen der Produktion auch das Lager und die Büros befinden, ist außerdem gerade ein neuer Showroom in Planung.

#### ZWEITE MARKE

Nach der Erweiterung der Produktbandbreite um Bänke und Tische im Vorjahr hat Grassmann erst kürzlich sein Sortiment noch einmal kräftig ausgebaut: Mitte Oktober hat man die Markenrechte für die vor allem im Westen Österreichs bekannten Pallestrang-Stühle übernommen und vertreibt diese nun neben den „Grassmann“-Sitz- (und -Ess)Möbeln künftig als zweite Marke. Die Produkte ergänzen sich dabei in Sachen Design, neben modernen Entwürfen gehören zum Pal-

lestrang-Programm aber auch urige, rustikale Stubensessel, wie sie bislang bei Grassmann noch nicht erhältlich waren.

[www.grassmann.at](http://www.grassmann.at) ■

#### BEZUGSQUELLE

Informationen zu den Pallestrang-Stühlen gibt es unter [office@pallestrang-stuehle.at](mailto:office@pallestrang-stuehle.at) oder unter der Hotline 0810/96 64 00 (zum Ortstarif).



**CONCREBO**  
CEMENTO NON CEMENTO A PANNELLI

Plattenwerkstoff für Objekte und Designstücke in High-End-Sichtbeton-Optik • Material d+d • Beständigkeit gegen Wasser, Säure, Schmutz und Feuer • einfache Verarbeitung mit gleichen Mitteln wie bei Holzwerkstoffen

Stärken 9 mm | 11,5 mm | 17 mm  
Format 2540 x 1250 mm

**WOODINI Holzprodukte GmbH**  
**Gürtel 21, 3270 Scheibbs**

+43 (0)7482 46433

[info@woodini.com](mailto:info@woodini.com) • [www.woodini.com](http://www.woodini.com)

# Produktion aufgestockt

**MÖBELTEILE** Speedmaster hat an seinen Standorten in Deutschland und Oberösterreich kräftig investiert. Im Werk in Ried/Traunkreis ist bereits die dritte Laser-Kantenanleimmaschine in Betrieb.

Das Jahr 2016 ist beim oberösterreichischen Möbelteilespezialisten Speedmaster geprägt vom Aufbau zusätzlicher Kapazitäten. Wachstumsbedingt konnte in Personal und Fertigung investiert werden. Neben Mitarbeitern für Innendienst und Arbeitsvorbereitung wurde vor allem in der Produktion personell aufgestockt. Durch die Erweiterung des vom Kundendienst betreuten Gebiets wurde auch das Außendienstteam vergrößert. Im Norden Deutschlands sind nun drei zusätzliche Mitarbeiter für Speedmaster im Einsatz. Seit Jänner 2016 gab es damit einen Mitarbeiterzuwachs von 40 Personen.

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung wurde im Vorjahr das Werk in Deutschland nach nur drei Jahren erweitert und in eine Produktionshalle – in der gleichen Größe wie die bisher vorhandene – investiert. So konnte heuer der Maschinenpark wesentlich aufgestockt werden. Durch eine weitere Nestingzelle und eine zusätzliche Laser-Kantenanleimmaschine wurde der Teile-Ausstoß um 50 Prozent erhöht. Mit dieser Investition besteht jetzt bereits an beiden Standorten dieselbe Kapazität.



Speedmaster hat in den vergangenen Monaten die Produktion kräftig ausgebaut.

## FERTIGUNG AM LETZTEN STAND

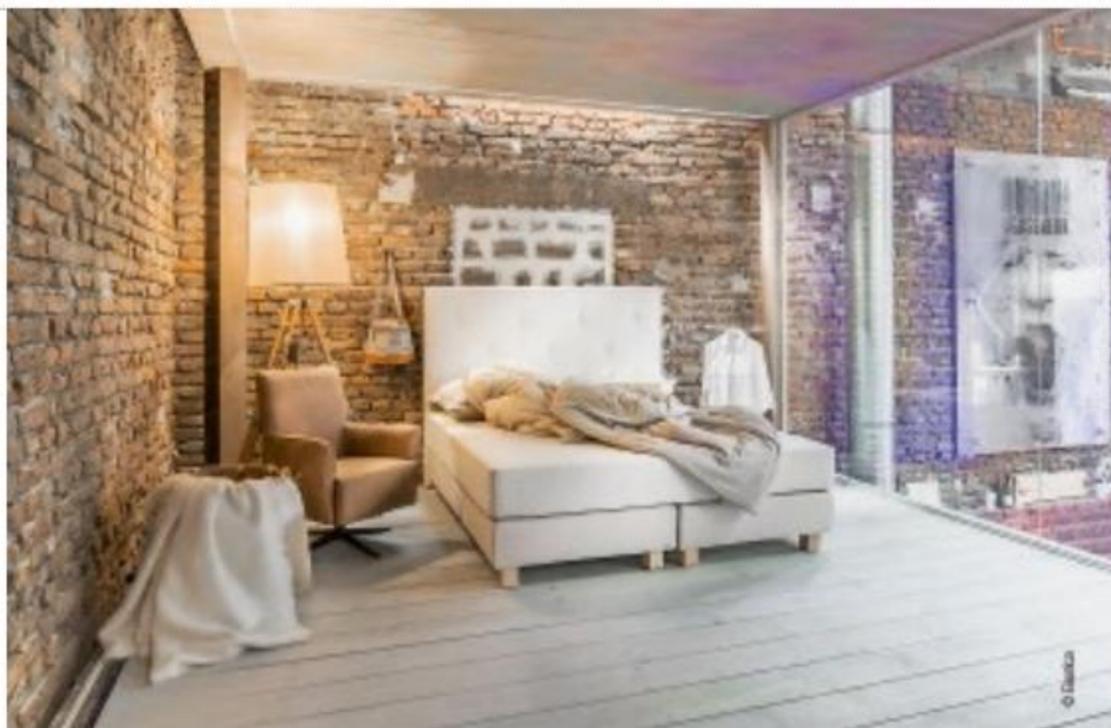
Um ständig „am Puls der Zeit“ zu bleiben, legt man bei Speedmaster Wert darauf, mit Maschinen am modernsten Stand der Technik Qualität auf hohem Niveau zu produzieren. Auch im Werk in Oberösterreich wurde kräftig investiert. Im Oktober wurde bereits die dritte Laser-Kantenanleimmaschine in Betrieb genommen.

Erweitert hat Speedmaster die Produktion außerdem um ein zusätzliches Bearbeitungszentrum und einen Dübelautomaten. Mit dem neuen Bearbeitungszentrum können in Kürze Korpusse standardmäßig mit Clamex-Verbindern angeboten werden. Möbelteile ab Stückzahl eins millimetergenau so zu fertigen, wie der Kunde es wünscht, das ist seit den Anfängen das Motto bei Speedmaster. Trotz der industriellen Fertigung der Möbelteile will es Speedmaster den Kunden ermöglichen, ihre kreativen Ideen umzusetzen und ihre Vielfalt zu erhalten. „Der Anspruch unserer Kunden an die Flexibilität ist sehr hoch“, berichtet Geschäftsführer Günther Schweiger. „Durch unsere ausgeklügelte Software, kompetente Mitarbeiter und den modernen Maschinenpark können wir die individuellen Wünsche bestens erfüllen.“ Voraussetzung für Investitionen und Erweiterung sei eine gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden. Dass diese funktioniert, zeigt die Tatsache, dass Speedmaster alleine in Österreich bereits 5000 Tischler mit Möbelteilen beliefert. (red/speedmaster)

[www.speedmaster.at](http://www.speedmaster.at) ■



Trotz industrieller Fertigung der Möbelteile will Speedmaster den Kunden ermöglichen, ihre kreativen Ideen umzusetzen.



Die Produktlinie Guest Line ist speziell abgestimmt auf die Ansprüche in der Hotellerie.

## Wie man sich bettet

**SCHLAFSYSTEME** Seit vier Jahrzehnten steht der Name Elastica für hochwertige Matratzen und ausgefeilte Schlafsysteme.

**E**lastica ist ein familiengeführtes mittelständisches Unternehmen, das in der zweiten Generation von den Söhnen der Firmengründer Stefan Flemmich und Philipp Kreuzer geführt wird. Am Standort Kuchl bei Salzburg beschäftigt der Hersteller von Matratzen und Schlafsystemen 80 Mitarbeiter. Trotz des hohen Automatisierungsgrades ist genügend Spielraum für Flexibilität in der Produktion. Neben der Matratzenherstellung wird hier auch an der Weiterentwicklung des bestehenden Produktsortiments sowie an der Entwicklung von Speziallösungen für Sonder- und Exklusivsortimente gearbeitet. Rund 100.000 Matratzen verlassen jährlich die modernen Produktionsanlagen. Die neuesten Erkenntnisse der Schlaforschung hat man bei Elastica zum Anlass genommen, um das Kaltschaummatratzensortiment in drei Themenbereiche aufzuteilen. So soll gewährleistet werden, dass der Fokus bei den forschungstechnischen Entwicklungen gezielt auf die Schlafansprüche der jeweiligen Zielgruppe gerichtet ist. Ein Beispiel für innovative Entwicklungen ist die Produktserie Elastogen Kaltschaummatratzen, bei der man die Themen Allergien und Betthygiene in

den Mittelpunkt gestellt hat. „Bei dieser Hightechserie haben wir erstmals einen intelligenten, antiallergenen Rohstoff entwickelt, der sowohl eine effiziente Wirkung gegen Hausstaubmilben verspricht als auch mit bester Hautverträglichkeit punkten kann“, sagt Stefan Flemmich, geschäftsführender Gesellschafter.

Die Red Moon HRE Kaltschaummatratze wiederum zeichnet sich durch ihre besonders ökologische Produktionsweise aus. Mit 20 Prozent Naturanteil aus nachwachsenden, pflanzlichen Rohstoffen im Matratzenkern verbessert sich die Ökobilanz dieses Produkts deutlich.

Speziell abgestimmt auf die Ansprüche in der Hotellerie ist die Produktlinie Guest Line. Die hochwertigen Boxspringbetten in Federkern- und Lattenrostausführung sowie die Couchen mit leichtgängiger Mechanik und flexiblen Auszugsvarianten zeichnen sich durch hohe Dauergebrauchseigenschaften und zertifizierte Hygienestandards aus. Da die Betthäupter flexibel angepasst werden können, fügen sich die Betten optimal in die Gesamtkonzeption ein und bieten individuelle Lösungsvarianten.

(red/elastica) [www.elastica.at](http://www.elastica.at)



## INDIVIDUELLE BADLÖSUNGEN

Hasenkopf steht heute für über 25 Jahre Erfahrung in der mechanischen und thermischen Verarbeitung von Mineralwerkstoffen.

Als Industrie-Manufaktur sind wir flexible Partner des Handwerks und fertigen von hochwertigen Badelementen bis hin zu unverwechselbaren 3-D-Unikaten. Ganz nach Ihren individuellen Wünschen.

HASENKOPF Holz & Kunststoff GmbH & Co. KG  
Stöcklstraße 1-2 · 84561 Mehring · Germany  
T +49.(0)8677.98470 · F +49.(0)8677.984799  
info@hasenkopf.de · www.hasenkopf.de

# Maßgeschneiderte Qualität

Möbelfronten in bester Tischlerqualität – das bietet Rapid Holztechnik. Mit neuen Produkten, einem Ausbau des Onlineauftritts und neuen Außendienstmitarbeitern bieten die Zulieferspezialisten jetzt noch mehr Service.



Rapid Holztechnik produziert die Möbelteile maßgenau, so lassen sich auch individuelle Gestaltungswünsche erfüllen.



Die Kunden schätzen das schier unbegrenzte Angebot an Fronten – auch Sondermodelle sind möglich.

Rapid Holztechnik beliefert seit 1965 Tischler und Holz verarbeitende Betriebe der Küchen- und Möbelindustrie sowie Tischlereibetriebe mit Möbelteilen und -fronten. Das Unternehmen produziert die Möbelteile maßgenau, daher sind auch Sonderlösungen möglich. Renommiertere Hersteller schätzen das unbegrenzte Angebot und die absolute Zuverlässigkeit, mit der bei Rapid die Lieferzeiten pünktlich eingehalten werden. Individuelle Kundenwünsche werden genau nach Plan erfüllt – vom Einzelstück bis zum Großauftrag. Mit Rahmen, Sprossen, Blenden und Lehnen bringt Rapid Holztechnik Schwung in

jede Form und fertigt je nach Bedarf Bögen, Knicke, Schweißungen und mehr.

Die Materialien, die bei Rapid verarbeitet werden, sind Massivholz, MDF-, Paneel-, Spanplatten, Furniere und Sperrholz mit Massivanleimern. Alle Modelle sind in sämtlichen gängigen Holzarten verfügbar.

#### STRUKTUROBERFLÄCHEN

Seit Kurzem produziert Rapid Holztechnik verschiedenste Strukturoberflächen. Z. B.: geschroppt, sägerau gebürstet, CNC-Relief, sägerau furniert, Riss-Eiche gekittet, gölt, Schleiflack in allen Farben und verschiedenen Glanzraden G10–

G50, Hochglanz in allen Farben, mit Grifffräsung oder Nutfräsung für Griffe.

Auf Wunsch erhalten Kunden gegen einen Unkostenbeitrag eine Mustertasche aus Holz mit neun Mustertüren der neuen Strukturoberflächen. Bei Bestellung werden Muster gutgeschrieben.

#### ZUSATZBEARBEITUNG

Als zusätzlichen Service bietet Rapid Holztechnik auch Bänderbohrungen, Griffleisten, je nach Wunsch Änderung der Friesbreiten, Gesimse und Lichtblenden, Holzgitter oder auch fertig in den Rahmen eingebaute Sprossen an.

#### HARMONIE IM GESAMTBILD

Bei kommissionsweisen Lieferungen achtet man bewusst auf eine einheitliche Erscheinung und ein harmonisches Gesamtbild. Geringe Unterschiede bei Farbe und Struktur sind bei Massivholz naturbedingt – und machen Fronten lebendig.

#### AUS GUTEM HOLZ ...

... sagt man bei Rapid Holztechnik aus gutem Grund: Das Unternehmen garantiert die ausschließliche Verwendung sorgfältig getrockneter Hölzer. Die Trocknung erfolgt in einer eigenen Anlage und stellt eine absolute Feuchte unter 9 Prozent sicher.



**Einrichtung nach Maß: Alle Rahmenfronten sind in beliebigen Größen, mit massiven oder furnierten Füllungen oder auch mit Glastüren erhältlich.**

**ONLINE BESTELLUNG**

Der Onlineservice wurde weiter verbessert, nach Erteilung der Zugangsberechtigung können die Kunden das Programm für ihre Angebote und Bestellungen nutzen. Die Vorteile am neuen System: einfache Eingabe nach kurzer Erklärung, Angebote zu jeder Tageszeit, genaue Preise für die Kalkulation, sofortige Weiterleitung der Bestellung und eine übersichtliche Darstellung der gesamten Produktpalette. Von der Bestellung bis zur Rechnungslegung läuft nun alles automatisch. Somit sind eine rasche Auftragserfüllung und Flexibilität für die Kundewünsche gesichert.

**UNTERSTÜTZER IM AUSSENDIENST**

Nachdem der langjährige Außendienstmitarbeiter Hubert Berger in den wohlverdienten Ruhestand getreten ist, sollen an dieser Stelle die neuen Außendienstmitarbeiter und deren Zuständigkeitsgebiete vorgestellt werden. Christoph Berger, Thomas Klauser und Erich Nagl werden Sie in Zukunft bestens betreuen und beraten. Christoph Berger nimmt 13 Jahre Tischlereierfahrung mit ins Unternehmen und betreut die Kunden in Oberösterreich, Salzburg sowie in Teilen von Kärnten und der Steiermark. Thomas Klauser ist gelernter Tischler, er war in einem



**Zum Sortiment gehören seit Kurzem auch Strukturoberflächen – ob mit CNC-Relief, gebürstet oder geschroppt. Bei Bedarf auch mit gefräster Griffleiste.**



**Christoph Berger**



**Thomas Klauser**

**Christoph Berger betreut die Kunden in Oberösterreich, Salzburg sowie in Teilen von Kärnten und der Steiermark. Das Kundengebiet von Thomas Klauser ist Vorarlberg und Tirol. Erich Nagl ist für die Kunden in Wien, Niederösterreich, Burgenland, in Teilen von Kärnten und der Steiermark unterwegs.**



**Erich Nagl**

renommierten Möbelhaus tätig und bringt auch in der Montage Erfahrung mit, sein Kundengebiet ist Vorarlberg und Tirol. Erich Nagl, ein erfahrener Mann vom Fach, ist bereits seit 2011 für die Kunden in Wien, Niederösterreich, Burgenland, in Teilen von Kärnten und der Steiermark unterwegs.

**NEUE PRODUKTE**

Zur Ergänzung des Frontenprogramms fertigt Rapid Holztechnik Korpusteile im selben Holz oder Furnier wie die Fronten. Stärken sind von 5 mm bis 80 mm möglich. Die Korpusteile werden nach den Plänen der Kunden in verschie-

denen Formen und Kantenausführungen gefertigt. Z. B. Borde, Stollen, Abdeckseiten, Rückwände, Paneele, Tischplatten, Barplatten.

Wer sich selbst ein Bild von den umfassenden Möglichkeiten machen will, kann auch den aktuellen Katalog anfordern – natürlich gratis und unverbindlich. Weitere Informationen finden sich auch auf der neu gestalteten Homepage [www.rapid-holztechnik.com](http://www.rapid-holztechnik.com) ■



**Auch massive Elemente wie Tisch- oder Barplatten gehören zum Sortiment.**

# Schneller Designwechsel

**ZULIEFERPRODUKTE** Kantenspezialist Ostermann liefert ein breites Spektrum an Produkten für den Innenausbau – darunter viele für die Shopgestaltung, wo Design, Flexibilität und Effizienz gefragt sind.

Im Ladenbau sind Materialien gefragt, die optisch hervorstechen und dabei qualitativ hochwertig, vielseitig einsetzbar, aber auch widerstandsfähig sind. Mit seinem großen Sortiment für den modernen Innenausbau findet man bei Ostermann auch viele Produkte und Beschläge für die Shopgestaltung.

Mit dem neuen Produkt „RollBeton“ hat Ostermann ab sofort vier Betondekore im Sortiment. Die platzsparende leichte Rollenware lässt sich einfach verarbeiten und ist perfekt für den Trend „Betonoberflächen“. Bei den Holzoberflächen gibt es von Sibü ab sofort die neue Produktlinie „Wood-Line“. Die Holzfarben mit lebendiger Struktur stehen als reines Holzdekor oder mit modernen Metallisenen zur Verfügung. Für die Gestaltung rustikaler Wandflächen bietet das GFK-Paneel „Traviesa“ eine interessante Lösung für den massiv anmutenden „Altholz-Look“.

## MAGNETDESIGN

Im Ladenbau, bei der Schaufenstergestaltung, aber auch auf Messen und Events sind Flexibilität und schneller Designwechsel gefragt. Hier bietet Ostermann mit den magnetischen Dekorplatten „Sibü Magnetic“ unbegrenzte Möglichkeiten. Der Trick: Die Produkte aus dem Sibü-Design-Magnetic-Lieferprogramm sind mit einem magnetischen Rücken verse-

**Der Ostermann RollBeton lässt sich wie eine Tapete auf Möbel- oder Wandflächen aufbringen.**

hen und haften auf jedem für Magnete geeigneten Untergrund. Damit erhalten Wände, Objekte oder Möbel mit wenigen Handgriffen und ohne jegliche Verschmutzung eine neue attraktive Oberfläche.

## TECHNISCHE PROFILE

Ob als praktische Beschlaglösung für knifflige Einbausituationen oder einfach als Zierelement – technische Profile sind im Ladenbau genauso unabkömmlich wie Leim oder Kante. Neben den zahlreichen unterschiedlichen Profilen für Platten der Stärke 16 und 19 mm gibt es die gefragtes-

ten Profilvarianten nun auch für Platten in der Stärke 18 mm.

## ENERGIEEFFIZIENTE LICHTLÖSUNGEN

Mit einer Vielzahl an beleuchtbaren Profilen kann Ostermann seine Stärke bei individueller Vielfalt demonstrieren. Um Böden, Decken oder Regale mit Licht zu betonen, stehen dem Verarbeiter die Einbau- und Aufbausets „Sub-Line“ und „Eco-Line“ zur Verfügung. Die Kanäle gibt es in Aluminium (Sub-Line) oder leichtem Kunststoff (Eco-Line). In Kombination mit LED-Strips sorgen sie für ressourcenschonende indirekte Beleuchtung. [www.ostermann.eu](http://www.ostermann.eu) ■



Mit Sibü Magnetic lassen sich Wände oder Möbel in Sekundenschnelle ohne Werkzeug verändern.



TZ Austria zeigte auf der Sicam seine TecnoGlas-Produkte, die Matt-Serie ist künftig in insgesamt zehn Farben erhältlich.

## Matt als neuer Trend

**MÖBELFRONTEN** Auf der Sicam präsentierte TZ Austria einen Auszug aus seiner neuen TecnoGlas Matt-Serie.

Das Tischlerzentrum Austria (TZ Austria) ist in der Branche seit Langem für die Produktion exklusiver Möbelkomponenten bekannt. Spezialisiert hat sich TZ Austria vor allem auf die Herstellung von hochwertigen Möbelfronten.

Auf der Fachmesse Sicam, die vor Kurzem in Italien über die Bühne gegangen ist und als eine der wichtigsten Messen für Materialien in der Möbelindustrie gilt, hat das Unternehmen unter anderem seine wohl bekannteste Produktlinie, „TecnoGlas“, gezeigt. Neben den Ausführungen in Hochglanz oder DeepGlas als Hochglanzoberfläche mit Tiefeneffekt präsentierte TZ Austria auch einen Auszug der neuen Matt-Serie. Die bestehende TecnoGlas Matt-Serie wird künftig um sechs auf insgesamt

zehn verschiedene Farben erweitert, um neue Designs oder Kombinationen mit farbgleichen Hochglanzoberflächen zu ermöglichen. Im selben Zug wird die Qualität des Materials verbessert, um auch hier erhöhte Kratzfestigkeit und Preformingkanten anbieten zu können. Preforming ist eine spezielle Methode, bei der das Oberflächenmaterial um die Kante gebogen wird, um somit einen perfekten Übergang zu erzeugen. Diese ist bei TZ Austria derzeit in den Modellen 30°, 45° und 90° erhältlich (materialabhängig).

Interessierte an der neuen TecnoGlas Matt-Serie können sich unter [office@tzaustria.com](mailto:office@tzaustria.com) ab sofort für Musterzusendungen anmelden – diese werden ab offizieller Markteinführung ausgeschickt. [www.tzaustria.at](http://www.tzaustria.at)

Das  
schnellste  
Profilwerk-  
zeugsystem  
der Branche.

PROFILCUT  premium

# Dienstleister und Problemlöser

**MÖBELTEILE** holzstark hat soeben eine neue Hauskollektion mit 150 verschiedenen Dekoren herausgebracht. Neben einer großen Werkstoffvielfalt bietet der steirische Großhändler auch ein maßgeschneidertes Möbelteileservice. Text: **Thomas Prlić**

**D**ie Fertigung von Möbelteilen ist für holzstark kein ganz neuer Trend. Der steirische Holzfachhändler ist schon seit vielen Jahrzehnten in dem Bereich tätig – denn mit der Markteinführung der Spanplatte entstand bei dem steirischen Holzfachhändler einst auch der Zuschnittservice. Damals musste dafür noch eine auf Holzböcken montierte Handkreissäge herhalten. Heute reicht das freilich längst nicht mehr. Die Möbelteile entstehen in individueller Fertigungstiefe auf modernen Produktionsmaschinen, im Zweischichtbetrieb wird je nach Kundenwunsch nicht nur geschnitten, gebohrt, gefräst und bekantet, bei Bedarf werden auch die Korpusse vormontiert.

Vom Firmensitz im Industriegebiet in Lan-nach bei Graz aus beliefert holzstark den



**Jürgen Drobesh und Daniela Drobesh-Stark im holzstark-Schnittholzlager. Die Rolle als Zulieferer hat sich in den vergangenen Jahren stark gewandelt.**



**Fertig! Möbelteile werden von der Angebotslegung bis zur Auslieferung innerhalb von zwei bis drei Tagen ausgeführt.**

Süden und Osten Österreichs mit seinen Produkten. Zum Einzugsgebiet gehören Kärnten bis zum Raum Klagenfurt, die Steiermark, das Burgenland sowie Niederösterreich bis an die Tore Wiens. Neben Schnittholz, einer großen Furnierauswahl und Fensterkanteln bietet der Holzfachhändler auch ein umfangreiches Sortiment an Holzwerkstoff- und Dekorplatten der verschiedensten Anbieter.

## VERLÄNGERTE WERKBANK

In den Anfängen produzierte man bei holzstark Möbelteile vor allem für den Privatkundenbereich. Davon ist man längst abgekommen und konzentriert sich heute ausschließlich auf Gewerbekunden. Für diese hätten sich die Anforderungen in den vergangenen Jahren stark gewandelt, sagt Geschäftsführer Jürgen Drobesh, für den sich im selben Ausmaß die Rolle als Zulieferer verändert hat: „Die Materialbeschaffung wird zunehmend schwieriger, die Durchlaufzeiten werden kürzer, die Umsetzungsfristen immer knapper. Gleichzeitig gibt es bei den Materialien immer mehr Sonderstärken.“ Im Kantenbereich beispielsweise seien außerdem die Qualitätsanforderungen – Stichwort Nullfuge – stark gestiegen. Dazu kommen Trends wie hochglänzende und ultramatte Oberflächen, die besonders anspruchsvoll in der Bearbeitung seien. Dank der entsprechenden Maschinenausstattung könne man mit

**» Wir sehen uns als verlängerte Werkbank für unsere Kunden. «**

*Jürgen Drobesh, Geschäftsführer*

dem Möbelteileservice die Kunden in der täglichen Arbeit unterstützen und entlasten: „Wir wollen damit aber keinesfalls den mittelständischen Unternehmen die Arbeit wegnehmen. 90 Prozent unserer Kunden sind Betriebe mit eigener Fertigung“, betont Drobesh, der sein Unternehmen deshalb auch als „verlängerte Werkbank“ für die Handwerksbetriebe sieht.

Mit einer modern ausgestatteten Fertigung und straff organisierten Abläufen kann holzstark Aufträge im Möbelteilesegment von der Angebotslegung bis zur Auslieferung innerhalb von zwei bis drei Tagen ausführen; je nach verfügbarer Kapazität mitunter auch schneller. Im Kantenbereich



Das Schneiden, Fräsen und Bohren der Möbelteile wird in einem Arbeitsschritt auf einer Nesting-Maschine erledigt.

setzt man nach wie vor auf qualitativ hochwertige PU-Verleimung, im Frühjahr wird man zusätzlich noch eine Kantenanleimmaschine mit Heißluftaggregat in Betrieb nehmen. Das Schneiden, Fräsen und Bohren der Möbelteile wird in einem Arbeitsschritt auf einer modernen Nesting-Maschine erledigt – ein wichtiger Bestandteil im zeitlich kompakten Arbeitsprozess.

**SERVICEORIENTIERT**

Über die reine Produktion hinaus ist bei holzstark in den vergangenen Jahren auch der Service- und Dienstleistungsanteil kräftig gewachsen. Dazu gehört auch, dass Projekte in enger Zusammenarbeit mit den Kunden abgewickelt werden – bei Bedarf bis hin zur Unterstützung in der Detailplanung. „Wir sehen uns als Problemlöser und stehen in einem Projekt auf derselben Seite wie unsere Kunden. Man muss hier wieder mehr in Partnerschaften denken“, sagt Drobesh.

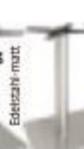
**TRENDS IM ÜBERBLICK**

Um in der Fülle an Oberflächen- und Farbvarianten den Überblick zu behalten, bringt holzstark alle vier Jahre eine eigene Hauskollektion heraus. Die jüngste ist gerade erst erschienen und bietet wieder eine Vorauswahl an rund 150 Dekoren. Damit lassen sich aktuelle Trends aufzeigen, ohne den Kunden gleichzeitig mit einem Überangebot zu überfordern. Tischlerbetriebe können diese Dekore nicht nur als ganze Platte, sondern auch im Zuschnitt – nur die benötigten Quadratmeter und der nicht verwertbare Rest werden verrechnet – beziehen. Neben Plattenwerkstoffen und deren Bearbeitung gehören auch Türen und Türrohlinge zum Sortiment des Holzfachhändlers. Letztere werden bei holzstark selbst gefertigt, der Anteil im Verhältnis zu den Fertigprodukten ist dabei seit geraumer Zeit wieder steigend. Für Drobesh ein positives Signal, auch im Hinblick auf den Eigenproduktionsanteil seiner Kunden: „Denn je mehr Rohtüren wir verkaufen, desto mehr fertigt letztendlich der Tischler dann auch wieder selbst.“

[www.holzstark.at](http://www.holzstark.at)

**dublino**  
Das Möbel für das Gastgewerbe

**Dublino GmbH**  
A-1230 Wien, Richard Strauss Straße 6  
Tel.: +43/101/997 7070, Fax.: +43/101/615 6266  
E-mail: [info@dublino.at](mailto:info@dublino.at)  
Öffnungszeiten: Montag-Donnerstag / 9<sup>00</sup>-17<sup>00</sup> Uhr  
Freitag / 9<sup>00</sup>-16<sup>00</sup> Uhr

 PJ7005 € 42	 PJ7006 € 60	 PJ7007 € 45	 PJ7009 € 96	 PJ7007 € 39	 PJ7008 € 46	 PJ7004 € 79	 PJ7002 € 94	 PJ7588/110 € 59	 PJ7806/110 € 90
 PJ7602 € 44	 PJ7622 € 69	 PG7019 € 49	 PJ7020 € 54	 PG7021 € 79	 PJ7017 € 53	 PJ7018 € 59	 PG7524/110 € 79	 PG7517/110 € 65	 PG7518/110 € 70
 Edelsatz-matt PJ530Inox € 54	 Edelsatz-matt PJ500Inox € 58	 Edelsatz-matt P430Inox € 65	 Edelsatz-matt P431Inox € 105	 Edelsatz-matt P400Inox € 69	 Edelsatz-matt P405Inox € 140	 Edelsatz-matt P400Inox € 75	 Edelsatz-matt P40080Inox € 115	 Edelsatz-matt P430Inox/110 € 85	 Edelsatz-matt P400Inox/110 € 85

**HOLZSTÜHLE, HOLZBARHOCKERN - DAUERTIEFPREISE / LAGERWARE-SOFORT LIEFERBAR**

 LE40 € 40	 XTon08 € 42	 XTon03 € 49	 XTon03/up € 49	 XTon04/up € 49	 IC917st € 54
---	---	---	--	--	--

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](http://www.dublino.at)



[www.glas-wiesbauer.at](http://www.glas-wiesbauer.at)

Digitaldruck auf Glas

Für Industrie – Handel – Architektur – Design

- UV-aushärtender Druck – leuchtende Farbergebnisse
- keramischer Druck = emailiertes Glas = Sicherheitsglas kratzfest und witterungsbeständig

**Glas Wiesbauer GmbH & CoKG**  
Freistädter Straße 5 | A-4310 Mauthausen  
Tel.: 07238 2298 | [office@glas-wiesbauer.at](mailto:office@glas-wiesbauer.at)

**wiesbauer.**  
LEBEN MIT GLAS SEIT 1929.

FUSSBÖDEN



**KEPLINGER**  
AUS LIEBE ZUM HOLZ

A-4050 Traun, Rubensstraße 36  
T +43 (0) 7229/736 31  
office@keplinger.at • www.keplinger.at



**HOPA**  
FERTIGPARKETT

**11 x in Österreich** für Sie die richtige Adresse.  
Mehr dazu unter [www.holzpartner.at](http://www.holzpartner.at)

GLASDESIGN



**B SAFE**  
GLASS

GLAS BERGER GMBH  
Sonnenstraße 26, 3322 Viehdorf  
T 07472/686 93, F 07472/686 93-9  
office@glas-berger.at, www.glas-berger.at

HAND- UND ELEKTROWERKZEUGE



**AM Baugeräte Handels GmbH**  
Oberes Bahnfeld 2, A-2281 Raasdorf/Wien  
(+43 2249) 28 495 • [www.am-laser.at](http://www.am-laser.at)



**SCHWAIGER**  
IHR WERKZEUGPRODUZENT UND PARTNER FÜR DEN HANDEL!

Tel.: +43 (0) 5242 / 71235  
[www.schwaigertools.at](http://www.schwaigertools.at)

**FESTOOL**

**Festool Österreich GmbH**  
A-5082 Grödig  
Schloss Glanegg 2  
[www.festool.at](http://www.festool.at)  
[www.festool.at/haendlersuche](http://www.festool.at/haendlersuche)



MASCHINEN- UND MASCHINENZUBEHÖR



**SCH** Partner für Gewerbe, Industrie und Handel  
**schachermayer**

Schachermayer-Großhandels-gesellschaft m.b.H.  
Schachermayerstraße 2 | A-4020 Linz  
T: +43(0)732-6599-0 | [www.schachermayer.at](http://www.schachermayer.at)



**HOG**  
MACHINEN, 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](http://www.hog-innovations.at)

WERKSTATT-AUSSTATTUNG

**SystemKURRI®**  
Holzspanheizungen, Holzspaner, Silobefüll- & Förderanlagen

Eine Marke der **MSW** GmbH  
Mechatronik und Schweiß-Werkstätten

2700 Wiener Neustadt  
Dr. Alexander Schärf Str. 12  
T: +43 2622 238 650  
F: +43 2622 238 653  
office@kurri.com  
[www.kurri.com](http://www.kurri.com)

SOFTWARE



**RSO Group**

Christian Röbl  
Betriebsgebiet 173  
A-3532 Rastendorf  
+43 2826 201  
[www.rso-group.at](http://www.rso-group.at)



**AUTODESK**  
Authorized Developer  
Authorized ISV Partner

**Software für die Möbelbranche**

TÜREN

Feuerschutztüren u. Feuerschutzfenster aus Holz  
Einbruchhemmende Türen | Schallschutztüren



**TISCHLEREI LASERER**

4824 Gosau, Gosauseestraße 1, Tel. 06136 / 82 28  
[www.feuerschutztaeuere-laserer.at](http://www.feuerschutztaeuere-laserer.at), office@laserer.at

ZULIEFERTEILE



**Rapid-Holztechnik GmbH**  
A-4432 Ernsthofen, Aigenfließen 48  
T +43 (0) 7435/86 98  
office@rapid-holztechnik.com  
[www.rapid-holztechnik.com](http://www.rapid-holztechnik.com)



**KOLAR**

Franz KOLAR GmbH  
Josef-Strebl-Gasse 8  
2345 Brunn/Geb.

T: +43/2236/317 24  
E: office@kolar.at  
W: [www.kolar.at](http://www.kolar.at)

Designplatte Stepwood® · Handläufe · Holzgitter  
Holzleisten · Schnitzleisten · Holzzuliefererteile  
dukta®-flexible wood



**Karl Baliko – Holzverarbeitung**  
6812 Meiningen · Gütleweg 2  
T +43 (0) 55 22/719 22-0  
F +43 (0) 55 22/719 22-4  
info@woodbox.at · [www.woodbox.at](http://www.woodbox.at)

ZUSCHNITT



**SPEEDMASTER**  
WEIL ZEIT LEBEN IST

Möbelfertigteile, Zulieferprodukte, Zuschnitte  
**SPEEDMASTER GMBH**  
A-4551 Ried im Traunkreis, Gewerbestraße 4  
T +43 (0)7588 20020, F +43 (0)7588 20020-800  
office@speedmaster.at · [www.speedmaster.at](http://www.speedmaster.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**

**VERMIETE Tischlerhalle**  
 660–1000 m<sup>2</sup>, Filter, Silo, gewerbl.  
 Bewilligung f. Holz-/Metallverarbeitung  
 vorhanden, m<sup>2</sup> € 1,80  
 Wo: Molln, Sepp-Huber-Str.1  
 07258/2533, info@elefant-moebel.at

Beschläge Manufaktur  
**Wieser**  
 Ges.m.b.H.  
 A-4541 Adlwang

**Türdrücker** aus eigener Erzeugung



Tel.: ++43 (0) 7258 / 5425  
 www.wieser-antik.com

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

**WÖHRER**  
 Fenster-Türen-Technik GmbH  
 Hart 11, 4310 Mauthausen  
 072 62/62954, Fax DW 25  
 office@woehrer.cc  
 www.woehrer.cc



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



Suche für Tischlerei in Rumänien  
 einen Mitpächter, Mitteilhaber oder  
 einen Interessenten für eine sonstige  
 Zusammenarbeit. Günstige Produk-  
 tionskosten! Interessenten unter:  
 +43/664/201 99 98.

**HANDLÄUFE**  
 VERSCHIEDENSTE HOLZARTEN  
**WITTMANN GMBH**  
 Tel. 0 76 15/22 91  
 buero@wittmann-gmbh.at

**Besuchen Sie unser  
 Online-Lieferantenverzeichnis!**



www.tischlerjournal.at

**Lackieranlage WOLF – gebraucht mit rund 3800 Betriebsstunden Bj. 2008**

- Zuluftaggregat mit 6.000 m<sup>3</sup> Luftleistung für Spritzbetrieb und 3.000 m<sup>3</sup> für Trockenbetrieb
- Abluftaggregat mit 6.000 m<sup>3</sup> Luftleistung für Spritzbetrieb und 3.000 m<sup>3</sup> für Trockenbetrieb
- Heizregister für Warmwasseranschluss: Heizmedium 60 / 40 Grad Celsius / Heizleistung ca. 85 kW
- Frostschutzjalousieklappe
- Komplette Steuerungseinheit elektronisch mit Touchscreen
- Stufenlose, druckabhängig automatisch regelnde Steuerung der Aggregate
- Integrierte Filterboxen mit leicht austauschbaren Filtern
- EX Zone II Ausführung der Aggregate

**PRINOTH GmbH** www.prinoth.com  
 Klaus Kramser, 0664/140 75 97  
 Michael-Seeber-Straße 1 | 6410 Telfs | Austria



**So fühlt sich das Leben für ein  
 Schmetterlingskind an.**

Schmetterlingskinder leiden an einer unheilbaren, schmerzvollen Hauterkrankung. Bitte spenden Sie unter schmetterlingskinder.at



debra  
 Hilfe für Schmetterlingskinder

**TISCHLER JOURNAL**

Die nächste Ausgabe  
 erscheint am  
**1. Dezember 2016**  
 Anzeigenschluss  
 ist der  
**15. November 2016**

**BEILAGENHINWEISE**

Beilagen in  
 dieser Ausgabe:

Heidelberger  
 Holzlacksysteme GmbH

Sturm GmbH

Wir bitten um Beachtung!

# Fit mach mit

ALLTAGSGESCHICHTEN Wer den Schaden hat, braucht für den Sport nicht zu sorgen.

Text: *Erika Stockinger*

**M**ichael St., der heuer seinen 50. Geburtstag feierte, ist ein langgedienter Tischler, der nach wie vor regelmäßig auch Montagen erledigen muss. Er ist schlank, ein Bäuchlein würde ihn bei den diversen Montagen im Weg stören, er achtet auf seine Ernährung, speziell an Montagtagen isst er sehr wenig, da er ja beweglich sein muss. Herr Michael St. kommt gegen 17 Uhr nach einem anstrengenden Arbeitstag in die Werkstatt, schenkt sich genüsslich eine Tasse Feierabendkaffee ein und setzt sich zur Hobelbank. Ein weiterer Tischler, eigentlich muss man sagen, ein ehemaliger, weil bereits in Frühpension befindlich, Herr Karl L., gesellt sich zu Herrn Michael. Im folgenden Gespräch erwähnt Herr Michael, dass ihn nach dieser Montage sein ganzer Körper schmerzt, worauf er von Herrn Karl, dem frühpensionierten Tischler, den guten Rat erhält, er solle doch die fünf Tibeter regelmäßig üben, dass täte dem Körper äußerst gut. Für all jene, die die fünf Tibeter noch nicht kennen: Dabei handelt es sich um fünf aufeinanderfolgende Yogaübungen, die den Körper wieder mit Energie aufladen sollen, beweglicher machen und verjüngend wirken.

Herr Michael, ein gestandener Wiener Tischler, hat so seine eigene Meinung zu dieser Art von Gymnastik. Herr Karl jedenfalls zieht sich zurück, um die fünf Tibeter zu üben und um 20 Minuten später – Herr Michael hat inzwischen sein Auto ausgeladen – mit schmerzverzerrtem Gesicht wieder zu erscheinen. Er hat sich beim Üben der fünf Tibeter die Schultermuskulatur gezerrt.

Werte Leser, Sie werden es kaum glauben, aber: Genau dieses Szenario wiederholte sich bislang schon drei Mal. Ein Schelm, wer Böses denkt, aber zum Nachmachen regten diese Übungen Herrn Michael bislang nicht an. Er zieht es vor, sich nach



getaner Arbeit einfach mal nach Herzenslust ausruhen, um fit für den nächsten Tag zu sein.

Wochenende – Herr Michael St. trifft zufällig in der Stadt einen alten Bekannten, Herrn Willi B. Man plaudert in einem alten Wiener Kaffeehaus über dies und das, und natürlich erwähnt Herr Michael, dass er sich dieses Wochenende nach einer anstrengenden Arbeitswoche einfach einmal erholen möchte. Was bekommt er von Herrn Willi zu hören? Einen Vortrag, wie wichtig es wäre, dreimal die Woche eine halbe Stunde früher aufzustehen und zum Joggen zu gehen, das täte seinem ganzen Körper gut. Kurz sei noch

erwähnt, dass Herr Willi Zeit seines Lebens nie Sport betrieben hat und er einen Job ohne jegliche körperliche Anstrengung ausübte, das „kleine“ Bierbäuchlein ist Zeuge dieses Lebenswandels.

Herr Michael gönnt sich vier Tage Auszeit und fährt mit Frau und Schwägerin nach Italien. Ein wunderschönes Nachsaisonwochenende, wenig Leute, der Strand gehört bereits ihnen, das Wetter spielt mit, das Meer ist noch angenehm warm. Die Familie sitzt in einem Strandkaffee und plaudert über dies und das, so auch über die Anstrengung des Jobs und über das eine oder andere Wehwehchen, das sich so eingestellt hat im Laufe des Lebens.

Aber auch hier gilt: Guter Rat ist teuer. Die wertere Schwägerin, selbst Zeit ihres Berufslebens in einem Büro tätig, hat schon in jungen Jahren dem Sport abgeschworen, weil keine Zeit, zu anstrengend und überhaupt ist Sport ja Mord. Auch bei ihr sind die Zeichen der Wohlstandsbequemlichkeit bereits körperlich ersichtlich, wirkliche Anstrengungen sind nicht mehr möglich, also werden sie einfach vermieden. Und was sagt sie? Michael, du solltest Gymnastik machen, damit du wieder fit wirst. □

## 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](mailto:die.schreibwerkstatt@yahoo.com)





**Ausrissfreie  
Hobelergebnisse**  
Echte Spiralmessertechnologie!



**20-fache  
Schneidenstandzeit**  
Geld gespart!



**Sensationell leise**  
Ihrer Gesundheit und Ihren  
Mitarbeitern zuliebe!



Weitere Vorteile unter  
[fg.am/silentpower](http://fg.am/silentpower)

# Silent-POWER®

## Die SPIRALMESSER-HOBELWELLE

plan 5 | L | exact 63

**FORMAT**  
Eine Klasse für sich.

KR-Felder-Straße 1,  
6060 Hall in Tirol

**Sofort-INFO**  
Tel. +43 5223 58500

E-Mail: [info@format-4.at](mailto:info@format-4.at)  
[www.format-4.at](http://www.format-4.at)





 **4 JAHRES**  
WERTPAKET

Kraftstoffverbrauch (NEFZ) 6,3–12,2 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission 165–318 g/km

## Geht an die Arbeit. Nicht ins Geld.

0% Anzahlung + Servicevertrag + Versicherung + 4-Jahres-Wertpaket = Der Sprinter mit sensationeller All-In-Leasing-Rate

### Sprinter WORKER Kastenwagen

214 CDI, 105 kW (143 PS), RS 3.665 mm,  
mit Hochdach und Klimapakete

**Euro 429,-/mtl.**

All-In-Leasing-Rate monatlich.



Unverbindliches Nutzenleasingangebot von Mercedes-Benz Financial Services Austria GmbH; Laufzeit 48 Monate; Laufleistung 10.000 km p.a.; Anzahlung 0%; Restwert garantiert; sämtliche Werte exkl. NoVA und MwSt. Kalkulationsbasis: Sprinter 214 CDI Worker Kastenwagen – Kaufpreis exkl. USt. € 33.720,-. Inklusiv Servicepaket Best Basic. Versicherungsangebot (Vollkasko & Haftpflicht) von Mercedes-Benz Financial Services Austria GmbH; Angebot gültig bis 31.12.2016 bzw. bis auf Widerruf bei allen teilnehmenden Händlern. Irrtümer, Tippfehler & Änderungen vorbehalten. Mehr unter [www.mercedes-benz.at/allinleasing](http://www.mercedes-benz.at/allinleasing)

**Mercedes-Benz**

Vans. Born to run.

