Der Wirtschaftsverlag | BUSINESS-TO-BUSINESS COMMUNICATIONS P.b.b. Verlagspostamt: 2340 Mödling, Zul.-Nr. GZ 02Z030719 M, Postnummer: 10

www.tischlerjournal.at

TISCHLER

JOURNAL 12

Offizielles Fachorgan der Bundesinnung und der Landesinnungen der Tischler | Dezember 2013

Glänzender Auftritt

Hochglanzfronten, Türrohlinge, ganze Sessel oder Teile aus Mineralwerkstoff: Wie Sie mit Zulieferteilen und Halbfabrikaten wirtschaftlicher arbeiten.

Die andere Seite der Medaille

Serie zur Nachwuchsproblematik, Teil zwei: Innung und Lehrer am Wort AB SEITE 8

Einzelkämpfer mit Teamgeist

Kooperation statt Konkurrenz: Sieben Tischler gründen ein Küchencenter. AB SEITE 20

« KÜNDIG war für uns wiederum erste Wahl »

WIDER
ébénisterie agencement menuiserie

Michel Tendon, Produktionsleiter bei der Wider SA,
vor der Lackschleifmaschine KÜNDIG Brilliant-3
mit Hochglanz-Querschliffaggregat

Michel Tendon, seit unserem ersten Besuch bei der Wider SA in Montreux sind 5 Jahre vergangen. Wie hat sich das Unternehmen seither entwickelt?

Die Unternehmensgruppe Wider SA ist in dieser Zeit stark gewachsen, vor allem international. Das Familienunternehmen, das heute von André Wider in dritter Generation geleitet wird, hat in den letzten Jahren weltweit zahlreiche Projekte im gehobenen Innenausbau realisiert. Die Unternehmensgruppe Wider SA beschäftigt heute 250 Mitarbeiter und fertigt hochwertige Ladeneinrichtungen für die Uhrenindustrie und exquisites Interieur für Hotels und Privathäuser.

Sie haben in den letzten Jahren 2 weitere Breitband-Schleifmaschinen KÜNDIG Brilliant-3 gekauft.

Wir investieren kontinuierlich in die Produktion, um das große Auftragsvolumen zu meistern. Im Zentrum stehen höchste Qualität und Effizienz. Die KÜNDIG Maschinen haben sich in unseren Werkstätten bestens bewährt. Sie sind täglich 5-6 Stunden in Betrieb und arbeiten absolut zuverlässig. KÜNDIG war für uns deshalb wiederum erste Wahl.

Ihre neue KÜNDIG Brilliant-3 ist ganz auf den Lack-zwischenschliff ausgelegt. Zusätzlich zur bewährten Lackausstattung mit Vakuumvorrichtung, stufenlos regulierbarer Schleifbandgeschwindigkeit und Bandreinigung mittels Ausblasdüsen, besitzt die Maschine ein spezielles Hochglanz-Querschliffaggregat. Wie bewährt sich dieses im Arbeitsalltag?

Hochglanzoberflächen sind nach wie vor stark im Trend. Das neue Hochglanz-Querschliffaggregat hilft entscheidend mit, die Produktion in diesem anspruchsvollen Bereich weiter zu verbessern. Zudem lassen sich die horizontalen Strukturen der Fronten, welche heute total im Trend sind, mit dem Hochglanz-Querschliffaggregat sorgfältig und schonend schleifen.

KÜNDIG

IMPRESSUM
Erstellt gemäß § 25 Abs 2 MedienG in der Fassung ab 1. 7. 2012
Medieninhaber, Verleger und Herausgeber: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH, 1120 Wien, Grünbergstraße 15/Stiege 1, Tel.: +43 (0) 1 546 64-0, Fax: +43 (0) 1 546 64 DW 711, www.wirtschaftsverlag.at
Unternehmensgegenstand: Herausgabe, Verlag, Druck und Vertrieb von Zeitungen und Zeitschriften sowie sonstigen periodischen Druckschriften.
Chefredakteur: Dipl.-Ing. Thomas Prlić, DW 341, E-Mail: t.prlic@wirtschaftsverlag.at
Mitarbeiter dieser Ausgabe: Dipl.-Ing. Tom Červinka, Michael Fischler, Jürgen Fragner, Mag. Gudrun Haigermoser, Gustav Just, Anne M. Müller, Dr. Stephan Trautmann
Artdirektion & Grafik: butjabutja - multicrossmedia, Inh. Cecile M. Lederer, Linzerstraße 442, 1140 Wien
Geschäftsführung: Thomas Zembacher
Beteiligung: Alleinige Gesellschafterin der Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH ist die Süddeutscher Verlag Hüthig GmbH. Gesellschafter der Süddeutscher Verlag Hüthig GmbH sind die Süddeutscher Verlag GmbH mit 91,98 %, Holger Hüthig mit 7,02 %, Ruth Hüthig mit 0,45 %, Beatrice Hüthig mit 0,28 % und Sebastian Hüthig mit 0,28 %.
Gesamtverkaufsleitung: Franz-Michael Seidl, DW 240
Anzeigenberatung: Violetta Seidel, DW 245, E-Mail: v.seidel@wirtschaftsverlag.at
Anzeigenservice: Andrea Fischer, DW 441, Fax: DW 50441, E-Mail: tischler@wirtschaftsverlag.at
Anzeigenrepräsentanz OÖ: Verlagsbüro Gerhard Weberberger, Kleinwörth 8, 4030 Linz, E-Mail: linz@wirtschaftsverlag.at, Tel.: +43 (0) 732 31 50 29, Fax: +43 (0) 732 31 50 29-46, Mobil: +43 (0) 676 518 55 75
Anzeigenpreisliste: Nr. 41 vom 1. 1. 2013
Erscheinungsweise: monatlich
Hersteller: Friedrich VDV, Vereinigte Druckereien und Verlags-GmbH & CO KG, 4020 Linz, Zamenhofstraße 43–45, www.friedrich.vdv.com
Marketing: Paul Kampusch, DW 130
Aboservice: Aboservice Österr. Wirtschaftsverlag, Tel.: +43 (0) 1 361 70 70-570, Fax: +43 (0) 1 361 70 70-9570, E-Mail: aboservice@wirtschaftsverlag.at. **Jahresbezugspreis:** 70 Euro. Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.
Bankverbindung: Bank Austria, Kto 04240571200, BLZ 11000, IBAN AT511100004240571200, BIC BKAUATWW
Druckauflage: 7070 Exemplare (1. HJ 13)
DVR: 0368491

Machen und machen lassen

In unserer Ausgabe zum Jahresende werfen wir mit dem Sonderthema „Zulieferteile und Halbfabrikate“ einen ausführlichen Blick auf einen Bereich, der in der Branche immer stärker an Stellenwert gewinnt. Das Zukaufen von teilweise oder komplett vorgefertigten Produkten ermöglicht in vielen Firmen ein effizienteres Arbeiten. In Zeiten, in denen sich die Herstellung mancher einst typischer Tischlerstücke – Laden etwa, oder Sesseln – für einzelne Betriebe schlicht nicht mehr rechnet, lohnt es sich durchaus, darüber nachzudenken, welche Leistungen oder Produkte man auslagert oder zukauft. Wir präsentieren in unserem Themenschwerpunkt ab Seite 52 mit dem Tischlerzentrum und der Firma Grassmann zwei Unternehmen, die sich schon lange auf diese Entwicklung eingestellt haben und als hoch spezialisierte Betriebe ihre Produkte erfolgreich an andere Branchenkollegen liefern. Tischler für Tischler, sozusagen.
In unserer Rubrik Betrieb & Wirtschaft stellen wir außerdem ein Kooperationsmodell aus dem Waldviertel vor, wo sieben Betriebe – die allesamt im selben Segment tätig sind– zusammen ein großes Küchencenter gegründet haben. Und interessante Wege beschreitet auch Bernd Gruber mit seinem gleichnamigen Unternehmen. Er hat aus einer „klassischen“ Tischlerei in Salzburg ein Atelier für Innenarchitektur gemacht und arbeitet mittlerweile für Kunden zwischen Ibiza und L.A. Wie es dazu kam, lesen Sie ab Seite 22.
Viel Spaß bei der Lektüre, eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2014 wünscht Ihnen,

Thomas Prlić

» In Zeiten, in denen sich die Herstellung mancher Produkte nicht mehr rechnet, lohnt es sich, darüber nachzudenken, was man auslagert oder zukauft. «

Thomas Prlić, Chefredakteur Tischler Journal

Mmpf...

COVERFOTO:

Preforming-Kantenbearbeitung in 30, 45 oder 90 Grad für Hochglanzoberflächen mit grifflosen Fronten.
Foto: TZ Tischlerzentrum

SCHWERPUNKT IM NÄCHSTEN TISCHLER JOURNAL:
Oberflächentechnik

TISCHLER *JOURNAL 12/2013*

03 EDITORIAL & IMPRESSUM
04 INHALT
06 HIGHLIGHT
60 MARKT
62 KARIKATUR

IM BRENNPUNKT

08 ANDERE SEITE DER MEDAILLE
Serie zur Nachwuchsproblematik, Teil 2

AKTUELLES, BETRIEB, WIRTSCHAFT

12 KURZMELDUNGEN

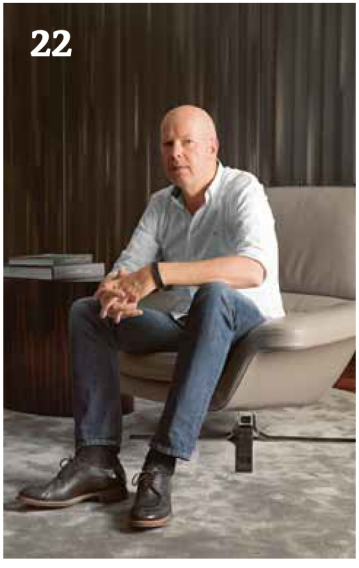
14 KOLUMNE
Anne M. Schüller: Wie man im Kundengespräch Sympathiepunkte sammelt.

15 KOLUMNE
Meister Sturschädel und Meister Pfiffig bemühen sich, effizienter zu agieren.

16 KOLUMNE
Rechtsanwalt Dr. Stephan Trautmann: Haftungsfragen bei Freizeitunfällen.

20 EINZELKÄMPFER MIT TEAMGEIST
Sieben Tischlerbetriebe haben im Waldviertel ein gemeinsames Küchencenter eröffnet.

22 GANZ ODER GAR NICHT
Bernd Gruber im Interview



GEPRÜFTE QUALITÄT · AUSTRIA GÜTEZEICHEN · CERTIFIED QUALITY

Darauf können Sie vertrauen!

Die Austria Gütezeichen sind eine Orientierungshilfe für KundInnen und AuftraggeberInnen mit einem hohen Qualitätsanspruch – die Auswahl von Produkten und Dienstleistungen wird erleichtert. Die Austria Gütezeichen sind seit 67 Jahren ein Garant für ausgezeichnete Qualität.

ÖQA Erfolg mit Qualität

qualityaustria Erfolg mit Qualität

www.qualityaustria.com

52
Sonderthema Zulieferteile & Halbfabrikate

INNUNGEN

26 BUNDESINNUNG
27 INNUNG KÄRNTEN
28 INNUNG STEIERMARK
29 INNUNG SALZBURG
30 INNUNG NIEDERÖSTERREICH

MATERIAL & TECHNIK

32 PRODUKTNEUHEITEN

34 VOM BODEN BIS ZUM HIMMEL
Designwettbewerb der Südtiroler Tischler

38 VON DER NATUR GEFORMT
Skate- und Surfboards einmal anders

MASCHINEN & WERKZEUGE

46 RUND UMS FENSTER
Thementage bei Weinig

48 FIT FÜR DIE ZUKUNFT
Biesse-Hausmesse in Pesaro/Italien

BILDUNG

50 MEISTERSTÜCKE
Meisterarbeiten aus der Ortweinschule

SONDERTHEMA

52 HOCHGLANZ ALS STANDARD
Hochglanzfronten vom Tischlerzentrum

54 SESSEL IM HÄRTETEST
Grassmann-Sessel im TÜV-Austria-Test

Möbelteile in nur 48 Stunden

Ihnen bleibt mehr Zeit für Ihre Kernaufgaben: individuelle Planung, Beratung und Montage. Denn in 48 Stunden ab Werk erhalten Sie Möbelteile nach Ihrem Maß. Egal, ob 1 Teil oder Dutzende.

SPEEDMASTER®
Weil Zeit Leben ist

SPEEDMASTER GMBH
A-4551 Ried im Traunkreis, Gewerbestraße 4
Tel. +43 (0)7588/20020, Fax +43 (0)7588/20020-800
www.speedmaster.at, e-mail: office@speedmaster.at

Hast du Töne!

Der steirische Tischler Bernhard Lenz ist mit seinem in Bad Gleichenberg ansässigen Betrieb neben dem breiten Feld des Innenausbaus Spezialist für ein besonderes Fachgebiet: den Bau von Phonomöbeln und Lautsprechern. Mit der Entwicklung seines Lautsprechermodells „Cellini" hat sich Lenz ehrgeizige Ziele gesetzt, denn das Endprodukt sollte aus möglichst nachhaltigen – im Sinne von qualitativ hochwertigen, langlebigen, aber auch ökologisch unbedenklichen – Materialien gefertigt sein. Beim Gehäuse entschied sich Lenz daher für Fichtenholz, das schon seit Jahrhunderten etwa für den Bau von Musikinstrumenten eingesetzt wird. Allerdings sind Lautsprecher eigentlich das Gegenteil von Instrumenten: Während Letztere einen möglichst kraftvollen eigenen Ton erzeugen sollen, müssen sich Hifi-Lautsprecher nach Möglichkeit jedes Eigenklanges enthalten. Das Projekt erforderte vom Klangfachmann also eine Menge Tüftelei, sowohl in Bezug auf die für einen High-End-Lautsprecher notwendigen technischen bzw. akustischen Bauteile vom „Tweeter" bis zum Chassis wie auch auf die Form: Das elliptische Gehäuse mit seinen unterschiedlich dicken Seitenwänden unterstützt die Klangqualität. Die Oberflächen sind mit italienischem Balsamischem Öllack behandelt, für den der Tischler erst Wege finden musste, wie er – statt per Hand – im Spritzverfahren auftragbar ist. Das Ergebnis ist nicht nur klangtechnisch perfekt und designerisch durchdacht, sondern erfüllt auch die ökologischen Ansprüche – bis hin zur Verkabelung: Diese ist nämlich mit Baumwolle statt mit Kunstoff isoliert. **www.tischlerei-lenz.at.** *(red)* ☐

FOTOS: LINSHALM, LENZ

Das Projekt erforderte vom Tischler eine Menge Tüftelei, sowohl in Bezug auf die für einen High-End-Lautsprecher notwendigen technischen bzw. akustischen Bauteile vom „Tweeter" bis zum Chassis wie auch in Bezug auf die Form.

Die andere Seite der Medaille

NACHWUCHS, TEIL II Innung und Lehrer stellen sich diesmal dem Thema Nachwuchs für das Tischlerhandwerk. In vielen Punkten herrscht Einigkeit, bei so mancher Frage scheiden sich jedoch die Geister.

Text: ***Gudrun Haigermoser***

» Hilfe ›von oben‹ ist da, aber ohne Eigeninitiativen ist die Lehrlingsproblematik nicht mehr zu lösen. «

KommR. Ing. Josef Breiter, Bundesinnungsmeister

Im zweiten Teil der Brennpunkt-Serie zum Thema Tischlernachwuchs kommen Vertreter der Innung und der (Berufsschul)Lehrer zu Wort. Wie im ersten Teil, in welchem Unternehmer und Experten Stellungnahmen abgaben, stellten beide Gruppen eines fest: Das Tischlerhandwerk kann nur gemeinsam von allen Beteiligten erfolgreich weitergetragen werden.

EIGENVERANTWORTUNG

Alois Kitzberger, Bundeslehrlingswart der Tischler und Mitglied in der Fokusgruppe Innung des Forums Handwerk und Architektur (Details zur Initiative siehe Tischler Journal 11/2013, Seiten 10–12), beurteilt das Projekt sehr positiv und fühlt sich durch die Ergebnisse in vielem bestätigt. Erkenntnis Nummer eins: „Jeder Betrieb ist für sich selbst verantwortlich." Die Innung kann und muss Rahmenbedingungen schaffen, aber im Endeffekt muss jeder Unternehmer selbst auf sich schauen.

„Hilfe ‚von oben' ist da, aber ohne persönliches Engagement der Unternehmer wird es nicht mehr gehen. Dazu sind die Probleme der demografischen Entwicklung bereits zu offensichtlich", bestätigt auch Bundesinnungsmeister Josef Breiter. Und er stellt Forderungen an die Pflichtschulen: „Wir erwarten, dass aus ihnen wieder verstärkt motivierte und ausbildungsfähige Jugendliche hervorgehen und diese auf die Berufswahl und die anschließende Berufsausbildung entsprechend vorbereitet werden." Um das – wohl leichter Gesagte als Getane – zu erreichen, braucht es viel Überzeugungsarbeit und es ist wiederum Zusammenarbeit gefragt. Wege zur Lösung: das Schon-in-die-Volksschulen-Gehen, Aktionstage an den Schulen, Werkunterricht unterstützen, Betriebsbesuche und Schnuppertage.

NEUE AUSBILDUNGSMODELLE

Bundesinnungsmeister Josef Breiter sieht die Interessenvertretung als „wichtigen Partner in Sachen Ausbildung". Ein wichtiger Schritt und eine Reaktion auf die rückläufigen Lehrlingszahlen: die bereits erfolgte Schaffung neuer Lehrberufe, die auf technische Entwicklungen eingeht. Auch neue Modelle der Durchgängigkeit werden angeboten, wie das Projekt „Lehre und Matura". „Diese müssen aber auch angenommen werden", so Breiter. Was – bisher – noch nicht der Fall ist. Innungskollege Kitzberger bezeichnet diesen Weg eher als „Minderheitenprogramm". Ein anderes Ausbildungsmodell, das erfolgreicher sein könnte, nennt sich „Matura plus". Mit diesem holt man aus den – nach wie vor gut gefüllten höheren Schulen – die Maturanten für den Lehrberuf des Tischlereitechnikers ab. Geboten wird eine verkürzte Lehrzeit (drei statt vier Jahre) mit anschließender Möglichkeit zur Meisterprüfung. Das Programm wurde 2012 gestartet, „die Variante ist bei den Adressaten noch nicht richtig angekommen", sagt Kitzberger und kündigt mehr Engagement an. Denn hier schlummern große Chancen: Laut einer Studie der Wirtschaftskammer Niederösterreich würden 8 Prozent der AHS-Maturanten noch eine Lehre beginnen. „Das sind rund 5000 Jugendliche, also ein enormes Potenzial."

MARKETINGINSTRUMENT

Der Kritik der Unternehmer, die Interessenvertretung trage nicht genug zur Imageverbesserung bei, entgegnet der Bundeslehrlingswart: „Viele Tischler nehmen die Ausbildung zu wenig ernst. Dabei ist sie ein extrem wichtiger Teil des Marketings. Es genügt heute nicht mehr, nur das Produkt, die ‚Kastln', zu verkaufen. Der Tischler muss sich als Betrieb vermarkten." Damit wird der Tischlerberuf attraktiv für die Berufsentscheidung beeinflussenden Eltern und für die Jungen. Hier geht der Innungsvertreter mit Unternehmern, Lehrern und Jugendlichen konform: „Wird den Lehrlingen der Beruf im Betrieb positiv vermittelt, so tragen diese ihre Einstellung auch in ihre Netzwerke weiter."

INFO

Neue Lehrlingsförderung

Seit September 2013 kann jeder Ausbildungsbetrieb eine neue Lehrlingsförderung des Bundes in Anspruch nehmen. Auf Antrag werden zum Beispiel die Kosten für Vorbereitungskurse auf die Lehrabschlussprüfung übernommen, es gibt Beiträge zu Coachings und eine finanzielle Entlastung bei Wiederantritten.

FOTOS: LBS PÖCHLARN, PRLIC, PRIVAT

» Viele Tischler nehmen die Ausbildung zu wenig ernst. Dabei ist sie ein wichtiges Marketinginstrument. «

Alois Kitzberger, Bundeslehrlingswart der Tischler

Die aktuelle Entwicklung der Lehrlingszahlen sieht Kitzberger positiv – und führt das auch auf die Werbemaßnahmen im letzten Jahr zurück. Im Jahr 2012 gab es 4084 Tischlerlehrlinge. „Es gibt sicher noch freie Stellen, aber ein akuter Mangel herrscht derzeit nicht."

BERUFSSCHULE IN DEN FOKUS

Harald Jeschke, Unternehmensberater und Kommunikationsexperte, der im Namen des Forums die Fokusgruppen zusammenstellte, kritisiert die oftmalige Geringschätzung der Berufsschulen: „Es ist sexy, eine Fachhochschule aufzusperren, aber über eine bessere Unterstützung der vielen engagierten Berufsschullehrer redet keiner." Man sollte diese Institutionen stärker vor den Vorhang holen. Das gute duale Ausbildungssystem ist international Vorbild, mediale Aufmerksamkeit dafür gibt es aber so gut wie keine. Der Kampf um Schüler wird aufgrund der geburtenschwachen Jahrgänge immer stärker, erstmals haben auch HTLs rückläufige Schülerzahlen. Allerdings besuchen rund 40 Prozent eines Jugendjahrgangs eine Berufs-

Die LEGRABOX ist fertig zusammengebaut über C.online bestellbar.

Neu: Legrabox im SCH-Netshop.

Das neue Boxsystem von BLUM – LEGRABOX – besticht durch minimalistisch geradliniges Design. Seine reduzierte Formensprache beeindruckt. Jetzt ist LEGRABOX im Netshop fertig zusammengebaut zu ordern.

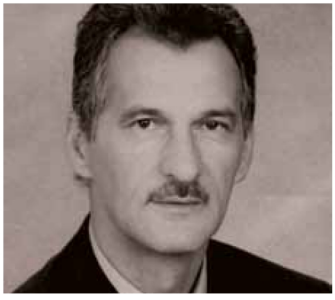
Beim Planen (und Bestellen) über den SCH-Netshop greifen SCH-Partner unter anderem auf ein großes Sortiment an Metallboxen zu. Neu im Programm ist das gesamte Sortiment der LEGRABOX, die nun nach dem Konfigurieren des gewünschten Korpus gleich mitbestellt werden kann.

Sie integriert sich dank Materialechtheit und spaltfreies Design optimal in moderne Küchen, Wohn- und Badkonzepte.

Internet: conline.schachermayer.at
E-Mail: c.online@schachermayer.at
Tel.: 0732-6599-3002

SCH schachermayer

Schachermayer-Großhandelsgesellschaft m.b.H.
A-4021 Linz, Schachermayerstraße 2, Tel. 0732/6599-0*, Fax 0732/6599-1360
E-Mail: info@schachermayer.at, www.schachermayer.at



» Motivation ist der entscheidende Faktor, um auch schwächere Jugendliche auf einen erfolgreichen Weg zu bringen. «

Erich Drabek, Direktor LBS Pöchlarn

» Wir Lehrer ziehen als Bindeglied an einem Strang mit den Betrieben. «

Johann Edenhauser, Direktor Polytechnische Schule St. Johann/Tirol

schule. Damit trägt dieser Zweig – gemeinsam mit den Betrieben – eine große Verantwortung, die viel zu wenig gewürdigt wird.

DIE LEHRER AM WORT

Erich Drabek, engagierter Direktor der Landesberufsschule Pöchlarn, war Mitglied in der Fokusgruppe Lehrer und begrüßt Projekte dieser Art: „Es ist wichtig, sich mit der Weiterentwicklung in der Lehrausbildung zu befassen, da das Handwerk ständig in Bewegung ist." Es gilt, neue Wege zu suchen und auch einmal querzudenken. Um einen Umdenkprozess in Sachen Image der Lehre einzuleiten, sind auch die Medien gefragt. „Sie müssen ein positives Erscheinungsbild projizieren und die beruflichen Chancen eines Facharbeiters hervorheben." Ein Problem mit der Ausbildung sehen die Berufsschullehrer – als Fazit der Fokusgruppe – in unterschiedlichen Niveaus in den Ausbildungsbetrieben. Hier wäre die Wirtschaftskammer als Unterstützer – vor allem in Sachen Qualitätssicherung – gefragt.

Die Frage nach der schlechter werdenden „Qualität" der Lehranwärter beantwortet Drabek mit einem „Jein. Ich bin seit 30 Jahren im Schuldienst und lernschwache Schüler hat es immer gegeben." Auffällig in der Entwicklung ist allerdings, dass die Schere zwischen sehr guten und lernschwachen Schülern immer weiter aufgeht.

KOMPETENZORIENTIERUNG

Primäre Aufgaben der Berufsschulen sind das Wecken des Interesses am Lehrberuf, die Steigerung der handwerklichen Fähigkeiten und die Verbesserung des theoretischen Wissens. Ein Schlüsselbegriff dabei: Motivation. Viel verspricht sich Drabek von der Umstellung auf kompetenzorientierte Lehrpläne, die in der Unterstufe beginnt und ab 2015 auch in den Berufsschulen Platz greifen wird. Auch ein Punkt, der immer wichtiger wird und daher in der Ausbildung verstärkt Platz finden sollte, ist die soziale und personale Kompetenz.

TOPCHANCEN MIT LEHRE

Johann Edenhauser ist Direktor und Leiter des Fachbereichs Holz an der Polytechnischen Schule (PTS) in St. Johann in Tirol – eine der größten im Bundesland – und mit seinem „Vorredner" einer Meinung: Will man die Zahl der Handwerker erhöhen, muss man den Jugendlichen schon früh „die Lehre schmackhaft machen und aufzeigen, dass man heute mit dieser Ausbildung Topchancen im Leben hat". Edenhauser – der natürlich daran interessiert ist, gute Schüler zu bekommen – sieht die PTS als Bindeglied zwischen Schule und Berufsleben.

„Wir ziehen an einem Strang mit den Betrieben." Um die Attraktivität zu heben, müssen einige Unternehmer noch umdenken: Es gibt leider immer noch Betriebe, die den Lehrling als billige Arbeitskraft für drei Jahre sehen, und das ist fürs Image einfach schlecht. Daneben gibt es aber sehr aktive Betriebe, die dem Lehrling den roten Teppich ausrollen.

BERUFSORIENTIERUNG

Die zentrale Erkenntnis wiederholt sich also: Ohne persönliches Engagement geht nicht viel. „Wir sind an unserer Schule in Sachen Berufsorientierung schon seit über zwanzig Jahren aktiv. Die Zusammenarbeit mit den Unternehmen ist gewachsen und funktioniert heute sehr gut." Durch zahlreiche Partnerbetriebe in den verschiedenen Branchen hat Direktor Edenhauser kein Problem, für seine Schüler Schnuppertage zu organisieren. Im aktuellen Schuljahr waren es neun Tage für jeweils hundert Schüler.

Mit der Reform 1997 wurde aus dem Polytechnischen Lehrgang die Polytechnische Schule. Schwerpunkt dieses neuen Schultyps ist eine intensive Orientierungsphase am Beginn des Schuljahres. „Diese bei uns achtwöchige Berufsorientierungsphase erfordert aber extrem viel an organisatorischer Vorbereitung." Der zweite Abschnitt des Schuljahres ist eine intensive Berufsgrundbildung in einem der sieben Fachbereiche. Diese Organisation des Schultyps Polytechnische Schule hilft, auch eher unmotivierte und schwache Schüler zu ermutigen. „Unsere Schüler spüren, dass sie das lernen, was sie im Berufsleben brauchen.Das beflügelt auch die Schwachen ungemein."

Grundsätzlich ist Edenhauser mit der Situation seiner Schule zufrieden und wird von dem positiven Feedback von Schülern, Eltern und Unternehmern bestärkt. Was es aber braucht, ist mehr Unterstützung vonseiten der Politik: „Die Wertigkeit der Lehrausbildung und des Handwerks muss mit einer höheren schulischen Ausbildung gleichgestellt werden. Und dazu muss auch die Entlohnung angepasst werden. Nur so werden wir die Nachwuchsprobleme langfristig in den Griff bekommen." ■

Die **Plasmatechnologie** lässt sie einfach verschwinden!

10% Rabatt auf alle Online-Bestellungen!
Mit Hilfe unseres neuen Online-Bestellsystems können Sie ab sofort alle Standard Platten-zuschnitte (mit Bekantung) bequem über unsere Website **https://obs.pks-kaiser.at** bestellen und dabei folgende Vorteile genießen:

- 10% Online-Rabatt
- Öffnungszeit 24 Stunden
- Automatische Preisermittlung
- Kürzere Produktionszeiten
- Von jedem Ort aus möglich

Bei PKS Möbel Platten Schnitt steht dem Kunden die mittels Plasmatechnologie aufgebrachte **Laserkante** zur Verfügung.

Was zeichnet die Laserkante aus?

- dichte Versiegelung zur Möbelplatte
- keine Klebnaht
- keine Fuge
- dauerhaft licht- und alterungsbeständig
- hohe Abzugfestigkeit und Wärmestabilität
- hervorragende Lackiereigenschaft

Möbel & Platten Schnitt
PKS

Wolfgang Kaiser Ges.m.b.H, Rohrbach Nord,
Obere Hauptstraße 6, A-8234 Rohrbach an der Lafnitz
Tel.: +43(0)3338/4585, Fax: DW-50
office@pks-kaiser.at, **www.pks-kaiser.at**

100 JAHRE GOLLACKNER

Der Tischlereibetrieb Gollackner in Hallwang feierte kürzlich sein 100-jähriges Jubliäum. Fürs Publikum gab es dabei Einblicke in die tägliche Arbeit eines zeitgenössischen, modernen Handwerksbetriebs. Am Abend wurde mit geladenen Gästen bei Speis und Trank gefeiert. Die beiden Firmenchefs Paul Gollackner jun. und sen. ließen in ihrer Ansprache die letzten, teils sehr bewegten 100 Jahre Revue passieren und wagten einen Ausblick in die Zukunft.
www.tischlerei-gollackner.at ■

NOTIFIZIERT

Die Holzforschung Austria ist mit ihrer Prüf- und Zertifizierungsstelle ab sofort im Rahmen der Europäischen Bauproduktenverordnung 305/2011 (EU) vom Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend BMWFJ notifiziert. Mit diesem Erfolg gehört die Holzforschung Austria nun zu den ersten notifizierten Stellen nach der Bauproduktenverordnung.
www.holzforschung.at ■

Sata unterstützt auch in diesem Jahr wieder zwei Hilfsprojekte für Kinder.

Sata-Weihnachtsspende

HILFSPROJEKTE Seit 1999 spendet die Sata zur Weihnachtszeit an Hilfsprojekte für Kinder und Jugendliche im In- und Ausland. Diese Unterstützung wurde auch durch den Verzicht der Sata-Geschäftspartner auf Weihnachtsgeschenke ermöglicht. Die diesjährigen Spendenempfänger sind die Fördergemeinschaft Deutsche Kinderherzzentren e. V. und das Kinderwerk Lima e. V. Sata bedankt sich bei allen Kunden und Geschäftspartnern, die auch in diesem Jahr auf das Weihnachtgeschenk verzichten und dadurch die Weihnachtsspende für soziale Projekte ermöglichen.
www.sata.com ■

25%

» Anteil an der Gesamtproduktion von Möbeln entfallen auf China, das damit weltweit der größte Möbelproduzent ist. Dahinter folgen die USA (15 %), Italien (8 %) und Deutschland (7%). «

QUELLE: VDM

Ausgezeichnet

AWARD Im Rahmen der Österreichischen „HolzGespräche" der Kooperationsplattform Forst Holz Papier wurde kürzlich zum dritten Mal der PEFC Award verliehen. Von den rund 500 zertifizierten österreichischen Unternehmen wurde heuer der Türenhersteller Kunex ausgezeichnet. Den Preis nahm Mag. Helmut Klausner, Mitglied der Geschäftsleitung, entgegen. PEFC ist ein Zertifzierungsprogramm für nachhaltige Waldbewirtschaftung.
www.kunex.at ■

FOTO: KUNEX, GOLLACKNER

FOTO: BLUM

Mitarbeiterehrung

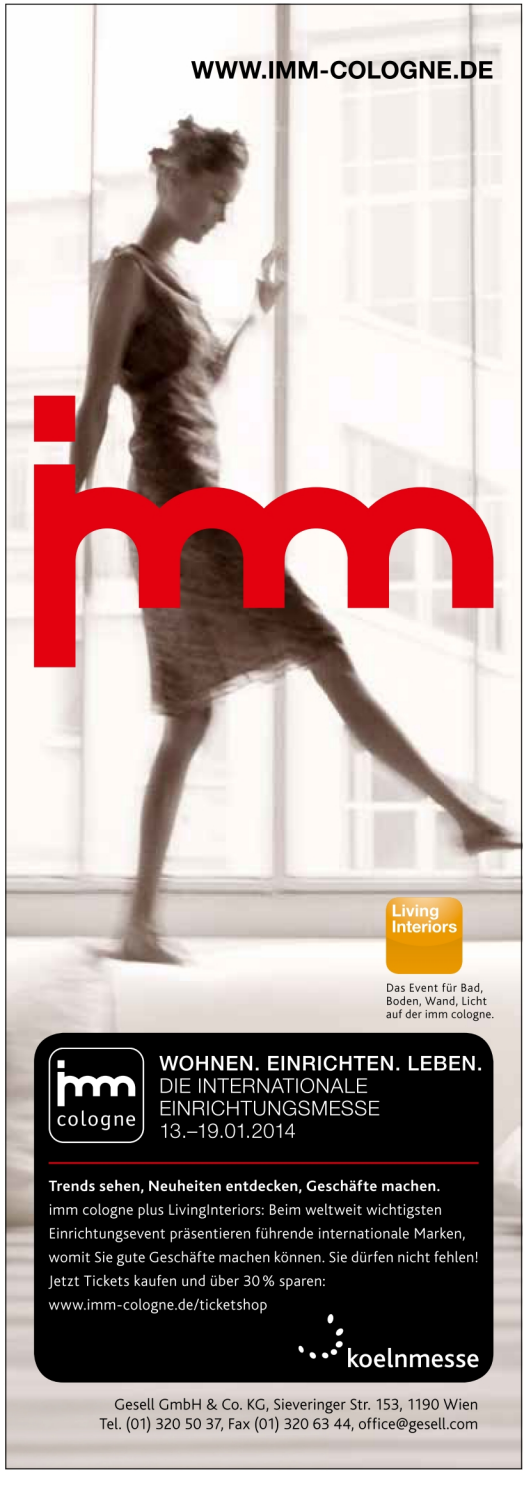
JUBILÄEN Blum konnte zum Jahresende wieder zahlreiche, langjährige Mitarbeiter für ihr Engagement im Unternehmen ehren. Diesmal waren es 86 Jubilare. 29 davon halten dem Unternehmen bereits seit 35 Jahren die Treue; 57 Mitarbeiter sind für Blum schon 25 Jahre im Einsatz. Bei einem festlichen Abend bedankte sich das Unternehmen auch bei deren Familien, die eine wesentliche Stütze der Mitarbeiter bei ihrer Arbeit für Blum sind. www.blum.at ■

FOTO: UNTHA

Untha bietet online eine virtuelle Werksführung an.

Untha-Tour

ONLINE Untha shredding technology nimmt die Fertigstellung der neuen Produktions- und Verwaltungsgebäude zum Anlass, um Besuchern der Website eine virtuelle Werksführung durch alle Bereiche des Unternehmens zu ermöglichen. Von der Materialanlieferung über die mechanische Bearbeitung bis hin zur Endmontage bleiben bleiben bei der virutellen „Untha-Tour" keine Geheimnisse offen. An sogenannten POIs (Points Of Interest) erhält der Besucher interessante Zusatzinformationen.
www.untha.com ■



Sympathiefaktor erhöhen

KOLUMNE Sympathie und Antipathie entwickeln sich in den ersten Sekunden eines Treffens.

Text: **Anne M. Schüller**

Wenn uns ein sympathischer Mensch in die Augen schaut, wird im Gehirn die Wohlfühlsubstanz Dopamin ausgeschüttet. Bei jeder Begegnung spielt also der Blickkontakt als erstes Zeichen einer positiven Gesinnung eine wichtige Rolle. „Augenkontakt" ist allerdings besser als Blickkontakt. Ein Blickkontakt ist flüchtig und wirkt damit weniger wertschätzend. Der „rituelle" Augenkontakt, den wir Menschen als angenehm empfinden, dauert etwa ein bis zwei Sekunden. Wer uns kaum oder nur flüchtig in die Augen schaut, sammelt genauso wenig Sympathiepunkte wie der, der uns zu lange anstarrt. Dies wird nämlich als Aggressionssignal gedeutet – es sei denn, man ist verliebt.

DAS ECHTE LÄCHELN

Von allen emotionalen Signalen ist ein Lächeln das ansteckendste. Fast so zuverlässig wie ein Echo kommt es zurück. Es öffnet Kunden-Portemonnaies und Mitarbeiterherzen. Es baut Hemmschwellen ab und lässt Vertrauen entstehen. Ein Lächeln entmachtet Misstrauen und Angst. „Strahlende" Menschen haben es leichter im Leben, denn sie verschenken Lebensfreude und damit Momente des Glücks. Allerdings: Jedes „Muss-Lächeln" wird von unserem Unterbewusstsein als solches enttarnt.

NOTWENDIGE DISTANZZONEN

Menschen haben drei zu respektierende Distanzzonen: die Vier-Meter-Fluchtpunkt-Zone, die „öffentliche" Ein-Meter-Zone und die „intime" 50-Zentimeter-Zone. Wir reagieren mit Aggression, Starre oder Rückzug auf jeden, der die als angemessen erachtete Distanzzone nicht einhält. Beim ersten Kennenlernen bewegt man sich immer außerhalb der Ein-Meter-Zone. Durch einen freundlichen Augenkontakt, ein Kopfnicken und/oder eine kurze Frage bitten Sie, wenn nötig, Ihren Gesprächspartner, in die sonst nur engen Freunden und Familienangehörigen vorbehaltene 50-Zentimeter-Zone eindringen zu dürfen. Übrigens: Nicht frontal, sondern leicht seitlich stehend wird das in aller Regel besser akzeptiert.

RICHTIGES HÄNDESCHÜTTELN

Auch das Händeschütteln ist ein Relikt aus alten Zeiten und will heißen: Schau her und komm fühlen, ich bin dein Freund, ich trage keine Waffen! Der ideale Händedruck ist nicht der überfeste, sondern der, bei dem sich beide Handinnenflächen berühren. Denn das signalisiert: Es ist nichts in der hohlen Hand versteckt. Wir wollen immer die offenen Hände unseres Gegenübers sehen. Bei Gesprächen im Sitzen sind sie am besten auf dem Tisch, im Stehen auf Gürtelhöhe und nicht in der Hosentasche. Beim Reden werden sie durch offene Gesten gezeigt.

DAS ERSTE WORT

Beim ersten ausgesprochenen Wort – in aller Regel eine Grußformel verbunden mit dem Namen des Gesprächspartners – geht es vor allem um eins: die angenehme, freundliche Tonlage. Dies signalisiert die friedvolle Absicht. Unsere Stimme ist verantwortlich für die Stimmung, die wir verbreiten. Klingt Ihre Stimme fest und zuversichtlich? Zeugt sie von guter Laune und einer aufmerksam-wertschätzenden Gesinnung? Nicht zuletzt wird über die Stimmlage determiniert, wer „oben" und wer „unten" ist. Der Rangniedere passt sich dabei – natürlich unbewusst – der Stimmlage des Ranghöheren an oder geht mit seiner Stimme nach oben. Verändern Sie einmal Ihre Stimmlage in einer gegebenen Situation und schauen Sie, was passiert. Im Brustton der Überzeugung gesagt, kommen Ihre Worte viel besser an. Und Sie werden so mehr verkaufen.

www.anneschueller.de ■

Erfolgreich verhandeln – erfolgreich verkaufen. Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen, BusinessVillage 2009, 224 Seiten, 25,60 Euro ISBN-13: 978-3-938358-95-5

UMSATZREKORD

Stefan Polzhofer, GF

Die Kapo Unternehmensgruppe mit den Marken Kapo Fenster und Türen und Neue Wiener Werkstätte steigerten im Geschäftsjahr 2012/13 den Umsatz um 9,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatz mit Fenstern und Türen aus Holz und Holz-Alu sowie Möbel und Polstermöbel betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 26,1 Millionen Euro. Das ist der höchste Umsatz in der bisherigen 86-jährigen Unternehmensgeschichte. www.nww.at ■

HOLZLUFT SCHNUPPERN

Helle, lichtdurchflutete Unterrichtsräume und Werkstätten tragen seit der Fertigstellung des renovierten und erweiterten Werkstättengebäudes an der HTL in Hallstatt zum Wohlbefinden von Schülern und Lehrern bei. Das bestehende Gebäude wurde thermisch saniert, der Erweiterungsbau nach modernen ökologischen Erkenntnissen in Holzbauweise ausgeführt. Neben der Investition in die Gebäudehülle wurden auch neue, dem hohen Ausbildungsstandard der Schule entsprechende Tischlereimaschinen und Computer angeschafft, unter anderem eine Holztrockenkammer und eine fünf-Achs-gesteuerte CNC. Auch dem chronischen Platzmangel wurde mit entsprechenden Baumaßnahmen entgegengewirkt. Besuchsmöglichkeiten:„Tag der offenen Tür", dem 25. Jänner 2014, und im Rahmen der Schnuppertage (15.01, 29.01, 12.02., 5.03.2014). Anmeldung unter Tel.: 06134/8214. www.htl-hallstatt.at ■

FOTOS: NWW, HTL HALLSTATT

NEUE DANA-CHEFS

Georg Himmelstoss (li.), Johann Brucker

Der Türenhersteller Jeld-Wen/Dana stärkt und verjüngt die Geschäftsführung durch Mitarbeiter aus den eigenen Reihen. Georg Himmelstoß, 37, ist seit Mitte November Vorsitzender der Geschäftsführung und verantwortet die Bereiche Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Administration. Johann Brucker, 39, ist neuer technischer Geschäftsführer und für die Bereiche Produktion (Werke in Spital und Pöckstein), Logistik, Einkauf und Technik zuständig. Der bisherige Vorsitzende der Geschäftsführung Christian Frisk wird mit Jahresende altersbedingt aus dem Unternehmen ausscheiden. www.dana.at

JUBILÄUM

Zum zweijährigen Firmenjubiläum zieht Martin Neuhofer mit seinem Unternehmen Kraftholz eine erfolgreiche Bilanz. Das Hauptaugenmerk von Kraftholz liegt beim Handel mit Rundholz. Mit jahrelanger Erfahrung hilft das Kraftholz-Team Waldbesitzern bei forstwirtschaftlichen Fragen, übernimmt die Wiederaufforstung und das Freischneiden der Begleitvegetation und bietet vor allem beim Wertholz die Übernahme und Klassifizierung an. Dazu setzt das Unternehmen auf den Handel mit Alt-, Brenn- und Schnittholz.
www.kraftholz.com

FOTO: JELD-WEN/DANA, KRAFTHOLZ

Sturschädel vs. Pfiffig

GLOSSE Meister Sturschädel und Meister Pfiffig bemühen sich, effizienter zu agieren.

Text: ***Michael Fischler***

MEISTER STURSCHÄDEL SAGT ...

„Diskussionen, egal über welches Thema, haben bis heute noch nie zu einer Veränderung geführt. Da heißt es ganz einfach überlegen, Ärmel hochkrempeln und ausprobieren. Auch wenn die Begriffe immer noch in komplizierten Worthülsen versteckt werden und auch wenn man immer mehr Fachausdrücke verwendet, die nur ein begrenzter Personenkreis versteht, bringt das sicher keinen produktiveren Tätigkeitsablauf in der Herstellung. ‚Effizienz', was soll das? Auftragsbearbeitung vom Kundengespräch über die Produktion bis zur Abrechnung ist ein gewachsener Ablauf, der funktioniert und jeder der Beteiligten kennt seinen Part. Was funktioniert, braucht keine Hinterfragung und somit auch keine Veränderung. Als ob wir nicht ohnehin schon genug am Hals hätten, immer wieder diese Geistesblitze von den verschiedensten Besserwissern."

MEISTER PFIFFIG SAGT ...

„Das Wichtigste bei jedem Unternehmen ist die kritische Betrachtung aller zum Betriebsablauf gehörender Faktoren, Abläufe, Handlungen, Erscheinungsbild usw. Ein Betrachtungsziel muss dabei die Effizienz all dieser Faktoren sein. Es wird wohl kaum einen Produktionsschritt, einen Produktionsfaktor, ein Projektabwicklungsdetail oder ein wirtschaftliches ‚Tun' geben, welches sich der Effizienzkontrolle entziehen darf.
Beginnen wir beim Energieeinsatz. Dabei gehören Verbrauch, Umwelt, Ökologie und Vernunft durch den ‚Spiegel' der Effizienz betrachtet. Wirtschaftlichkeit der Maschinen, technischer und auch sicherheitstechnischer Zustand, Standort mit Aktionsradius, Ausnutzung, Werkzeugeinsatz und dessen Instandhaltung, um nur einen groben Überblick aufzuzeigen. Arbeitsleistung unserer Mitarbeiter, Zufriedenheit und Ausbildung, Kosten und Vorsorge, Akzeptanz und Betriebsstolz sind Eckpunkte der Personaleffizienz. Tempo und Abwicklung verschiedener Produktionsstufen bis hin zur Organisation von Materialbeschaffung und Montageablauf sowie die Nachbetreuung der Kunden, also ein großer Bogen quer über den Betrieb und die dazugehörigen Einflussfaktoren. Auch die Planung – oder vielleicht besser: die Reifung – unserer Produkte, auch die Handwerklichkeit, die Materialverbundenheit, das Wohlfühlargument bis zur Verwendung gesundheitsfördernder, biologisch gewachsener und zeichengerecht geschlagener Holzwerkstoffe können ohne die Einbeziehung von Effizienzüberlegung nicht funktionieren. Ein wesentlicher Faktor ist sicher auch die Kundenbetreuung, beginnend bei der Werbung, der Bedürfniserweckung, dem ersten Auftreten, der Termingenauigkeit, dem Muster- und Kollektionsbedarf bis hin zum Auftragsblock und zum äußerlichen Erscheinungsbild. Effizienz ist also mehr als Gewinnoptimierung und rechnerische Produktionsleistungssteigerung. Es ist auch mehr als ein oberflächliches Betrachten oder stichprobenartiges Überschauen. Effizienz muss für jeden Unternehmer eine ständige Herausforderung sein, mit dem Versuch, dieser so nah wie möglich zu kommen. Ihre Erreichbarkeit wäre ein unternehmerischer Traum."

Sport kann wehtun

RECHTSKOLUMNE Diesmal gibt Rechtsanwalt Dr. Trautmann wichtige Hinweise zu Schuld- und Haftungsfragen bei Sport- und Freitzeitunfällen.

Text: ***Stephan Trautmann***

Die Ausübung von Sport ist prinzipiell gefährlich und dabei können natürlich Verletzungen entstehen. Bei den sogenannten Kampfsportarten, bei denen es zu viel Körperkontakt kommt, ist prinzipiell davon auszugehen, dass man ein erhöhtes Handlungsrisiko – quasi auf eigene Gefahr – hinnehmen muss.

RECHTSGRUNDLAGEN

Bei allen Kampfsportveranstaltungen wird jedoch ein Reglement zugrunde gelegt, welches üblicherweise standardisiert ist. Solange man sich innerhalb dieses Reglements bewegt, sind entsprechende Attacken oder Verletzungen wohl hinzunehmen, erst wenn man sich außerhalb des Reglements stellt, können – soweit die Verletzungen nicht in der Natur der betreffenden Sportart liegen – Ansprüche geltend gemacht werden. Falls dies möglich ist, können sowohl in zivilrechtlicher Hinsicht (Schmerzensgeldzahlungen, Rentenzahlungen etc.) als auch in strafrechtlicher Hinsicht (strafbare Körperverletzung oder Ähnliches) Konsequenzen folgen. Auch hier ist die Rechtsgrundlage die Rechtsordnung (ABGB usw.). Schuldloses Verhalten wird üblicherweise nicht sanktioniert, Verschulden ist eine Grundvoraussetzung für Schadensersatzansprüche, genauso wie Rechtswidrigkeit (also ein Verhalten entgegen dem Regelwerk/Gesetz) und Kausalität (es muss also die Handlung oder Unterlassung ursächlich für den Eintritt des Schadens sein).

VERANSTALTERHAFTUNG

Wenn es sich um einen Schadensfall handelt, ist neben dem Schadensverursacher (also zum Beispiel dem Mitspieler oder dem Gegenspieler) auch die Haftung des Veranstalters zu überprüfen. Dieser ist dazu angehalten, eine möglichst große Sicherheit zu bieten, und muss deshalb die entsprechenden zumutbaren Sicherheitsvorkehrungen treffen. Das bezieht sich einerseits zum Beispiel auf Art und Zustand der Sportgeräte sowie auch auf die Frage, inwieweit Sicherheitsvorkehrungen für und bei den Zuschauern

» Wenn ein Freizeitunfall die Dienstverrichtung verhindert, so besteht die Verpflichtung, die Dienststelle unverzüglich (ohne schuldhaftes Zögern) in Kenntnis zu setzen. «

Dr. Stephan Trautmann

getroffen werden. Auch zum Beispiel Skifahren ist meiner Ansicht nach eine gefährliche Sportart, bei der immer mit einem gewissen Verletzungsrisiko gerechnet werden muss. Auch hier gilt ein Regelwerk: Neben den allgemeinen Voraussetzungen der Haftung sind dies die sogenannten FIS-Regeln. Dies sind anerkannte Regeln, die als Grundlage für die Überprüfung eines Haftungsanspruchs herangezogen werden. Wenn es auf der Piste oder im Nahbereich der Skipisten zu einem Unfall gekommen ist, ist immer auch zu überprüfen, ob als Haftender nicht auch der Pistenerhalter bzw. die Beförderungsgesellschaft (bei Skiliften) herangezogen werden kann. Wenn jemand eine Skipiste dem Publikumsverkehr zur Verfügung stellt, hat er dafür Sorge zu tragen, dass die Piste in einem entsprechenden Zustand ist, der ein (relativ) gefahrloses Skifahren ermöglicht. Zu diesem Zweck hat der Pistenerhalter eine entsprechende Wartungspflicht der Piste, aber auch eine Kennzeichnungspflicht über Art, Zustand und Schwierigkeitsgrad der Skipiste. Der Betrieb eines Skiliftes fällt unter das sogenannte Eisenbahn-und Kraftfahrzeug-Haftpflichtgesetz, nach dem der Liftbetreiber sogar verschuldensunabhängig für die typischen Gefahren aus dem Betrieb des Skiliftes haftet. Allerdings wollen sich auch Liftbetreiber absichern und stellen sogenannte Lift- und Beförderungsbedingungen auf, die jedoch, so wie Allgemeine Geschäftsbedingungen auch, dem Vertragspartner zur Einsicht ermöglicht werden müssen.

VERSICHERUNGSFRAGEN

Für Freizeitunfälle gibt es keine eigene gesetzliche Versicherung. Das bedeutet, dass diese Leistungen im Rahmen der Pflichtversicherung in der Krankenversicherung erbracht werden. Bei einem Freizeitunfall sind zwar die Behandlungskosten durch die gesetzliche Krankenversicherung gedeckt, nicht aber die Folgeschäden. Der Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung bei Kindern besteht allerdings nur für die Dauer des Besuchs des Kindergartens bzw. der Schule sowie grundsätzlich während des Weges zum Kindergarten bzw. zur Schule sowie nach Hause, sodass eine private Vorsorge jedenfalls zu treffen ist. Wenn ein Freizeitunfall die Dienstverrichtung verhindert, so besteht die Verpflichtung, die Dienststelle unverzüglich (ohne schuldhaftes Zögern) in Kenntnis zu setzen. ■

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

FOTO: THOMAS PRLIĆ

Ausbildungsvorbild

AUSZEICHNUNG Der Tischler Anton Valenta belegte bei der Wiener Wahl zum Ausbilder des Jahres 2013 den zweiten Platz.

FOTO: WEINWURM

Wiens LIM KommR. Johann Burgstaller und LIM-Stv. Martin Pöll freuen sich mit Familie Valenta über die Auszeichnung.

Das Wiener Gewerbe und Handwerk bildet in Wien seit Jahren die meisten Lehrlinge aus. Knapp 5500 Lehrlinge in über 2000 Betrieben, das sind stolze Zahlen. „Die Unternehmer leisten einen wesentlichen Beitrag zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses und erfüllen eine wichtige volkswirtschaftliche Aufgabe, denn sie bieten jungen Menschen Ausbildung und berufliche Perspektiven. Eine gut ausgebildete Jugend ist die Basis für Wirtschaftswachstum und Wohlstand", so DI Walter Ruck, Obmann der Sparte Gewerbe und Handwerk. Für diese Leistung bedankte sich die Sparte bei den Betrieben und kürte am 19. November 2013 im Kursalon Hübner die Ausbilder des Jahres. An die 500 Lehrlinge hatten davor ihre Ausbilder auf www.ausbilderdesjahres.at und auf Facebook nominiert und bewertet. Aus den Ergebnissen wählte eine Fachjury den besten Ausbilder. Die „Goldene Ausbilderhand 2013" ging an den Erstplatzierten Fuat Sezgin, Citroën Wien, nominiert von seinen Auszubildenden Lukas Danecek und Dominik Balog im Lehrberuf der Kraftfahrzeugtechnik – Personenkraftwagentechnik. Auf den zweiten Platz schaffte es Anton Valenta von der gleichnamigen Wiener Tischlerei, der von seinem Lehrling Lukas Schwärz nominiert worden war. Platz drei ging an Thomas Hippmann von den ÖBB (Lehrlinge: Matthias Hammerschmid & Atakan Büyük, Lehrberuf: Elektronik – Informations- und Telekommunikationstechnik). *(red)*

Vom Geldsackerl zur e-Rechnung

RECHNUNGSWESEN Ab 1.1.2014 ist für alle Lieferanten des Bundes die elektronische Rechnung Pflicht.

Text: ***Gertraud Eibl***

Kein Papier, weniger Kosten, kürzere Bearbeitungszeiten – für Unternehmen bietet die e-Rechnung viele Vorteile.

Amtskassen, Geld in Umschlägen und in Sackerln – die gängigen Zahlungsmethoden von früher sind einer bargeldlosen Logistik gewichen. Die österreichische Bundesregierung geht nun einen Schritt weiter und führt die „e-Rechnung an den Bund" ein. Ab dem 1.1.2014 müssen alle Lieferanten des Bundes ihre Rechnungen auf elektronischem Weg übermitteln. Unabhängig vom Auftragsvolumen muss die Papierrechnung – dazu zählt auch die Rechnung im PDF-Format – der elektronischen Rechnung weichen. Unter einer e-Rechnung ist eine Rechnung im XML-Format zu verstehen. Nur so ist eine strukturierte Übertragung ohne zusätzliche Erkennungsleistungen möglich.

DIE VORGANGSWEISE

Voraussetzung ist eine Anmeldung beim Unternehmensserviceportal (USP) www.usp.gv.at. Für die Anmeldung ist eine Authentifizierung nötig, dazu braucht der Unternehmer eine Bürgerkarte oder eine Handysignatur. Die individuellen Unternehmerdaten werden einmal gespeichert und bei jeder weiteren Nutzung automatisch erfasst. Das Portal kann für die Übermittlung der e-Rechnung als auch für eine Vielzahl weiterer Services genutzt werden. So etwa sind FinanzOnline, das SVA-Beitragskonto, die Transparenzdatenbank oder das Lobbying-Register an das USP angeschlossen.

» Mit der e-Rechnung an den Bund schaffen wir ein neues Angebot für die Unternehmen, rascher und sicherer mit der Bundesverwaltung ihre Rechnungen abzuwickeln. «

Dr. Gerhard Popp, Sektionschef im BMF

Für die einfache Einbringung von e-Rechnungen steht die e-Government-Anwendung „e-Rechnung an den Bund" zur Verfügung. Hat der Lieferant durch ein XML-Plug-In (für MS Word kostenlos erhältlich) seine Rechnung erstellt, so kann er die Rechnung über das USP hochladen. Das File wird automatisch an die entsprechende Bundesdienststelle übermittelt. Das XML-Plug-In wird übrigens auf der Homepage der WKO gratis zur Verfügung gestellt.

WARUM UMSTELLEN?

Aufgrund einer EU-Richtlinie wurde bereits mit 1.1.2013 die elektronische Rechnung der Papierrechnung rechtlich gleichgestellt. Der Bund geht einen Schritt weiter und führt die e-Rechnung ein Jahr später, also mit Anfang 2014, verpflichtend ein. Für den Unternehmer fallen dadurch Kosten wie Druck- und Portogebühren weg, durch die strukturierte Übertragung einmal erfasster Daten werden die Fehlerquellen reduziert und der Schutz vor Dokumentenverlust wird verbessert, da nach der Übertragung der e-Rechnung eine Bestätigung an den Lieferanten ergeht.

„Mit der e-Rechnung an den Bund schaffen wir ein neues Angebot für die Unternehmen, rascher und sicherer mit der Bundesverwaltung ihre Rechnungen abzuwickeln. Mit diesem Service wollen wir die Unternehmen ermutigen, elektronische Rechnungen auch im B2B-Bereich anzuwenden, um so die Kostenvorteile der elektronischen Rechnung lukrieren zu können", sagt Sektionschef Dr. Gerhard Popp vom Bundesministerium für Finanzen (BMF). Derzeit bereitet das BMF sämtliche Zielgruppen auf die Umstellung vor, informiert über Aussendungen, organisiert Infoveranstaltungen mit bundesinternen Partnern und Vertretern großer Zielgruppen aus der Wirtschaft und kooperiert eng mit der WKO. ■

IM INTERNET
www.usp.gv.at
www.erb.gv.at
www.bmf.gv.at
wko.at/erechnung
www.bbg.gv.at/lieferanten/kundenlisten/bund

FOTOS: KÖLNMESSE, DEUTSCHE MESSE, CLARION EVENTS DEUTSCHLAND, NÜRNBERG MESSE / THOMAS GEIGER

Bodentrends

DOMOTEX Von 11. bis 14. Jänner öffnet mit der Domotex die weltweit wichtigste Messe für die Bodenbelagsbranche in Hannover ihre Tore und wird erneut das Schaufenster für Trends und innovativen Lifestyle sein. Rund 1400 Unternehmen aus 60 Ländern werden ihre aktuellen Produkte und Kollektionen auf dem Messegelände in Hannover präsentieren. Mit dem neuen Konzept „Innovations@Domotex" werden ausgewählte Produktneuheiten und Designhighlights der Aussteller stärker hervorgehoben und bereits im Vorfeld der Messe in den Fokus gestellt. www.domotex.de

Messedoppel I

HOLZ-HANDWERK Alle zwei Jahre präsentiert die Holz-Handwerk – traditionell im Verbund mit der fensterbau/frontale – Entwicklungen und Trends des Holz verarbeitenden Gewerbes. Die kommende Ausgabe des Messedoppels findet von 26. bis 29. März 2014 in Nürnberg statt und verspricht, einmal mehr zu einem spannenden Branchentreff zu werden. Das Interesse der Aussteller ist jedenfalls wieder enorm: Die Holz-Handwerk ist trotz erweiterter Ausstellungsfläche bereits komplett ausgebucht. www.holz-handwerk.de, www.fensterbau.de

Messedoppel II

IMM COLOGNE Die von 13. bis 19. Jänner stattfindende imm cologne ist eine Einrichtungsmesse – insofern stehen natürlich maßgeblich Möbel und Einrichtungsaccessoires im Vordergrund. Mit der 2011 gelaunchten Living-Kitchen wurde erstmalig parallel eine Bühne für die Küche geboten, die alternierend dazu stattfindende LivingInteriors rundet auch bei der kommenden Messeausgabe das Portfolio im Rahmen ganzheitlicher Wohn- und Einrichtungskonzepte um Bad, Wand, Boden und Licht ab. Insbesondere das Bad setzt interessante Akzente im Rahmen der LivingInteriors, dieser Raum wird im Rahmen der ganzheitlichen Darstellung des Wohnens eine maßgebliche Rolle spielen. www.imm-cologne.de, www.living-interiors.de

ZOW kompakter

ZOW Die ZOW wird wieder kompakter: Im Zuge der Neuausrichtung des Messekonzepts konzentriert der Veranstalter Clarion Events Deutschland die ZOW 2014 auf die vier Hallen 20, 21, 22.1 und 22.2. Der Messeveranstalter reagiert mit dem kompakteren Hallenkonzept auf die Zurückhaltung der Hersteller und Zulieferer im Hardware-Segment. www.zow.de

Einzelkämpfer mit Teamgeist

ZUSAMMENARBEIT Kooperation statt Konkurrenz: Sieben Tischlerbetriebe haben im Waldviertel ein gemeinsames Küchencenter eröffnet.

Text: Thomas Prlić

Dass sich Tischlereien mit Branchenkollegen und anderen Unternehmern zu Kooperationen zusammentun, um dank gemeinsamer Synergien stärker auftreten zu können, ist hierzulande keine Seltenheit mehr. Nicht ganz so alltäglich ist es hingegen, wenn sich Tischler, die allesamt in einem ähnlichen Marktsegment tätig sind, zu einer Zusammenarbeit entschließen. In Niederösterreich haben sieben Betriebe aus dem Waldviertel genau das gemacht und gemeinsam ein großes Küchencenter in Waidhofen an der Thaya eröffnet.

ALLES RUND UM DIE KÜCHE

Seit Oktober bieten die Tischlereien Ableidinger, Blauensteiner, Blumberger, Fida, Handl, Schalko und Wistrcil im „W4Küchen"-Center ihren Kunden Information und Beratung rund ums Thema Küche zu regelmäßigen Öffnungszeiten an. Neben einer umfangreichen Küchen- und Essmöbelausstellung präsentieren die Beteiligen auch weitere thematisch passende Produkte von den dazugehörigen Einbaugeräten über Fußböden bis zur Arbeitsplatte aus Stein. Der Clou hinter dem Konzept: Im Vordergrund stehen nicht die einzelnen Betriebe, sondern das gemeinsame Label W4Küchen. Die Kundschaft merkt so auf den ersten Blick gar nicht, dass dahinter sieben verschiedene Tischlereien stehen. Die Idee dazu kam den Unternehmern auf einer gemeinsamen Reise mit anderen Tischlern aus dem Bezirk zum Vorarlberger Beschlägehersteller Blum.
Die Möglichkeit zur Umsetzung ergab sich, weil Bezirksinnungsmeister Franz Schrenk, einer der Initiatoren des Projekts, neben seiner am selben Standort gelegenen Türen- und Treppenwelt noch Erweiterungsfläche frei hatte. Eineinhalb Jahre lang trafen sich die Tischler regelmäßig zu Planungssitzungen, bis schließlich alle Modalitäten der Zusammenarbeit geklärt waren.

» Der Grundgedanke war einfach, dass man durch eine Kooperation mehr Aufmerksamkeit erzeugen kann und gleichzeitig Einsparungen für jeden Einzelnen möglich sind. «

Franz Schrenk, Mitinitiator

SCHWELLENANGST NEHMEN

„Der Grundgedanke war einfach, dass man durch eine Kooperation mehr Aufmerksamkeit erzeugen kann und gleichzeitig Einsparungen für jeden Einzelnen möglich sind", sagt Franz Schrenk. Immerhin können die Beteiligten im Küchencenter ein breiteres Spektrum präsentieren als jeder für sich in einem kleineren Schauraum. Dank des entsprechenden Außenauftritts lässt sich auch Laufkundschaft anlocken. „Wir wollen dem Kunden hier auch ein wenig die Schwellenangst nehmen", sagt Michael Ableidinger, einer der beteiligten Tischler. Der Kunde solle sich nicht gleich verpflichtet fühlen, etwas kaufen zu müssen und im Küchenzentrum in aller Ruhe gustieren können.
Als Highlights für die Kundschaft haben

FOTO: THOMAS PRLIĆ

» Im Vordergrund stehen nicht die einzelnen Betriebe, sondern das gemeinsame Label W4Küchen. Die Kundschaft merkt gar nicht, dass dahinter sieben verschiedene Tischlereien stehen. «

die Tischler laufend Events wie Kochshows oder Gerätevorführungen geplant. Als besonderes Extra gibt es im Schauraum eine modular zusammenstellbare Küche nach Blum-Vorbild, mit der sich im Verkaufsgespräch der optimale Workflow in der Küche austesten lässt.

KOMPLETTBERATUNG

Die W4Küchen-Tischler sehen die Möglichkeit zur Komplettberatung als eine der Stärken des Projekts. Mit der benachbarten Türen- und Treppenwelt von Schrenk gibt es für die Kundschaft am Standort in Waidhofen nun ein regelrechtes Tischler-Kompetenzzentrum. Als Zukunftsvision könnte das Projekt auf den gesamten Wohnbereich ausgeweitet werden.

Die Idee hinter dem Kooperationsmodell ist zwar denkbar einfach, die Zusammenarbeit funktioniert jedoch nach genau definierten Regeln. „Bei sieben Tischlern hat man sieben Meinungen, da braucht es schon die entsprechende Vorbereitungszeit. Als Schnellschuss hätte das nicht funktioniert", sagt Mitinitiator Schrenk. Als unternehmerische Basis wurde nach der Planungsphase eine gemeinsame Gesellschaft gegründet. Die Zuordnung der Kunden auf die Betriebe funktioniert nach dem Prinzip der Arbeitsteilung: An jedem Öffnungstag (Montag, Donnerstag, Freitag und Samstag) versieht ein Vertreter eines anderen Betriebs Dienst im Küchencenter. Weil sich bei sieben Betrieben so ein wechselnder Rhythmus ergibt, kommt jeder einmal an einem anderen Tag zum Zug. „Natürlich darf man dem anderen bei einem solchen Projekt nichts neidig sein", sagt Michael Ableidinger. Und Franz Schrenk ergänzt: „Wir sind schon alle Einzelkämpfer – aber wir haben eben auch Teamgeist."

Der Bezirksinnungsmeister hofft jedenfalls auf eine Vorbildwirkung des Projekts und Nachahmer in anderen Vierteln: „Mehr solcher Projekte würden auch die Kernkompetenzen der Tischler beim Kunden stärker betonen. Und wir wollen damit ja auch ein Zeichen setzen, dass es noch Betriebe gibt, die selbst produzieren."

http://w4küchen.at ■

Links: Die zusammenstellbare Modulküche nach Blum-Vorbild. Unten: Gemeinsam zu mehr Aufmerksamkeit: Die W4Küchen-Tischler in ihrem Küchenzentrum.

seit 1964
HASENKOPF
INDUSTRIE
MANUFAKTUR

SCHUBLADEN NACH MASS

Seit 1964 fertigen wir für Schreiner, Ladenbauer, Objektausstatter, Möbel- und Serienmöbelhersteller Schubladen nach Maß ab Stückzahl 1 bis zur Serie.

Unser Service für Sie:
- Produktion in den verschiedensten Materialien und Konstruktionen
- montagefertig, verleimt, roh oder lackiert – auf Wunsch inkl. aller gängigen Führungssysteme
- beste Qualität zu fairen Preisen
- kurze Lieferzeiten
- Online-Bestellung

Industrie + Manufaktur

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

Unser Partner in Österreich:
Markus Kinast
M +43.(0)664.2 27 68 82 · m.kinast@hasenkopf.de

Ganz oder gar nicht

INTERVIEW Nach der Übernahme des Familienbetrieb vor 20 Jahren stellte Bernd Gruber nach und nach alles auf den Kopf: Aus der ehemals klassischen Tischlerei machte er ein international gefragtes Atelier für Innenarchitektur.

Text: ***Tom Červinka***

Eigentlich wollte er ja viel lieber Journalist werden, doch als ältester Sohn lag es an Bernd Gruber, das elterliche Familienunternehmen weiterzuführen. Im Alter von gerade einmal 25 Jahren übernahm er den Betrieb in Stuhlfelden im Salzburger Pinzgau. Mit reichlich Tradition im Gepäck ging er den Weg weiter, den sein Vater schon 30 Jahre zuvor beschritten hatte, fertigte Fenster und Türen und arbeitete als Zulieferer. Vorerst – denn seine Leidenschaft galt von Anfang an der Innenarchitektur und dem Interiordesign. Mit knapp vierzig Jahren stand Gruber am Scheideweg – weitermachen wie bisher oder die Ärmel hochkrempeln und das Unternehmen von Grund auf neu ausrichten. Bernd Gruber entschied sich für Zweiteres und verfolgt seither mit unbeirrbarer Beharrlichkeit seinen Weg, die Marke Bernd Gruber als Designlabel im Bereich Innenarchitektur international zu etablieren – und das mittlerweile auch mit einigem Erfolg. Die Auftragsbücher sind weit über zwölf Monate hinaus gefüllt und seine Interieurs findet man heute nicht nur in Kitzbüheler Chalets, sondern genauso in privaten Luxusdomizilen in München, auf Mallorca, Ibiza oder in Marbella. Eben wurde in Los Angeles auch sein erstes Projekt in Übersee fertiggestellt. Das Tischler Journal traf Bernd Gruber zum Interview in seinem Büro und Ausstellungsraum in Kitzbühel.

» Wir leben tatsächlich davon, dass wir laufend weiterempfohlen werden. Marketing ist aber trotzdem ein extrem wichtiges Thema für uns. «

Bernd Gruber

Tischler Journal: ***Sie haben 1992 eine stabile, gut eingeführte Tischlerei von Ihrem Vater übernommen. Ihr unternehmerischer Schwerpunkt lag auf der Fertigung von Fenstern und Türen und in der Zuliefertätigkeit für größere Unternehmen. Das hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert. Wie kam das?***

Bernd Gruber: Bernd Gruber war damals ein sehr gesundes Unternehmen mit guter Auftragslage. Es ist uns wirklich gut gegangen. So richtig mit Herz und Seele war ich aber nicht dabei. Meine Leidenschaft war eine ganz andere: Ich wollte immer schon kreativ arbeiten, Interieurs entwerfen und umsetzen. Gleichzeitig bin ich aber auch ein guter Kaufmann – und das ist im Kreativsektor keine Selbstverständlichkeit. Viele Kreative haben hier ein großes Manko. Ich glaube, dass ich in beiden Bereichen eine gewisse Begabung besitze, und da fällt es einem natürlich doppelt schwer, einen gut gehenden Geschäftszweig aufzugeben.

> **» Als klassische Tischlerei stößt man im exklusiven Einrichtungsbereich schnell an seine Grenzen. «**
>
> *Bernd Gruber*

Trotzdem haben Sie irgendwann diesen Schritt gewagt.

Das war mehr oder weniger aus der Not heraus. Uns sind damals zwei große Kunden weggebrochen, die kurz hintereinander Konkurs angemeldet haben. Und dann standen wir von heute auf morgen ohne Auftrag da. Gleichzeitig hat mir das aber die Freiheit gegeben, mich neu zu erfinden und das umzusetzen, was ich immer schon machen wollte. Also bin ich vor 15 Jahren nach Kitzbühel gegangen und habe hier ein kleines Küchenstudio eröffnet. Ich wollte wieder direkt zum Kunden und mich von anderen Unternehmen unabhängig machen, für die wir nur als Zulieferer tätig waren.

Im selben Jahr war ich dann auch das erste Mal in meinem Leben auf der Internationalen Möbelmesse in Mailand, dem Salone del Mobile, und habe gesehen, auf welchem Niveau sich Interiordesign auf dem internationalen Parkett bewegt. Von da an wusste ich ganz genau, wohin ich mit meinem Unternehmen wollte. Der erste Schritt war die Vertretung für zwei renommierte italienische Hersteller – Valcucine und Varenna. Ich habe mir fünf topmoderne Hightech-Küchen in meinen Ausstellungsraum gestellt – zu einem Zeitpunkt, wo sich im Raum Kitzbühel die Nachfrage nach einer modernen Küche eigentlich in Grenzen hielt.

Bei den Küchen ist es letztendlich aber nicht geblieben.

Die ersten fünf bis sechs Jahre schon – da war die Küche oft der Grund, warum Kunden zu uns in unseren Schauraum in Kitzbühel kamen. Dann war es aber an der Zeit, den nächsten Schritt zu setzen und zu vergrößern. Und so habe ich die 500 Quadratmeter Schauraum samt Büro angekauft, unser heutiges Atelier in Aurach bei Kitzbühel. Das war eine sehr große Investition für ein vergleichsweise kleines Unternehmen und damit auch mit einem gewissen Risiko verbunden. Aber für mich gab es kein Zurück mehr – ich wollte diesen Weg, den ich eingeschlagen hatte, unbedingt weitergehen. Und es hat sich schlussendlich gelohnt, in größeren Dimensionen zu denken.

Irgendwann haben Sie sich dann entschlossen, die Produktion von Türen und Fenstern aufzugeben. War das eine Entscheidung, die Ihnen leichtgefallen ist?

Ganz und gar nicht, aber aus dem Bauch he-

FOTOS: BERND GRUBER

Bernd Grubers Interieurs findet man heute nicht nur in Kitzbüheler Chalets, sondern in privaten Luxusdomizilen von München bis L. A.

Die Kombination aus Innenarchitektur, eigener Produktion und dem Handel mit Designermarken ist für Bernd Gruber ein großer Wettbewerbsvorteil.

raus wusste ich, dass das die einzig richtige Entscheidung ist. Gleichzeitig habe ich diesen Schritt lange Zeit gescheut, wohl auch deswegen, weil mir mein Vater immer eingebläut hat, dass eine richtige Tischlerei auch Fenster und Türen herstellen muss und dass das eine Eintrittskarte beim Kunden ist. Das hatte auch lange Zeit seine Berechtigung. Heute führt der Weg zum Kunden meiner Auffassung nach nur über die Spezialisierung. Ich wollte von jeher viel mehr in den Einrichtungsbereich. Als klassische Tischlerei stößt man im exklusiven Einrichtungsbereich sehr schnell an seine Grenzen. Tischlermäßige Türen, ja – aber darüber hinaus ist der Tischler dann kein Ansprechpartner mehr. Ich wusste, dass ich nur über die Planung an die Kunden und Aufträge kommen konnte, die ich gerne haben wollte. Und step by step haben wir uns das erarbeitet und gleichzeitig unser Sortiment an Designermarken im höherpreisigen Segment sukzessive erweitert.

Heute ist Bernd Gruber etwas völlig anderes als noch vor zehn oder 15 Jahren. Die Tischlerei in Stuhlfelden ist nach wie vor ein Produktionsbetrieb – mit dem Unterschied, dass wir ausschließlich für unsere eigenen Projekte produzieren. Und das in einer Qualität, die Sie kaum noch irgendwo anders bekommen. Bernd Gruber in Kitzbühel ist die absolute Topadresse für anspruchsvolles Interieur. Die Kombination aus Innenarchitektur, der eigenen Produktion und dem Handel mit Designermarken ist sicherlich unser

» Wir versuchen ganz bewusst mit eigener Identität, Begeisterung und Leidenschaft sowie mit kalkulierbarem Risiko unseren ganz eigenständigen Weg zu gehen. «

Bernd Gruber

wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Zugute kommt uns natürlich auch die Tatsache, dass Innenarchitektur ein Thema geworden ist, an dem man im gehobenen Einrichtungssegment nicht mehr vorbeikommt. Häuser ab einem bestimmten Budget brauchen einen Innenarchitekten.

Mittlerweile haben Sie eine internationale Klientel. Wie kommen Sie an neue Kunden? Wie akquirieren Sie?

Gar nicht! Wir sind heute in der Situation, dass wir keine Akquise betreiben, ein Auftrag ergibt den anderen. Das hängt sicherlich auch mit unserem konsequenten Qualitätsanspruch zusammen. Was unseren Anforderungen oder Vorstellungen nicht entspricht, wird noch mal gemacht. Wenn man sich in einem gewissen Preis- und Anspruchssegment bewegt, führt kein Weg daran vorbei. Unsere Kunden kommen von selbst und wollen ganz gezielt mit uns zusammenarbeiten. Da geht es um bestimmte Begehrlichkeiten und nicht ausschließlich um den Preis.

Das heißt, die Marketingstrategie basiert bei Ihnen hauptsächlich auf Mundpropaganda?

Wir leben tatsächlich davon, dass wir laufend weiterempfohlen werden. Marketing ist aber trotzdem ein extrem wichtiges Thema für uns. Wir investieren heute sicherlich das Drei- bis Vierfache unseres Mitbewerbs in Marketingaktivitäten. Hauptsächlich geht es uns dabei um Imageaufbau und -pflege. Dazu gehören gute Unterlagen und Broschüren ebenso wie eine Corporate Identity. Dass Marke-

ting grundsätzlich ein notwendiges Instrument für unseren wirtschaftlichen Erfolg ist, war mir aber schon immer klar. Deshalb arbeiten wir im Bereich Marketing seit längerer Zeit sehr intensiv mit der renommierten Marketingagentur MEK in München zusammen und der Erfolg gibt uns recht. Es war gut, nicht in erster Linie die Kosten im Vordergrund zu sehen, sondern auch hier auf höchste Qualität zu setzen. Ich wollte immer ein Unternehmen auf die Beine stellen, in dem sich die Türen selbst öffnen. Und das ist uns mehr als gelungen, zeitweise schaffen wir es kaum noch, neue Aufträge anzunehmen.

Und was bringt die Zukunft?

Ich werde in Zukunft sicher auch etwas kürzer treten. Ich habe die vergangenen 15 Jahre im Schnitt täglich circa 15 Stunden gearbeitet, auch mal sieben Tage in der Woche, das geht natürlich nicht ewig so weiter. Ich ha-

be das aber gerne gemacht, nur weiß ich sehr wohl, dass auch meine Energieressourcen irgendwann erschöpft sind. Gleichzeitig habe ich aber natürlich immer noch Ziele und Visionen, wie es mit dem Unternehmen Bernd Gruber weitergehen soll.

Die da wären?

Einiges davon ist noch nicht spruchreif! Was aber im kommenden Jahr ansteht, ist der Neubau unserer Produktion in Stuhlfelden. Meine beiden Söhne Maximilian und Philipp wollen vielleicht das Unternehmen weiterführen. Ich habe Ihnen ganz bewusst freigestellt, in welche Richtung sie ihre berufliche Laufbahn ausrichten wollen, freue mich aber natürlich, wenn sie ihre eigene Zukunft hier im Unternehmen sehen.

Um die Unternehmensfortführung aber unabhängig von den Entscheidungen meiner Kinder zu planen, haben wir dieses Jahr neben meiner Frau Ruth mit Philipp Hoflehner als Kreativdirektor einen zusätzlichen leitenden Mitarbeiter als Partner gewonnen. Das Interesse meiner Kinder, die zusätzliche Unterstützung in der Geschäftsführung, die Motivation all unserer Mitarbeiter und ihre Identifikation mit dem Unternehmen – all das hat meine Entscheidung, noch einmal zu investieren und die gesamte Produktion auf neue Beine zu stellen, natürlich beeinflusst. Und wenn dieses Projekt Ende nächsten Jahres abgeschlossen ist, dann haben wir ein Unternehmen, welches in seiner Struktur, seiner Ausrichtung, seiner Qualität und seinen inneren Werten einen weiteren großen Schritt gemacht hat.

» Ich habe die vergangenen 15 Jahre im Schnitt täglich circa 15 Stunden gearbeitet, auch mal sieben Tage in der Woche, das geht natürlich nicht ewig so weiter. «

Bernd Gruber

Entgegen dem Mainstream versuchen wir ganz bewusst mit eigener Identität, Begeisterung und Leidenschaft sowie mit kalkulierbarem Risiko unseren ganz eigenständigen Weg zu gehen. Wenn es sein muss, gehen wir dabei auch mal einen kleinen Schritt zurück, um dann wieder einen großen nach vorne zu machen. ■

FOTOS: BERND GRUBER, ČERVINKA

KAINDL

BOARDS. **FLOORS.** IDEAS.

Besuchen Sie uns!
DOMOTEX
2014 in Hannover
Messehalle 09
Stand C14

HERE'S AN **IDEA.**

Inspiring Laminate FLOORING.

Kaindl Laminatfußböden sind die Bühne für Ihre Kreativität. Alles ist möglich. Authentische Oberflächenstrukturen, eine große Dekor- und Dielenvielfalt und unendliche Inspirationsquellen. Den Charakter des Interiors unterstreichen und Räumen neue Identitäten verleihen. Von klassisch bis modern. Entdecken Sie die Ideenvielfalt.
www.kaindl.com

Kaindl Flooring | 5071 Wals, Austria | Tel. +43 662 8858-0

37265 SR Eiche PASADENA

Vierländertreffen in Bozen

BUNDESINNUNG 15 Tischlerinnungs- und Verbandsfunktionäre aus Österreich, Deutschland, der Schweiz und Südtirol trafen sich kürzlich zum Informations- und Erfahrungsaustausch beim Vierländertreffen in Südtirol.

Bereits seit über zehn Jahren organisieren die Innungen von Deutschland, Österreich und der Schweiz eine jährliche Tagung, um Themen und Schwerpunkte rund um das Tischlerhandwerk zu diskutieren. Seit 2011 nimmt auch Südtirol an dem nunmehrigen Vierländertreffen teil. Der ehemalige Obmann der Südtiroler Tischler Wolfgang Egger und der amtierende Obmann Michael Gruber luden zur diesjährigen Tagung nach Bozen ein.
Aus Österreich waren als Vertreter BIM KommR. Ing. Josef Breiter, BIM-Stv. Gerhard Spitzbart, BLW Alois Kitzberger und GF Mag. Dieter Jank angereist.

IMAGE STÄRKEN

„Ein Problem, das alle vier Länder angehen wollen und müssen, ist die Imagestärkung unseres Berufsbildes", erklärten die Landesvorsitzenden BIM Josef Breiter, Präsident Konrad Steininger (D), Präsident Ruedi Lustenberger (CH) und Obmann Michael Gruber. Sowohl Deutschland, Österreich, die Schweiz als auch Südtirol leiden unter sinkenden Lehrlingszahlen und müssen Strategien zur Nachwuchsförderung und Facharbeiterausbildung für den Tischlerberuf erarbeiten.

Die Standesvertreter aus Österreich, Deutschland, der Schweiz und Südtirol trafen sich in Bozen.

KONJUNTURELLE ENTWICKLUNG

Ein weiteres Thema, das im Rahmen des Treffens besprochen wurde, war die allgemeine wirtschaftliche Situation. Während sich in Deutschland, Österreich und der Schweiz eine leichte konjunkturelle Verbesserung abzeichnet – erkennbar an der Verbesserung der Eigenkapitalquote –, ist die Stimmung in Südtirol eher verhalten.
Den Abschluss des Vierländertreffens bildete eine Feier im legendären Felsenkeller mit den teilnehmenden Gästen und dem gesamten Beirat der Südtiroler Tischler. Die Veranstaltung wurde besonders aufgewertet durch die Anwesenheit des scheidenden Landeshauptmanns Luis Durnwalder. Durnwalder wurde als Dank für die gute Zusammenarbeit mit den Tischlern ein goldener Hobel überreicht. *(red/lvh)*

Den Nachwuchs im Fokus

Am 8. November trafen sich die Innungsvertreter aus den Bundesländern zur Bundesinnungs-Ausschusssitzung, die diesmal turnusmäßig in Wien stattfand. Neben Berichten über die vergangenen Landesinnungstagungen wurde dabei der Lehrlings-Schauwettbewerb, den Niederösterreich, die Steiermark und Wien auf der kommenden „Wohnen & Interieur" abhalten (siehe auch S. 30) thematisiert. Aus Vorarlberg wurde vom Nachwuchswettbewerb „Tischler Trophy" berichtet, an dem heuer 20 Schulen (4. Klasse Mittelschule) teilgenommen haben. Die Zielsetzung bei den Stücken war „die Idee und die Gruppe zählt". Das Thema lautete „Sitzen, liegen und chillen". Die Stücke wurden von den Schülern geplant und mit einem Tischler ausgearbeitet und von der Gruppe selbst präsentiert. Auch die Innung Tirol hat nun nach diesem Konzept eine „Tischler Trophy" gestartet. *(red)*

FOTO: THOMAS PRLIC, LVH

Viel Tischler, viel Ehr

EHRUNG Würdevolle Meisterehrungen der Kärntner Tischler, Fassbinder und Bootbauer im Hotel Schloss Seefels in Pörtschach am Wörthersee.

Die Kärntner Landesinnung der gestaltete eine würdevolle Meister- und Betriebsehrungsveranstaltung, bei der Tischlermeister, Fassbindermeister und Bootbauer mit schmuckvollen Urkunden für ihre 25-jährige, 30-jährige, 35-jährige, 40- und 45-jährige selbstständige Berufsausübung geehrt wurden. Die Tischlerinnung Kärnten legte großen Wert darauf, dass alle Jubilare ihre Ehegattinnen, Partnerinnen und nach Wunsch auch Kinder zu dieser großen „Tischler-Familienfeier" mitbrachten. Aus den Händen von LIM Valentin Lobnig und mit den besten Gratulationswünschen durch Spartenobmann Klaus Kronlechner erhielten alle Jubilare eine Ehrenurkunde und nach der Veranstaltung eine Gesamtbilder-DVD zur Erinnerung. Das stilvolle Ambiente des Hotel Seefels, die musikalische Umrahmung durch ein gemischtes Gesangsquartett, ein perfektes Abendmenü sowie eine ausgezeichnete Stimmung aller Anwesenden ließen diesen Abend zu etwas ganz Besonderem werden. Übrigens: Bei bester Unterhaltung blieben nahezu alle Jubilare samt Anhang bis knapp nach Mitternacht und in der gesamten Zeit vom Aperitif bis zum Veranstaltungsende musste nicht ein einziges Mal mit dem Handy telefoniert werden. *(innung kärnten)* ■

FOTO: INNUNG KÄRNTEN

Alle Jubilare durften ihre Partnerinnen und Kinder zur großen „Tischler-Familienfeier" mitbringen.

HAWA-Folding
Concepta 25:
Raumnutzung neu definiert.

Mit HAWA-Folding Concepta 25, dem neuen Beschlag für seitlich einschiebbare Falttüren bis 25 kg, lassen sich flächenbündige und bis zu 2800 mm breite Schrankfronten mit einem Handgriff öffnen und korpusbündig verstauen. Hohe Flexibilität bei Konstruktion und Gestaltung sowie durchgängiges Fugenbild inklusive. Mehr Infos unter **www.folding-concepta.com**

Hawa AG, Untere Fischbachstrasse 4, 8932 Mettmenstetten, Schweiz, Tel. +41 44 767 91 91, Fax +41 44 767 91 78, www.hawa.ch

Tischler, Technik, Turnus

WETTBEWERBE Vor Kurzem fanden der erste von vier Turnusbewerben der Tischler sowie der erste Ausscheidungswettbewerb Tischlereitechnik in der LBS Fürstenfeld statt. Im Folgenden die Ergebnisse.

1. LEHRJAHR	
1. Platz:	Kevin Würger, Stolz Möbel GmbH, St. Georgen ob Murau
2. Platz:	Jakob Rinner, Leindl KG, Semriach
3. Platz:	Marcel Zechner, Hösch Hermann, Raning
4. Platz	Christian Bschaiden, Almer-Tischlerei GmbH, Gleisdorf
5. Platz:	Josef Ganser, Girrer Werner Ing., Mariazell
6. Platz:	Martin Gigler, KPA Katzbeck ProduktionsGmbH Austria, Rudersdorf
7. Platz:	Florian Ziegler, Einrichtungshaus & Tischlerei Knittelfelder e. U., Hofstätten/R.
8. Platz:	Christian Schmölzer, Tischlerei und Einrichtungsstudio Maurer KG, Köflach

2. LEHRJAHR	
1. Platz:	Florian Helmhart, Tischlerwerkstätte Anton Ulrich e. U., Bad Gleichenberg
2. Platz:	Daniel Florian, Florian Bernhard, Haselsdorf-Tobelbad
3. Platz:	Lukas Sidar, Frewein Siegfried, St. Johann ob Hohenburg
4. Platz:	Daniel Klaminger, Zottler Klement, Anger
5. Platz:	David Nigitsch, Poßnitz Harald, Gleinstätten
6. Platz:	Johannes Prassl, Josef Prödl Tischlerei GmbH, Kirchberg an der Raab
7. Platz:	Patrick Eiersberg, Schantl GmbH, Gleinstätten

3. LEHRJAHR	
1. Platz:	René Schrei, Griesbacher GmbH, Kirchbach in der Steiermark
2. Platz:	Thomas Hartner, Prietl Erwin Matthias, Deutschlandsberg
3. Platz:	Erwin Dillitz, Köck Fritz, Mautern in der Steiermark
4. Platz	Philip Lamb, Aldrian Johann Anton, Stainz

» Die zwei Besten jedes Turnusbewerbes werden zur Teilnahme am Landeslehrlings-Wettbewerb eingeladen.«

TISCHLEREITECHNIK PLANUNG	
1. Platz:	Florian Ziegler, Pieber GmbH & Co KG, Neudau
2. Platz:	Christoph Bauer, Einrichtungswerkstätte Radaschitz GmbH & Co KG, Riegersburg
3. Platz:	Johanna Gsöll, Schaden Lebensräume GmbH, Jagerberg

TISCHLEREITECHNIK PRODUKTION	
1. Platz:	Wolfgang Preißl, Leo Möbeldesign GmbH, Groß St. Florian
2. Platz:	Manuel Schönberger, Kamper Handwerk+Bau GmbH, Tillmitsch
3. Platz:	Christian Steiner, Schafferhofer Anton, Wenigzell
4. Platz:	Dominik Herzog, Leo Möbeldesign GmbH, Groß St. Florian
4. Platz:	Andreas Melbinger, Ladenstein GmbH, St. Stefan im Rosental
6. Platz:	Richard Almbauer, Derler Hannes, Stubenberg am See
7. Platz:	Matthias Fauland, Umdasch Shopfitting GmbH, Gleinstätten
8. Platz:	Ines Wolf, Cserni Wohnen GmbH, Fehring

FOTOS: KURT UNGER

Offensiv aktiv

FACHGRUPPENTAGUNG Auch im Rahmen der Tagung der Salzburger Tischler war der Berufsnachwuchs das dominierende Thema.

Text: ***Thomas Prlić***

Die Salzburger Landesinnung hält die begrüßenswerte Tradition hoch, ihre jährlichen Fachgruppentagungen an besonders schönen Veranstaltungsorten abzuhalten. Nach dem Freiluftmuseum im vergangenen Jahr fand die Tagung dieses Mal im Ziegelstadel auf der Halleiner Pernerinsel statt – ein sehenswerter historischer Backsteinbau mit Stahlsäulen und beeindruckendem Holzdachstuhl.

INNUNGSAKTIVITÄTEN

Unter den Ehrengästen konnte der Salzburger Landesinnungsmeister KommR. Adolf Stadler unter anderem BIM KommR. Ing. Josef Breiter begrüßen. Dieser gab zu Beginn der Veranstaltung einen kompakten Überblick über die Aktivitäten der Bundesinnung im vergangenen Jahr. „Wir versuchen die passenden Rahmenbedingungen für Tischler zu schaffen, auch wenn diese nicht einfacher werden – etwa von den gesetzlichen Anforderungen her", so Breiter. Häufig müsse die EU für strenge Vorschriften als Sündenbock herhalten, was allerdings nur bedingt stimme. Österreich versuche oft, sich als Musterschüler zu präsentieren und sei deshalb bei vielen Regelungen „vorne dran", so der Bundesinnungsmeister. Dabei gelte es aber, konkurrenzfähig zu bleiben. Breiter thematisierte auch unter anderem das große Thema des Berufsnachwuchses und verwies dabei auf neu geschaffene Ausbildungsmöglichkeiten wie die „MaturaPlus", mit der Absolventen höherer Schulen in verkürzter Lehrzeit die Ausbildung zum Tischlereitechniker machen können.

NEUER HOLZFACHBERATER

Der Obmann von proHolz Salzburg, Rudolf Rosenstatter, betonte in seinen Grußworten die Bedeutung der Tischler als stärkste Gruppe bei proHolz und stellte unter anderem den neuen Holzfachberater DI (FH) Matthias Jessner vor.

LEHRLINGSOFFENSIVE

LIM Stadler ging im Anschluss auf die Aktivitäten der Innung auf Landesebene ein. Der Landeslehrlingswettbewerb fand heuer erstmals im Rahmen der Messe BWS statt – die Standesvertretung hat für diese Idee viel positive Resonanz erhalten. Im kommenden Jahr soll der Wettbewerb im Rahmen der Messe „Bauen & Wohnen" abgehalten werden und erstmals unter dem Namen „Landeslehrlingsmeisterschaft" ausgetragen werden. Auf der Messe wird sich die Salzburger Innung auch mit ihrem neuen Messestand präsentieren. Im Rahmen der Berufsinformationsmesse war man ebenfalls vertreten und stellte gemeinsam mit der Berufsschule die Lehrberufe Tischler und Tischlereitechniker vor. Eine wichtige Veranstaltung im vergangenen Jahr war für die Salzburger Innung der Bundeslehrlingsbewerb in Saalfelden. Der Innungsmeister bedankte sich bei der Gelegenheit noch einmal bei allen Helfern und Unterstützern. Zu den Nachwuchsaktivitäten der Innung zählt zudem noch die sogenannte Lehrlingsoffensive, in deren Rahmen mittlerweile in 59 Schulen bzw. 1092 Klassen im Bundesland Infoveranstaltungen abgehalten wurden. Die Schulbesuche erfolgten dabei jeweils mit dem Referenten Florian Niedermayr gemeinsam mit einem Tischler aus der Umgebung. Den Abschluss des fachlichen Teils bildete der Vortrag von Georg Wallner vom Umweltservice Salzburg rund ums Thema energieeffizientes Arbeiten in der Werkstatt und die entsprechenden Förderungsmöglichkeiten. Nach den Mitgliederehrungen fand die Innungstagung dann beim Abendessen ihren geselligen Ausklang. ■

» Der Landeslehrlingswettbewerb fand heuer erstmals im Rahmen der Messe BWS statt – die Standesvertretung hat für diese Idee viel positive Resonanz erhalten. «

FOTO: THOMAS PRLIĆ

LIM KommR. Adolf Stadler lud zur Tagung ins Ziegelstadel in Hallein.

INFO

Innung in Zahlen

Aktive Mitglieder	739
Lehrlinge (Stand Oktober 2013)	319

Lehrbetriebe:

Tischlerei	163
Tischlerei-Technik-Produktion	19
Tischlerei-Technik-Planung	38
Bootbauer	2

Anlässlich der Wohnen & Interieur 2014 in Wien stellen Jungtischler ihr Talent live vor Publikum unter Beweis. Die Messe mit rund 90.000 Besuchern bietet das optimale Umfeld für die Nachwuchs-Leistungsschau.

Nachwuchs-Leistungsschau

JUNGTALENTE Erstmals werden die Leistungen der besten Jungtischler in einem Demonstrationswettbewerb auf der Wohnen & Interieur einer breiten Öffentlichkeit präsentiert.

Um das Können der Jungtischler zeitgemäß, modern und publikumsnah zu präsentieren, haben die Landesinnungen Niederösterreich, Wien und Steiermark in Kooperation mit Vertretern der Industrie ein neuartiges Konzept entwickelt. Anlässlich Österreichs größter Einrichtungsmesse, der Wohnen & Interieur 2014 in Wien, stellen Jungtischler ihr Talent live vor Publikum unter Beweis. Um auf die Bedürfnisse des Marktes einzugehen, sorgt das Forum Handwerk & Architektur, bestehend aus den Firmen Adler, Blum und Egger, dafür, dass neueste Materialien bei der Leistungsschau zum Einsatz kommen. Das Partnerunternehmen Felder stellt in diesem Zusammenhang einen modernen Maschinenpark inklusive CNC-Technologie zur Verfügung, um dem Tischlernachwuchs ein zeitgemäßes Arbeiten zu ermöglichen.

Namhafte Architekten wurden damit beauftragt, Werkstücke zu designen, die die Anforderungen der Kunden an den Tischler perfekt widerspiegeln. Das Ergebnis: ein publikumsnaher und medienwirksamer Auftritt, bei dem sowohl potenzielle Kunden als auch interessierte Jugendliche angesprochen werden.

OPTIMALES UMFELD

„Die rund 90.000 Messebesucher mit individuellen Wohnansprüchen stellen ein optimales Umfeld für eine noch nie da gewesene Leistungsschau auf insgesamt 530 m² dar. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen die Jugendlichen und ihre moderne Tischlerarbeit. Wir werden nur dann von unserem verstaubten Image loskommen, wenn wir uns dem Publikum öffnen, greifbar werden und unsere Leistungen im rechten Licht präsentieren“, weist Niederösterreichs Landeslehrlingswart KR Johann Ostermann auf die notwendige Öffnung nach außen hin.

NEUE TECHNOLOGIE IM FOKUS

An jedem Veranstaltungstag wird ein Werkstück gefertigt. Je ein Teilnehmer aus jedem Lehrjahr arbeitet vor Publikum und wird damit zum Botschafter für all die interessierten Jugendlichen und Konsumenten vor Ort. Die Spitze der jeweiligen Landesinnung promotet mit engagiertem Tischlernachwuchs zusätzlich vor Ort den Beruf. Schauwände geben den Besuchern Informationen über Holz, neue Techniken und Trends. Die Präsentationsflächen werden offen gestaltet, dennoch wird die Distanz zu den Wettbewerbsteilnehmern gewahrt. Während im ersten Lehrjahr nach wie vor mit der Hand gearbeitet wird, kommen bei den Lehrlingen des zweiten Jahrganges großteils Maschinen zum Einsatz. Im dritten Lehrjahr wird dann bereits maschinell gearbeitet.

Die Tischlereitechnik beschäftigt sich vor Ort mit dem Planen eines Werkstücks bzw. innovativer CNC-Technologie. „Wir haben in den drei Bundesländern Niederösterreich, Wien und Steiermark insgesamt rund 1200 Talente, die den Tischlerberuf erlernen. Der Wettbewerb soll veranschaulichen, mit welch moderner Technologie und innovativen Materialien der Tischler heutzutage arbeitet“, so KR Johann Ostermann.

www.tischlernoe.at
www.facebook.com/tischlernoe ■

FOTOS: INNUNG NÖ; REED EXHIBITIONS MESSE WIEN / CHRISTIAN HUSAR

Ausgabe 2013

- ASchG: Letzter Stand aufgrund der Novellen 2012
- Änderungen der FachkenntnisV und der KA-AZG

Aushangpflichtige Gesetze

Das Standardwerk für jedes Unternehmen

- **In jeder Arbeitsstätte** ist ein **Abdruck dieser Gesetze** sowie der auf Grund dieser Gesetze erlassenen Verordnungen soweit sie für die Arbeitsstätte anzuwenden sind für die Arbeitnehmer zur Einsicht **aufzulegen.**
- **Das Kennzeichnungssystem** der anzuwendenden Verordnungen zum ASchG **ermöglicht das rasche Auffinden** des aktuellen Textes **der letztgültigen Verordnungen.**
- **Das Auflegen der „Aushangpflichtigen Gesetze" schützt den Arbeitgeber vor Nachteilen** infolge Nichtinformation der Arbeitnehmer über die für sie geltenden Vorschriften bei allfälligen Arbeitsunfällen bzw. arbeitsgerichtlichen Auseinandersetzungen.

ISBN 978-3-85212-138-3
Umfang: 376 Seiten
€ 35,90

Einfach und schnell
bestellen

Ich bestelle (mit Rechnung und Zahlschein):

.....Expl. **Aushangpflichtige Gesetze** (Stand 1. Jänner 2013) à € 35,90
(Preis inkl. 10 % MwSt. zzgl. Versandspesen)

Name/Firma.....

.....

Adresse.....

.....

Tel. ..... Datum/Unterschrift.....

Fax:
01/361 70 70-9571
E-Mail:
buchservice@wirtschaftsverlag.at

Der Wirtschaftsverlag

Aboservice Österreichischer Wirtschaftsverlag
Simmeringer Hauptstraße 24
1110 Wien

Vier Sterne

PRODUKTERWEITERUNG Die strengsten Anforderungen an Holzwerkstoffe gelten in Japan. Maß aller Dinge ist dort die Emissionsklasse F**** (F Four Star), deren Grenzwert weit unter dem der Emissionsklasse E1 liegt. Produkte, die gemäß JIS A 5905 F**** (Japanese Industrial Standard) zertifiziert sind, geben an ihre Umgebung rund zwei Drittel weniger Formaldehyd ab. In Europa ist Pfleiderer laut eigenen Angaben der erste Holzwerkstoffhersteller, der dieses Zertifikat nicht nur für seine Rohspanplatten erlangt hat, sondern auch für Mitteldichte Faserplatten (MDF). Zu diesem Zweck hat Pfleiderer sein MDF-Programm um ein neues Produkt erweitert: StyleBoard MDF plus F**** ist eine Melamin-Harnstoffharz-gebundene MDF-Platte mit reduzierter Formaldehydemission. Zwischen 6 und 38 Millimeter dick, eignet sie sich besonders für Inneneinrichtungen und Möbel im Trockenbereich.
www.pfleiderer.de ■

FOTO: PFLEIDERER

Jahrbuch „Fenster und Fassade“

GEBÜNDELTES FACHWISSEN
„Moderne Fenster verbessern die Lebensqualität“, lautet ein Fazit der diesjährigen Rosenheimer Fenstertage. Im Nachgang hat das ift Rosenheim nun das Jahrbuch „Fenster und Fassade“ veröffentlicht, das gebündeltes Fachwissen zu den Zukunftsaufgaben der Fenster- und Fassadenbranche bietet. Auf über 170 Seiten und einer CD-ROM mit 600 Folien, Grafiken und Diagrammen findet sich das Wissen von anerkannten Fachleuten mit Beiträgen zu den Themen Energieeffizienz, Barrierefreiheit und Bediensicherheit von Fenstern und Türen, der mechanischen Einbruchshemmung oder über neue Möglichkeiten zum Bauen mit Glas.
www.ift-rosenheim.de ■

Holzböden im Freien

BUCHVORSTELLUNG Holz kommt zunehmend als Bodenbelag im Außenbereich zum Einsatz. Das aufwendig gestaltete Fachbuch „Holzböden im Freien“ aus der Reihe „proHolz Information“ liefert die Grundlagen für Planung und Ausführung langlebiger und ästhetisch ansprechender Umsetzungen. Auf Basis der Ergebnisse eines mehrjährigen Forschungsprojekts der Holzforschung Austria liegt damit ein Nachschlagewerk vor, das die einsetzbaren Materialien für Belag, Unterkonstruktion und Befestigung ebenso darstellt wie empfehlenswerte Konstruktionsdetails für Anschlüsse und Knoten. Berücksichtigt werden Beläge aus Holz, modifiziertem Holz und Holz-Kunststoff-Verbundwerkstoffen (WPC). Anhand zahlreicher bebilderter Beispiele illustriert das Buch zudem die mögliche Gestaltungsvielfalt – von Balkonen und Terrassen über Gastgärten und Schwimmbäder bis zu öffentlichen Plätzen und Steganlagen. Das Buch ist erhältlich im Online-Shop von proHolz Austria:
shop.proholz.at ■

Holzböden im Freien, Peter Schober, Claudia Koch et al., hrsg. von proHolz Austria, Wien 2013, ISBN 978-3-902320-99-5, EUR 49,00

Farbloser UV-Blocker

LICHTSCHUTZWACHS Helle Wohnräume sind beliebt. Doch Holz kann unter Einwirkung von zu viel Sonnenlicht und aufgrund der Auswirkungen der UV-Strahlen seine Farbe verändern. Damit dieser unerwünschte Effekt nicht auftritt, hat Osmo das Holzwerker Lichtschutz-Wachs entwickelt. Dabei handelt es sich um einen farblosen, seidenmatten Anstrich, der das Lignin des Holzes vor den schädigenden UV-Strahlen abschirmt. Dadurch ist die Holzoberfläche vor Vergilbung durch Lichteinfall geschützt und der natürliche, helle Holzfarbton bleibt erhalten. Der Anstrich eignet sich für alle heimischen Holzarten und kann gestrichen, gerollt oder gespritzt werden, er ist tropfgehemmt und trocknet schnell. Zu den Anwendungsbereichen gehören neben Wand- und Deckenverkleidungen auch Möbel, Türen und Kinderspielzeug.
www.osmo.de ■

FOTO: OSMO

Das Lichtschutz-Wachs trocknet schnell und ist streich-, roll- sowie spritzbar.

Griffig

NEUER KATALOG Im Innenausbau sind nicht nur die funktionellen Eigenschaften von Griffen maßgebende Auswahlkriterien. Auch als Gestaltungselemente sind diese sehr gefragt. In attraktiven Formen, exklusiven Materialien und wirkungsvollen Farben werden Griffe zu einem besonderen Blickfang.
In seinem neuen Katalog „Türgriffe und Griffmuscheln 05" präsentiert der Hersteller ABP-Beyerle wieder zahlreiche Neuheiten. Damit gehören jetzt nahezu 100 Griffvarianten zum umfangreichen Produktsortiment. In purem Edelstahl, in Materialkombinationen mit Holz und Leder sowie in Trendfarben. Zudem sind zahlreiche Griffmodelle nach Kundenwünschen in individueller Maßanfertigung lieferbar. Kostenlos bestellen unter: info@abp-beyerle.de ■

FOTO: ABP BEYERLE

Transluzente Akzente

WERKSTOFF Resopal präsentiert mit dem neuen Schichtstoff „Resopal Lucent" einen durchscheinenden Werkstoff mit haptischer Oberflächenqualität. Resopal Lucent besteht aus Polymervlies, das mit Melaminharz imprägniert zu einem Plattenwerkstoff verpresst wird. Das neue Produkt basiert auf dem zur Interzum vorgestellten dreidimensional verformbaren Werkstoff „Recurv3d". Gemeinsam mit Kunden entwickelte ihn Resopal weiter. Es sind die Flexibilität und die besonders tiefen Oberflächenstrukturen, die Resopal Lucent von anderen transluzenten Schichtstoffen unterscheiden. Während diese oft eher spröde und unbiegsam sind, lässt sich das neue Produkt mithilfe von Matritzen mit einer einprägsamen Haptik versehen und sowohl als gerades als auch gebogenes Raum- oder Möbelelement einsetzen. Hinterleuchtet setzt es im Zusammenspiel mit der fühlbaren Oberfläche Akzente. Euroshop: Halle 10, Stand E03.
www.resopal.de ■

FOTO: RESOPAL

Mobiler Werkzeugkasten

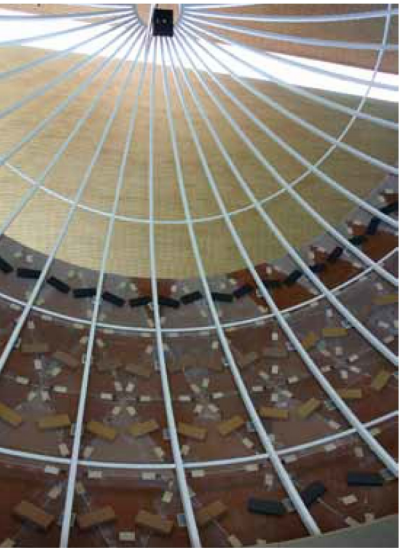
APP DES MONATS Mit über 1,8 Millionen Downloads im Google Play Store und Apple App Store gehört die Bosch Toolbox App zu einer der erfolgreichsten Applikationen für Handwerker. Im Austausch mit den Profis hat Bosch die App fortlaufend erweitert, wie beispielsweise in diesem Jahr um die Funktion „Baudokumentation". Seit Kurzem ist die App darüber hinaus auch auf dem iPad nutzbar. Damit greift Bosch den Trend der Tablet-Nutzung im Arbeitsalltag von Handwerkern auf und bietet einen weiteren auf die Zielgruppe zugeschnittenen Baustein an.
www.bosch.com ■

Vom Boden bis zum Himmel

DESIGN Im Rahmen des Wettbewerbs Holz.Werke wurden 16 Südtiroler Tischlereien ausgezeichnet. Wir zeigen eine Auswahl der schönsten Projekte.

Unter dem Titel „Holz.Werke" luden der Cluster Holz & Technik des TIS innovation park und die LVH Berufsgemeinschaft der Tischler heuer Südtiroler Tischlereien ein, ihre besten Projekte für die „Auszeichnung für Gestaltung & Tischlerhandwerk Südtirol 2013" einzureichen.
Insgesamt bewarben sich 58 Unternehmen mit ihren Projekten in den fünf Kategorien „Objekt", „Privat", „Design", „Export" und „Bautischlerarbeiten". Eine Fachjury kürte schließlich in jeder Kategorie drei Sieger, in der Kategorie Design wurde dazu noch ein Sonderpreis vergeben. Das Tischler Journal zeigt eine kleine Auswahl besonders sehenswerter Projekte.
www.lvh.it, www.tis.bz.it ■

FOTOS: HERSTELLER

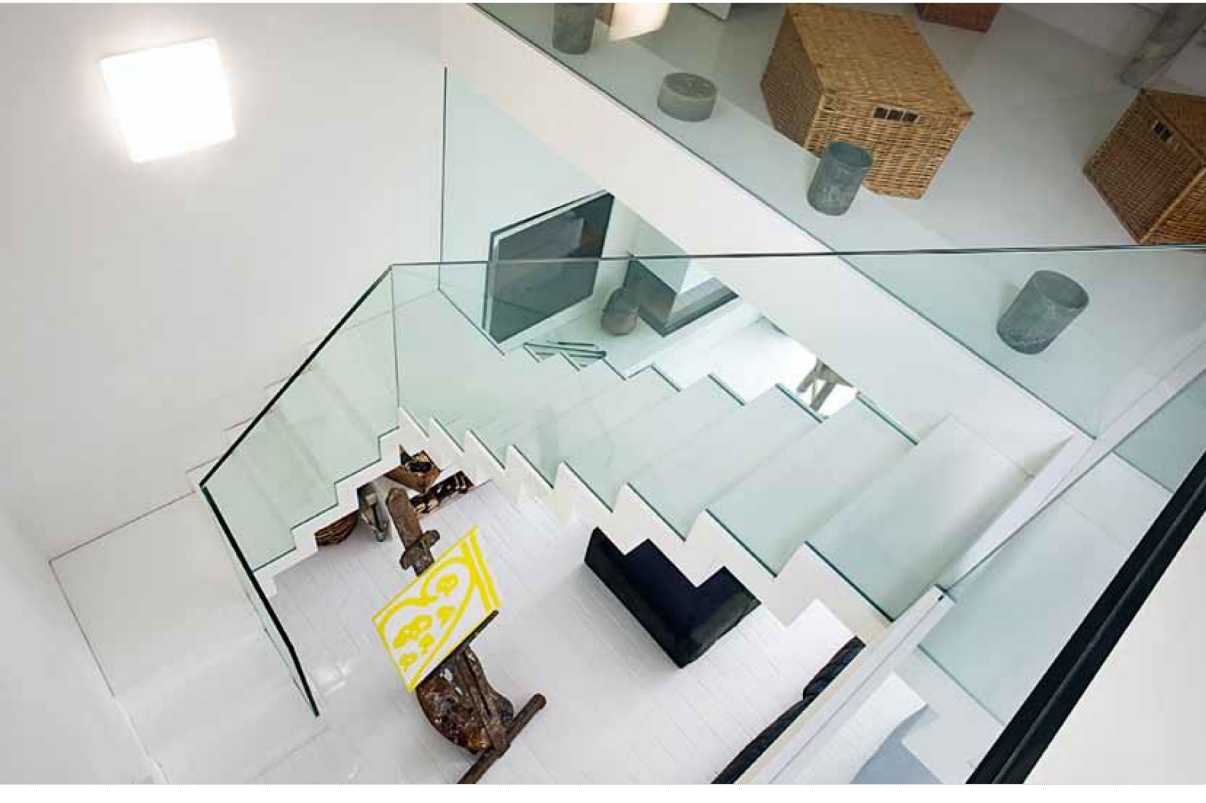


Neue Sphären

OBJEKTBAU In Anlehnung an die Form einer Sternwarte wurde der Vorführraum der Planetenschule als kuppelartiger Raum im Raum konzipiert. Eine besondere Herausforderung war für die Firma Prast aus Ritten die aus 1048 Einzelteilen gefertigte Außenhaut der sphärischen Struktur, die aus dreieckigen, dreidimensional gefrästen und weiß lackierten MDF-Plattenelementen besteht.
› *Planetenschule Gummer, Kategorie Objekt, Planung: CeZ Calderan Zanovelli Architekten, Bozen, Ausführung: Prast OHG, Ritten*

Stufenskulptur

BAUTISCHLEREI Das Unternehmen Thomaseth Treppenbau hatte mit dem Projekt in Ancona anspruchsvolle gestalterische und technische Vorgaben zu meistern. Ein Teil der wie eine minimalistische Skulptur im Raum stehenden Treppe ist freitragend. Um die auftretenden Belastungen abzufangen, fertigten die Treppenbauer eine nicht sichtbare Metallunterkonstruktion. Den hochglänzenden, weiß lackierten Oberflächen der Treppe sieht man dabei auf den ersten Blick gar nicht an, dass dafür Holz als Baumaterial verwendet wurde.
› *Treppe Thomaseth, Kategorie: Bautischlerarbeiten, Planung : Arch. Andrea Mambriani, Parma, Ausführung: Thomaseth Treppenbau Tischlerei, Kastelruth*



Möbel-Puzzle

DESIGNOBJEKT Die Teile des Liegemöbels Rivolta lassen sich wie ein Puzzle zusammenfügen. Die vielen Einzelelemente ergeben unterschiedliche Sitz- und Liegepositionen, die sich dem individuellen Verwendungszweck anpassen.

› *Liegemöbel Rivolta, Kategorie: Designobjekt, Planung: Raphael di Biase, Lana, Ausführung: Maßtischlerei Zischg KG, Prad am Stilfserjoch*

Respektvoll erneuert

SANIERUNG Den Geist alter Häuser zu erhalten ist bei Sanierungen stets eine große Herausforderung. Im Fall des alten Widums in Prettau schafften es Architekt und Tischler mit Einfühlungsvermögen, Präzision und reduziertem Materialeinsatz, respektvoll mit der historischen Bausubstanz umzugehen und diese mit neuen Elementen zu verbinden.

› *Sanierung Alter Widum-Stall, Kategorie: Privat, Planung: EM 2 Architekten/ Arch. Heinrich Mutschlechner, Bruneck, Ausführung: Tischlerei Rauchenbichler OHG, St. Peter im Ahrntal*

FOTOS: HERSTELLER

Design und authentische Dekore (hier: Hickory Kansas): Laminatböden von Kaindl

Raum für Ideen

FUSSBÖDEN Auf mehr als 300 m² zeigt Kaindl auf der Domotex 2014 die Vielfalt der neuen Flooring collection.

Vom 11. bis zum 14. Jänner 2014 ist Hannover wieder der Mittelpunkt der Boden- und Interieurbranche. Auf der Domotex zeigt Kaindl unter dem Motto „Here's an idea" die gesamte Bandbreite seiner Flooring collection.

IDEEN GEBEN

„Das Ziel hinter der neuen Flooring collection ist es, zu inspirieren", sagt Geschäftsführerin Doris Buchmesser über die Kollektion. „Wir produzieren nicht nur Böden und Platten, sondern vor allem Ideen", so Buchmesser weiter. Besucher können über die moderne Interpretation der Kaindl-Klassiker staunen und sich von einer komplett neuen Produktkategorie überraschen lassen, der Design Flooring collection. Für Gesprächsstoff sorgen soll eine Produktgruppe, mit der Kaindl Neuland betritt: Kaindl Solid, der belastungsfähigste Boden des Salzburger Unternehmens. Auch die klassischen Kollektionen wie die Laminate Flooring collection warten mit einer Vielzahl an Veränderungen auf.

VIELFALT ERLEBEN

Die Idee hinter der Design Flooring collection ist: „Schön ist, was gefällt." Die Bedürfnisse der Kunden sind vielfältig. Kaindl bietet dazu Lösungen von extra Komfort bis hin zu modernstem Design, von Naturstein über Echtholz bis hin zu Hochglanz. Kaindl Comfort bietet Böden in Holzoptik auf Korkfurnier inklusive Kork-Trittschalldämmung. Kaindl Authentic zeigt kolorierte Eichenholzböden mit einer unverwechselbaren, natürlichen Pore.
Kaindl Creative, das sind einerseits fantasievolle, bunte Motive und innovative Dekore, andererseits klassische edle Hochglanzböden, Fliesendesigns und die Optik von Naturstein.

IM EINKLANG MIT DER NATUR

Und mit der Wood Flooring collection zeigt Kaindl auch die natürliche Schönheit seiner Holzfußböden. Die Bürstung unterstützt die Eigenständigkeit der Dielen, indem die Holzstruktur und die natürliche Pore noch mehr herausgearbeitet werden. Maserung und Struktur bleiben durch die schonende Behandlung bestehen.
Jede Diele wird entweder wie bisher matt lackiert oder jetzt neu mit Hydro-UV-Öl behandelt. Natürlichkeit, Exklusivität und klassische Farbgebung des Holzes sind das Resultat. *(red/kaindl)* **Domotex: Halle 9, Stand C14, www.kaindl.at** ■

FOTO: KAINDL

B|SAFE® GLASS
SICHERHEITSGLAS
Kreativerleben
Sicher-Schnell-Gebogen-Bunt
Durch einzigartige Biegetechnik bringen wir Glas in jede radial Form und auch in der Welt der Farben sind wir bunt unterwegst und lackieren auch nach den Farben RAL oder NCS.
Glas Berger GmbH
Sonnenstraße 26, 3322 Viehdorf
T: +43 7472 686 93
F: +43 7472 686 93-9
E: office@glas-berger.at
www.glas-berger.at
www.traumdusche.at

Küchenrückwand lackiert

Glasdusche gebogen

Glastrennwand gebogen

Brüstungen und Trennwände
GLAS BERGER

Von der Natur geformt

DESIGN Carven, cruisen, sliden – bei der Salzburger Tischmanufaktur Stammdesign hatte man eine unkonventionelle, neue Geschäftsidee: Skate- und Surfboards, die ein wenig anders sind. *Text:* ***Tom Červinka***

Die Formgebung überlässt das Team von Stammdesign zum Großteil der Natur. Denn es nimmt das Holz, so wie es kommt – oder besser: wie es gewachsen ist. Da wird nichts beschönigt oder begradigt und nichts kaschiert. Ganz im Gegenteil, je lebendiger die Maserung, je individueller der Wuchs und je deutlicher die natürlichen Narben und Blessuren im Holz, desto besser. Das gilt für die Tische, Skulpturen und exklusiven Möbelstücke ebenso wie auch für die Skateboards und Surfbretter, die neuerdings in der Salzburger Werkstatt entstehen. Mehr aus Spaß an der Freude denn aus einem wirklichen Geschäftsinteresse heraus ist die Idee entstanden. Dennoch wird das Produkt jetzt vermarktet, denn „das Interesse an unseren Boards ist in jedem Fall gegeben", ist Stammdesigner Raimund Sandhoff überzeugt, der seine Surf- und Skateboards auf der diesjährigen Heim + Handwerk in München erstmalig einer breiteren Öffentlichkeit präsentierte.

REINE HANDARBEIT

Als Ausgangsmaterial dienen schon wie bisher die aufgeschnittenen Pfosten und Bretter kompletter Baumstämme, die samt Rinde in ihrer ursprünglichen Wuchsform weiterverarbeitet werden. Die gestalteri-

FOTOS: STAMMDESIGN/ MARKUS KNOBLECHNER

schen Eingriffe beschränken sich dabei in der Regel auf die Festlegung der Holzart und die Auswahl des Baumstamms direkt vor Ort im Wald. Das Design obliegt damit fast gänzlich der Natur, und so kann es auch schon einmal vorkommen, dass beim einen oder anderen Brettl einfach ein Stück fehlt. Der Nutzbarkeit tut das aber keinen Abbruch. Verwendet werden ausschließlich heimische Hölzer, die geschliffen und anschließend nur noch geölt werden. Insgesamt sechs bis sieben Stunden reine Handarbeit stecken in einem Surfboard – entsprechend schneller sind die kleineren Longboards gefertigt, die sich in der Skaterszene wieder steigender Beliebtheit erfreuen. Zwischen 90 und 120 Zentimetern lang, sind diese wesentlich länger als klassische Skateboards und haben demzufolge auch einen größeren Achsabstand und in der Regel auch größere Rollen. Das bringt mehr Fahrstabilität und höhere Geschwindigkeiten.

Die Idee zu den Skateboards entstand mehr aus Spaß an der Freude denn aus einem wirklichen Geschäftsinteresse heraus.

Design, das schmeckt: Die Formgebung überlässt das Team von Stammdesign zum Großteil der Natur.

LIFESTYLEPRODUKT

Mit Markus Knoblechner hat sich Sandhoff jetzt auch einen Szeneinsider an seine Seite geholt, der die Longboards auf Herz und Nieren testet und potenzielle Kunden bei der Auswahl berät. Jeder Surfer oder Boarder kann sich sein Board nach Form und Farbe aussuchen und erhält ein Unikat. Zum Massenprodukt werden die Boards trotzdem nicht werden, dessen ist sich Sandhoff bewusst: „Wir fertigen keine Boards, mit denen man Wettbewerbe fährt, sondern ein individuelles Lifestyleprodukt, das nicht nur gut aussieht, sondern darüber hinaus auch noch den Zusatznutzen mit sich bringt, dass man es auch tatsächlich verwenden kann." Nächster Schritt: Snowboards? Auch darüber wird bei Stammdesign zumindest schon nachgedacht.

www.stammdesign.at

Ihre Stufe zum Erfolg ...

Die größte Treppenbaugemeinschaft Europas, mit über 80 eigenständigen Unternehmen, sucht neue Franchise Partner in Österreich

... gemeinsam mit uns!

TREPPEN MEISTER®

Das Original

Wolf-Dieter Martius
Gebietsentwicklung Österreich
Maierhofstr. 108
5202 Neumarkt am Wallersee
Tel. 06 64 - 3 42 19 77
dieter.martius@treppenmeister.com
www.treppenmeister.com

Schnell sauber

LACKIEREN Der neue Sata clean RCS micro ermöglicht einfaches und zeitsparendes Reinigen der Lackierpistolen.

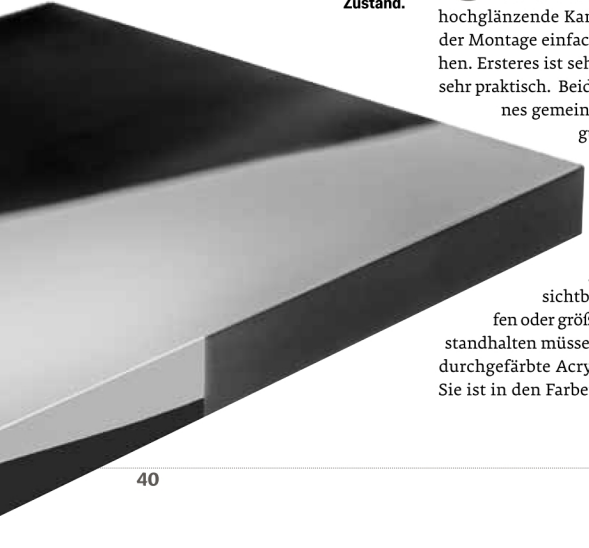
Eine flexible Reinigungsdüse und eine federnd gelagerte Reinigungsbürste erlauben eine schonende und effektive Reinigung von Luftdüse und Pistole.

Die Arbeitsabläufe beim Lackieren wurden durch Einwegbechersysteme, die sowohl zum Anmischen von Lacken als auch zum Lackieren geeignet sind, drastisch vereinfacht. Um weitere Zeiteinsparungen zu erzielen, wurden spezielle Reinigungsgeräte für Lackierpistolen entwickelt. So brachte Sata 2007 das Schnellreinigungsgerät Sata clean RCS und 2010 das Sata clean RCS compact auf den Markt. Als neueste Version ergänzt nun das besonders platzsparende Sata clean RCS micro das Sata-Reinigungsgeräte-Programm. Mit der micro-Variante ist die Verwendung des Reinigungsmediums direkt aus dem Originalbehälter möglich. Mit dem Gebrauch der handelsüblichen Großgebinde werden die Wechselintervalle gegenüber dem Standardreinigungsgerät deutlich verlängert, da das Umfüllen in kleinere Behälter entfällt. Das rückstandsfreie Reinigen des Farbkanals und der Luftdüse erfolgt in lediglich circa 20 Sekunden. Die Lackierpistole ist für den Anwender bequem im Gerät zu positionieren. Eine flexible Reinigungsdüse sowie eine federnd gelagerte Reinigungsbürste erlauben eine schonende und effektive Reinigung von Luftdüse und Pistole. Vor der Reinigung wird die Lackierpistole an Druckluft angeschlossen, damit kein Reinigungsmittel in die Luftkanäle eindringen kann. So können sich keine Ablagerungen bilden. Eine Trockenblaseinrichtung im Gerät schützt vor Korrosion am Pistolenkörper. Ein als Zubehör erhältliches Absaugrohr führt Dämpfe ab, bevor sie sich im Arbeitsbereich ausbreiten können. *(red/sata)* ■

Wie aus einem Guss

KANTEN Hochglanz bleibt weiter im Trend. Aus diesem Grund führt Ostermann ein umfangreiches Sortiment an hochglänzenden Uni- und Dekorkanten.

Links im Bild wurden Kante und Radius auf Hochglanz poliert. Rechts die Kante im unpolierten Zustand.



Um hochglänzende Kanten zu erhalten, gibt es bislang zwei Methoden: selbst lackieren oder eine hochglänzende Kante anfahren und nach der Montage einfach die Schutzfolie abziehen. Ersteres ist sehr aufwendig. Letzteres sehr praktisch. Beiden Kanten ist jedoch eines gemein: Kratzer und Beschädigungen lassen sich kaum reparieren. Bei hochglänzenden ABS-Kanten entsteht zudem immer ein matter Radius. Für Hochglanzkanten, die keinen sichtbaren Radius haben dürfen oder größeren Beanspruchungen standhalten müssen, gibt es ab sofort eine durchgefärbte Acrylkante bei Ostermann. Sie ist in den Farben Weiß, Alabasterweiß und Schwarz erhältlich und steht in der Abmessung 23 x 1 mm zur Verfügung. Die matte, voll durchgefärbte Acrylkante muss nach dem Anfahren randscharf abgeklebt und auf Hochglanz poliert werden. Dies geschieht mit einem Polierring und einer Redocol-Schleifpolitur. Doch was zunächst als lästiger Arbeitsschritt erscheint, entpuppt sich bei näherer Betrachtung als Vorteil, denn das durchgefärbte Acryl lässt sich mit dem gleichen Aufwand auch nach größeren Kratzern oder Stößen problemlos nachpolieren. Anders als bei ABS-Hochglanzkanten bleibt durch das nachträgliche Polieren der durchgefärbten Acrylkante auch der Radius hochglänzend. Man erhält also ein homogenes Kantenbild, das zusammen mit der hochglänzenden Oberfläche der Platte aussieht wie aus einem Guss. *(red/ostermann)*

www.ostermann.eu ■

FOTO: OSTERMANN

ABBILDUNG: TREPPENMEISTER

Das HD-Hartwachssiegel hat sich als Alternative zu konventionellen Lacken bei der Verdelung von Parkett, Holzfußböden oder Massivholztreppen etabliert.

Natürliche Optik

LACKE Das HD-Hartwachssiegel der Heidelberger Lackfabrik ermöglicht natürliche Oberflächen mit guter Beständigkeit.

Das HD-Hartwachssiegel der Heidelberger Lackfabrik entspricht voll dem Trend zur natürlichen Oberflächenoptik. Als Alternative zu konventionellen Lacksystemen für die Veredelung von Massivholztreppen, Parkett, Holzfußböden und Massivholzmöbeln hat sich das HD-Hartwachtssiegel bereits etabliert. Mit dem lösemittelbasierten, aber Decopaint-konformen 1K-Produkt werden natürliche Oberflächen mit guter mechanischer und chemischer Beständigkeit erzielt.

Das HD-Hartwachtssiegel ist filmbildend, die Beschichtung besticht durch einen sehr eleganten Verlauf, durch samtweiche matte Haptik und seine geringe Neigung zum Aufglänzen. Mit diesem Produkt trägt die Heidelberger Lackfabrik zur Umsetzung der Decopaint-Richtlinie bei. Vor allem wird auch kleinen und mittleren Herstellern von Treppen, Parkett, Türen und Möbeln ein verarbeitergerechtes Produkt zur Oberflächenbeschichtung an die Hand gegeben. *(red/heidelberger)*

www.heidelbergcoatings.com

Nothegger MASSIV

MÖBELFERTIGTEILE für den europäischen Raum

Nothegger steht für jahrzehntelange Erfahrung wenn es um **Möbelfertigteile** wie Schubladen, Massivholzplatten, Lüftungsgitter u. v. m. ... geht. Ab **Losgröße 1** binnen wenigen Werktagen versteht sich.

Seit kurzem werden im **Onlineshop** für Schubladen auch **Korpusse,** welche individuell mit wenigen Mausklicks konfiguriert werden, angeboten.

Nothegger Massiv • Strass 89 • A-6393 St. Ulrich am Pillersee
Tel: 43 5354 88229 • www.nothegger-massiv.at

Unser Fachhändlerverzeichnis finden Sie unter: www.nothegger-massiv.at/haendler

Keine dicke Luft

HOLZBESCHICHTUNG Im Hinblick auf die Innenraumluftqualität kommt in den immer stärker abgedichteten Innenräumen der Auswahl emissionsarmer Baustoffe eine wachsende Bedeutung zu.

Text: ***Jürgen Dirkes***

In Gebäuden kann es aufgrund der verwendeten Baumaterialien zu Schadstoffbelastungen kommen, die die Gesundheit unter Umständen beeinträchtigen.

Die Luft zum Atmen ist manchmal nicht ganz so „frisch", wie man sie gerne hätte. Insbesondere in Gebäuden kann es aufgrund der verwendeten Baumaterialien zu Schadstoffbelastungen kommen, die die Gesundheit unter Umständen beeinträchtigen. Induline-Beschichtungssysteme von Remmers können dabei in jedem Fall aus dem Kreis der „Verdächtigen" ausgeschlossen werden.

DICHTE INNENRÄUME

Die Bedeutung gesundheitlich unbedenklicher Innenraumluftqualität hat für die Nutzer von Innenräumen in den letzten Jahren stetig zugenommen. In den zur Energieeinsparung immer stärker abgedichteten Innenräumen kommt dabei der Auswahl emissionsarmer Baustoffe eine immer größere Bedeutung zu.

Zunehmend wird das Emissionsverhalten von verschiedenen Bauproduktypen auch über das europäische Bauproduktenrecht reglementiert, für die Beschichtungen von Fenstern und Türen bestehen bislang allerdings noch keine verbindlichen Anforderungen.

Nachdem in den letzten Jahren ein einheitliches europäisches Prüfverfahren für Emissionsmessungen im Europäischen Baurecht vereinbart wurde („AgBB-Schema"), hat sich Remmers dazu entschieden, für gleich drei seiner typischen Beschichtungssysteme für Holzfenster und -türen solche Emissionsmessungen durchzuführen. Für die Hersteller von CE-gekennzeichneten Fenstern und Türen eröffnen derartige Emissionsnachweise die Möglichkeit, zumindest für die verwendeten Beschichtungssysteme aus dem Hause Remmers produktspezifische Aussagen zum Kapitel 4.6 der harmonisierten Bauproduktennorm EN 14351-1 machen zu können. Mit der Durchführung der Prüfungen hat Remmers unabhängige Gutachter beauftragt.

GESUNDHEITLICH UNBEDENKLICH

Das Ergebnis: Das renommierte Dresdner Prüfinstitut EPH hat den Beschichtungssystemen „Holz-Alu-Fenster", „lasierender 4-Schichtaufbau für Fenster & Türen" und „deckender 4-Schichtaufbau für Fenster & Türen" von Remmers ein günstiges, d. h. gesundheitlich unbedenkliches Emissionsverhalten bescheinigt. Die AgBB-Kriterien wurden vollständig erfüllt. Die Formaldehydemissionen aller Induline-Systeme lagen jederzeit im Bereich der Nachweisgrenze oder sogar darunter. Selbst unter ungünstigen Bedingungen, wie sie die drei Testreihen à 28 Tage simulierten, gehen von Induline-Produkten keinerlei toxikologisch relevante Schadstoffemissionen aus.

» Remmers ließ von unabhängigen Gutachtern für drei seiner typischen Beschichtungssysteme für Holzfenster und -türen Emissionsmessungen durchführen. «

www.remmers.de ■

Der Autor, Jürgen Dirkes, ist Produktmanager Holzschutz & Holzveredelung bei Remmers.

FOTO: ISTOCKPHOTO.COM/DOUGBERRY

Leise, warm und ökologisch

FUSSBÖDEN Die überarbeitete Egger cork+ Fußbodenkollektion punktet mit neuen Dekoren, neuen Formaten und praktischen Eigenschaften.

Die cork+ Fußböden von Egger sind angenehm leise und warm und erfüllen aktuelle ökologische Anforderungen. Gerade der Trend zum natürlichen und offenen Wohnen spiegelt sich in den Neuentwicklungen für die aktuelle cork+ Kollektion wider. Zwölf neue Dekore legt der Tiroler Holzwerkstoffhersteller in seiner überarbeiteten Korkfußboden-Fachhandelskollektion auf. „Den Schwerpunkt der Egger cork+ Fußböden bilden die derzeit sehr angesagten Eichedekore. Darunter finden sich sowohl natürliche als auch lebhafte Ausführungen mit markanten Astlöchern und großflächigen Maserungen. Hochaktuell ist etwa die Wildeiche, die dem Erfolgsdekor Arlington Eiche aus der Floorline Kollektion nachempfunden ist", sagt Michael Gerbl, Leitung Marketing und Produktmanagement Egger Retail Products. Neben dem Dielenformat Classic (1292 x 193 mm) werden erstmals sieben Dekore im Format Large (1292 x 245 mm) in der neuen cork+ Kollektion angeboten. Die größere Breite der Dielen lässt Räume optisch größer wirken und vermittelt eine freie, offene Atmosphäre. Für den Erhalt des ursprünglichen Dielencharakters sorgen die vierseitigen, umlaufenden Fasen, für die stimmige Haptik die gebürstete Holzoptikoberfläche Rustic. **Domotex: Halle 9, Stand C28, www.egger.com** ■

FOTO: EGGER RETAIL PRODUCTS

Eiche-Variationen prägen die sieben neuen Large-Dekore der Kollektion.

Metall fürs Holz

Seit 130 Jahren verarbeitet und verbindet das Grazer Unternehmen Gillich Produkte aus Messing, Kupfer, Aluminium, Stahl und Edelstahl mit anschließender Oberflächenveredelung. Durch die Kombination alter Handwerkstradition mit modernsten technischen Möglichkeiten ist das Unternehmen ein wichtiger Partner für Tischlereien, Architekten und Innenausstatter in ganz Österreich. Vier Betriebe sind bei Gillich in einer Hand vereint: Metalldesign, Oberflächentechnik, Schleiferei und Lackiererei. „Ob Tischler eigene Designs entwickeln, ausgefallene Kundenwünsche erfüllen oder mit speziellen Raumsituationen umgehen müssen – wir sind flexible und verlässliche Partner", erklärt Oliver Gillich.

www.gillich.at ■

FOTO: GILLICH

Oliver Gillich, Geschäftsführer und technischer Leiter des Metallbaubereichs.

Mit einem herzlichen Dankeschön für Ihre Treue wünschen wir Ihnen, unseren werten Kunden
EIN FROHES WEIHNACHTSFEST UND ALLES GUTE FÜR DAS JAHR 2014.

PETER UND EVA SCHRAMEK
UND DAS GESAMTE TEAM

Mit Stolz und Verantwortung tragen wir nach der Zertifizierung die Zeichen FSC für verantwortungsvolle Waldwirtschaft und PEFC für Förderung nachhaltiger Waldwirtschaft. Unser Weihnachtsgeschenk in der Höhe von € 5.000,– wurde heuer bereits im Sommer den Opfern der Hochwasserkatastrophe in unserem Land zur Verfügung gestellt.

SCHRAMEK
TÜREN PARKETT
PLATTEN HOLZ

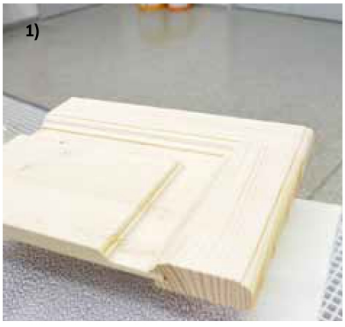
HOLZ PARTNER

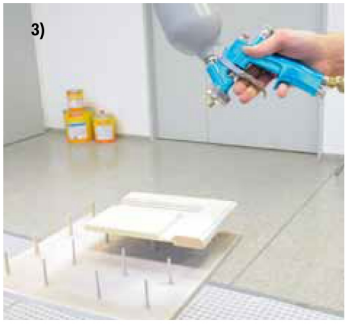
Schramek GmbH, 1230 Wien, Sulzengasse 12
Tel +43 (1) 917 86-0, Fax+43 (1) 917 86-122
office@schramek.at, www.schramek.at

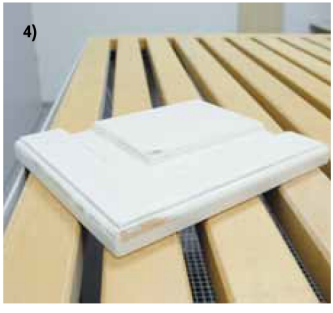
Nostalgie aus der Lackierpistole

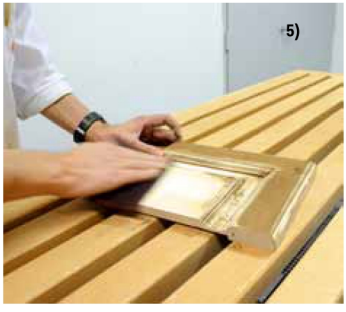
LACKIERTECHNIK Wie man neue Werkstücke mit Adler-Produkten alt aussehen lässt: eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zum angesagten Used-Look.

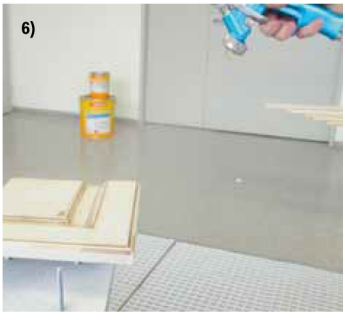
FOTOS: ADLER











1) BEIZEN

Der Used-Look kommt besonders bei profilierten Werkstücken zur Geltung. Hier beispielsweise eine Rahmentüre (Muster) aus Fichtenholz. Mittels Spritzauftrag beizen Sie das Stück gleichmäßig mit Adler Aqua Positiv-Plus-Beize.

2) GRUNDIEREN

Nachdem die Beize (Farbton Fichte gekocht) über Nacht getrocknet ist, grundieren Sie satt mit farblosem Adler Legnopur G50. Nach mindestens drei Stunden Trockenzeit können Sie mit Körnung 280 zwischenschleifen.

3) FARBLACKIERUNG

Jetzt ist die farbige Lackschicht an der Reihe. Klaus Moser lackiert mit Adler Pigmopur im Farbton RAL 9010 (Reinweiß).

4) „USED-SCHLIFF“

Über Nacht ist die Farblackschicht getrocknet. Jetzt können Sie die Stellen, die später „abgestoßen“ aussehen sollen, durchschleifen. Für ein natürliches Ergebnis eignen sich besonders die Kanten und Ecken, weniger die Flächen. Achten Sie auch darauf, dass Sie hier nicht zu regelmäßig arbeiten. Nach dem Schleifen empfiehlt sich eine weitere Schicht Adler Legnopur, damit sich die Patina später besser abtragen lässt.

5) PATINIEREN, ABTRAGEN

Nachdem der Legnopur erneut über Nacht getrocknet ist, spritzen Sie die Adler Antikpatina dünn auf. Bereits nach einer halben Stunde lässt sich die Patina mit dem Scotchbrite von den flächigen Stellen wieder abtragen.

6) DECKLACK

Jetzt fehlt nur noch die Decklackierung mit farblosem Legnopur G50 – und das neue „alte“ Schmuckstück ist fertig. Adler-Anwendungstechniker Klaus Moser hat gezeigt, wie's funktioniert. Er ist gelernter Tischler und seit zwölf Jahren in der Möbel-Anwendungstechnik bei Adler tätig.

TERMIN

Oberflächen-Seminar

Adler bietet in der Firmenzentrale in Schwaz und den regionalen Servicestützpunkten ab Jänner 2014 Praxisseminare für Holzverarbeiter an, in denen sie Möglichkeiten, Techniken und Produktinnovationen kennenlernen, die für meisterliche Oberflächen zur Verfügung stehen. Infos und Anmeldung unter **www.adler-lacke.com**

e-Rechnung an den Bund – so funktioniert's

Ab 1. Jänner 2014 müssen Rechnungen über Waren und Dienstleistungen an den Bund in strukturierter elektronischer Form eingebracht werden.

E-RECHNUNG AN DEN BUND

Papierrechnungen und Rechnungen, die per E-Mail oder im PDF-Format übermittelt werden, werden nicht anerkannt. e-Rechnungen können schneller, effizienter und sicherer erstellt, übermittelt und verarbeitet werden. Fehlerquellen werden minimiert und Mitarbeiterinnen sowie Mitarbeiter in Unternehmen und der Verwaltung entlastet. Bei umfassendem Einsatz strukturierter elektronischer Rechnungen – auch im B2B-Bereich – gehen Studien der Wirtschaftskammer Österreich von einem Nutzenpotenzial von mehreren Milliarden Euro pro Jahr allein innerhalb Österreichs aus.

Um elektronische Rechnungen einbringen zu können, ist eine einmalige Registrierung am Unternehmensserviceportal **(www.usp.gv.at)** erforderlich. Danach können die Rechnungen jederzeit über die am USP verfügbare Anwendung „e-Rechnung an den Bund" erstellt oder – bei Erstellung durch ein eigenes Programm – sofort hochgeladen werden. Als dritte Einbringungsmöglichkeit steht ein Webservice zur Verfügung.

DAS UNTERNEHMENSSERVICEPORTAL (USP)

Das USP ist das zentrale Internetportal der österreichischen Bundesregierung für Unternehmen. Informationen zu sämtlichen Unternehmensbereichen erleichtern es Betrieben, sich in der oft komplexen Behördenwelt zurechtzufinden. Darüber hinaus können am USP die wichtigsten E-Government-Anwendungen der Bundesverwaltung mit nur einer Anmeldung genutzt werden. **www.erb.gv.at, www.usp.gv.at**

FOTO: THINKSTOCK

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG DES BUNDESMINISTERIUMS FÜR FINANZEN

Vielfältiges und individuelles 3D-CAD

Tischler benötigen ein vielseitiges 3D-Planungssystem.

Die Anforderungen an Planungsvorleistung steigen, die Möglichkeiten an Material und Technik auch. Um hier dem Kunden eindeutige Vorschläge zu unterbreiten, ist eine 3D-Darstellung eine notwendige Entscheidungsgrundlage. Ob nun Objekt- oder Gastronomieeinrichtungen, gehobener Innenausbau oder private Küchen und Wohnräume, ein 3D-CAD für Tischler soll alles darstellen können, so wie es auch wirklich gebaut wird. Nur so können die individuellen, eigenen Stärken der Planungsidee herausgearbeitet und Designmerkmale veranschaulicht werden. Gerade bei der anspruchsvollen Innenarchitektur gewinnt die fotorealistische Präsentationsmöglichkeit sehr an Bedeutung. Immer kürzere Gebäudebauzeiten benötigen eine virtuelle Gesamteinrichtungsplanung für ganze Etagen elitären Wohnens. So können Abstimmungsprozesse mit dem Kunden schon vor Entstehen des Gebäudes frühzeitig beginnen, Planungsfehler vermieden, designabhängige Installationsanordnungen in Übereinstimmung mit dem modernen Interieur genau positioniert und im Möbel integriert werden. Immer mehr „non Holz"-Materialien erfordern vom Tischler genaueste Detailzeichnungen für Metall, Glas, Stein, aber auch Mineralstoffplatten, Lichtdesign und Elektrifizierung moderner, automatisch öffnender Elemente wie Laden, Klappen oder

Schiebetüren per Fingertouch. AutoCAD 2D ist heute in der AV moderner Betriebe nicht mehr wegzudenken.

Mit VarioDesign3D, der „All in One"-3D-Anwendung auf AutoCAD, ist der Aufstieg zur 3D-Planung leicht und zügig umsetzbar. VarioDesign-3D und Vario-NC sind eine Entwicklung von Cad Design Center Reinhold Duft, 4942 Gurten, 07757-7003-0. E-Mail: office@cdc.at, **www.cdc.at**

ABBILDUNG: WWW.ST-MOEBELDESIGN.COM

ENTGELTLICHE EINSCHALTUNG

Rund ums Fenster

FACHEVENT Im Mittelpunkt der Weinig-Thementage am 7. und 8. November stand das Holz-Alu-Fenster. Der deutsche Holzmaschinenhersteller präsentierte zusammen mit drei internationalen Systemgebern ein neues Gesamtkonzept.

Alle Ergänzungsmaschinen im Programm: Der Powermat erlaubt das Finishhobeln aller Fensterleisten ohne Schleifen.

Für alle teilnehmenden Betriebe aus der Branche präsentierte Weinig zusammen mit drei international aufgestellten Systemgebern ein neues Gesamtkonzept, das den Kunden optimale Begleitung im Fertigungsprozess bringen soll. Weinig bringt in diesen Verbund seine Fensterkompetenz und ein breites Produktprogramm der Fertigungstechnologie ein. Die Palette reicht von der konventionellen Winkelanlage bis zur vollautomatischen, CNC-gesteuerten Conturex-Serie und beinhaltet auch die komplette Peripherie. Mit Oertli ist ein renommierter Werkzeugspezialist in das Konzept eingebunden. Den Metallbereich besetzen der bekannte Alu-Schalen-Hersteller Gutmann und der Beschlag-Spezialist Gretsch-Unitas (GU).

BEISPIELHAFTE ANLAGEN

Am Beispiel von zwei komplexen Kundenanlagen konnten sich die Fachbesucher ein Bild vom effizienten Zusammenspiel der Partner machen. Leistung, Flexibilität und konstruktive Antworten auf immer schmaler werdende Profile standen dabei im Fokus. Ein beispielhaftes Projekt, das für die deutsche Firma Östringer konzipiert wurde, bildet vom Ablängen mit der Kappsäge OptiCut S 50 über das Produzieren aller Leisten mit dem Powermat bis zur Komplettbearbeitung auf dem Fenster-Center Conturex 124 und der Dübelmaschine UniPin einen guten Teil der Weinig-Kompetenz ab.

> **» Für die Messe Holzhandwerk in Nürnberg kündigte Weinig eine neuartige Schraubverbindung im Bereich Bogenfertigung an. «**

Eine integrierte Lösung für Altbausysteme, bei der die Wetterschenkel nicht angefräst, sondern eingehängt werden, macht deutlich, wie flexibel Weinig auf Kundenwünsche reagiert.

BOGENFERTIGUNG

Hohe Dynamik beweist Weinig in der Rundbogenfertigung. Das Flächen-CNC-Center Multirex bietet dazu die passenden Voraussetzungen. In diesem Zusammenhang kündigte Weinig für die Messe Holz-Handwerk in Nürnberg eine neuartige Schraubverbindung im Bereich Bogenfertigung an, die besonders in Bezug auf die immer stärker geforderten schmalen Profile deutliche Vorteile bringen soll.
Die Innovation wird eingebettet in das erstmals auf einer Messe gezeigte Gesamtkonzept zu sehen sein.

PARTNER IM VERBUND

Ausführlich kamen bei den Weinig Fenstertagen auch die Partner zu Wort. Ulrich Ritter, Geschäftsführer Deutschland von Oertli, gab in seinem Beitrag Einblicke in die neue WPC-Generation der Fensterwerkzeuge. Die sogenannte SP-Technik sorgt für weitgehend vibrationsfreien Lauf und erzielt selbst bei 10.000 UpM exzellente Ergebnisse. Werner Tober von der Firma Gutmann hob besonders die Modularität der Alu-Schale in Verbindung mit dem Holz-Alu-System Mira hervor.
Beim Beschlag-Spezialisten GU stand der wachsende Bereich der Hebe-/Schiebetürenelemente im Vordergrund. Zertifiziert und geprüft, garantiere die GU-Kompetenz im Verbund mit den Partnern Weinig, Gutmann und Oertli dem Kunden eine hundertprozentige Sicherheit für das komplette Bauteil, so Referent Matthias Meyer.
(red/weinig)
www.weinig.de ■

FOTO: WEINIG

Für hohe Produktivität

KANTENTECHNIK Im Rahmen seiner „Technology Days" stellte der SCM Mitte Oktober in Italien seine neuesten Lösungen am Sektor Kantenanleimmaschinen vor.

Das Spektrum der präsentierten Maschinen und Anlagen reichte bei der dreitägigen Veranstaltung von der einfachsten und flexibelsten Maschine über das mit einem effizienten Kantenanleimkopf ausgestattete Mordibelli Bearbeitungszentrum bis zur leistungsstärksten Fertigungslinie. SCM konnte dabei mit insgesamt 16 voll funktionstüchtigen Lösungen für die unterschiedlichsten Ansprüche der Anwender aufwarten.

SOLUTION HD B

Im Zentrum des Interesses stand die neue „Solution HD B", eine universelle, elektronische, einseitige Kantenanleimmaschine (mit der neben vorgeschnittenen Furnierstreifen und Holzleisten Kanten aus Melamin, ABS, PVC, PMMA und anderen Materialien in sämtlichen Feinbearbeitungen angebracht werden können) mit hoher Produktivität und einer Vorschubgeschwindigkeit von bis zu 30 Metern pro Minute.

» Im Zentrum des Interesses stand die neue „Solution HD B", eine universelle, elektronische einseitige Kantenanleimmaschine. «

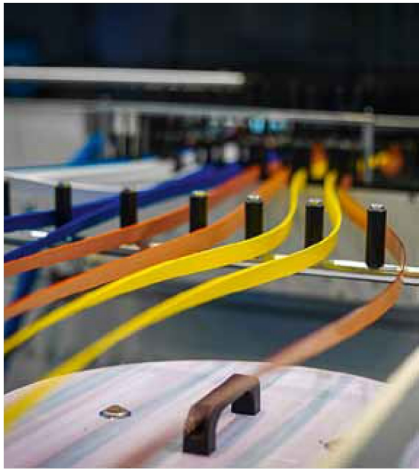
Bei deren Planung dieser Maschine wurde auf höchste Performance bei geringst möglichem Investitionsaufwand Wert gelegt, sowie auf Zuverlässigkeit und die Möglichkeit, über eine hochmoderne 3D-Benutzerschnittstelle jede Bearbeitung sehr einfach programmieren zu können. Vorteile, die die neue Stefani Kantenanleimmaschine leistungsstark, sicher, effizient und auch für weniger erfahrene Bediener sehr benutzerfreundlich machen sollen.

FOTO: SCM

SLIM LINE

Seit geraumer Zeit bietet die SCM Group das „Slim-Line"-System an, d. h. der Leim wird nicht an der Platte, sondern an der Kante angebracht, dadurch werden eine bessere Verteilung und ein praktisch unsichtbarer Leimfaden erzielt. Eine Lösung mit ausgezeichneter Optik bei einer deutlich geringeren Investition als bei der Lasertechnologie, einer Leimeinsparung von 50 Prozent und hervorragenden Leistungen. *(red/scm)*

www.scmgroup.com



SCM zeigte insgesamt 16 voll funktionstüchtige Lösungen rund ums Thema Kantenanleimen.

Fit für die Zukunft

HAUSMESSE Im Rahmen seiner Branchenveranstaltung in Pesaro zeigte Biesse neue Anwendungstechnologien von der Kantenbearbeitung mittels Heißluft bis zum Nesting.

Im Rahmen der Hausmesse präsentierte Biesse sein breites Spektrum an Maschinen für die Holzbearbeitung. Die Präsentation der Software bSolid stieß auf reges Interesse.

Im Rahmen von „BiesseInside", der Hausmesse des italienischen Holzbearbeitungs-Maschinenherstellers Biesse, fanden sich am Firmenstammsitz in Pesaro in diesem Jahr 2200 Fachbesucher aus aller Welt ein. Das Unternehmen durfte sich damit über einen Anstieg der Teilnehmer um 35 Prozent im Vergleich zum Vorjahr freuen.

Für die Besucher gab es im Rahmen des Branchentreffs unter anderem einen Einblick in das neue „AirForce"-System, das eine Kantenbearbeitung mit Heißluft ermöglicht. Die Technologie gewann heuer den „Visionary Award" für Produktinnovation der Messe AWFS 2013.

SCHLEIFEN & FENSTERFERTIGUNG

Die neue Biesse-Schleifmaschine, Opera 5 von Viet, wurde ebenfalls vorgestellt. Die Opera 5 ist in der Lage, Kalibrier- und Schleifvorgänge auf Massivholz und Superfinishing von Furnier oder lackiertem Material durchzuführen. Biesse präsentierte auch eine integrierte Zelle für die Produktion von Fenstern und Türen. Im Mittelpunkt stand die UniLine, ein CNC-Bearbeitungszentrum, das die Reduktion der Arbeitsvorgänge in der Werkstatt ermöglicht: In der Standardkonfiguration läuft die UniLine ohne Eingriff des Bedieners und benötigt so nur 20 Prozent der Arbeitszeit des jeweiligen Anwenders.

NESTING-SCHWERPUNKT

Einer der Schwerpunkte der BiesseInside 2013 lag auf Nestinganwendungen. Dieses Bearbeitungsverfahren erlaubt das Wechseln von Produktion in Losgröße 1 zu Just-in-time-Fertigung, die Umstrukturierung der Produktionslogistik, es hilft, Kosten zu reduzieren, und ermöglicht eine Anpassung an die Herausforderungen eines ständig wechselnden Marktes. Als Lösung für die Produktion von Schränken, Küchen, Möbeln und für sämtliche plattenbasierte Bearbeitungen präsentierte Biesse dazu die Rover A G FT. Viele Besucher nutzten die Gelegenheit zur Teilnahme an einem Workshop rund ums Thema Nesting.

Die Vorführungen der Software bSolid fanden in einem speziellen, mit CNC-Maschinen ausgestatteten Bereich statt. Die neue Software ist eine einfache, anwenderfreundliche Lösung mit einer intuitiven Bedienung, die jedem Benutzer erlaubt, anspruchsvolle Anwendungen auszuführen, das Prozessmanagement zu vereinfachen, Leistung zu steigern und Bearbeitungszeiten zu reduzieren. Die Präsentation von bSolid wurde ebenfalls mit einem Workshop abgerundet. *(red/biesse)*.

www.biesse.com ■

FOTOS: BIESSE

DAS JAHR NEIGT SICH DEM ENDE ZU.

TISCHLER JOURNAL

Aus diesem Anlass wünschen wir Ihnen **frohe Weihnachten** und ein **erfolgreiches Geschäftsjahr 2014!**

TISCHLERCAD®
www.tischlercad.at

G*GRASS
www.grass.at

RSO Group
www.rso-group.at

KUNEX®
VORAUSDENKEN BEI TÜREN

Tischler-EXPRESS
www.tischlerexpress.at

SFS intec
www.sfsintec.biz/at

Hesse Lignal
LACKE & BEIZEN
www.hesse-lignal.de

WineAid dankt für die großzügige Unterstützung durch den Österreichischen Wirtschaftsverlag sowie seinen Partnern und freut sich auf weitere gute und erfolgreiche Zusammenarbeit zugunsten benachteiligter Kinder und Jugendlicher in Österreich!

Schön entspannen

MEISTERSTÜCK Dominic Krifter fertigte als Abschlussarbeit in der Meisterklasse der Grazer Ortweinschule eine klar und minimalistisch gestaltete Badewanne.

INFO

„Floating Recovery“

Dominic Krifter, 2013, Meisterschule für Tischlereitechnik und Raumgestaltung der HTBL- VA Graz-Ortweinschule

Scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone und gelangen Sie direkt zum Plan.

Bei der Wahl der Funktion seines Meisterstücks ließ sich Dominic Krifter von ganz praktischen Überlegungen leiten: Wie kann man sich beispielsweise nach einem stressigen Tag im Job besonders gut entspannen? Zum Beispiel mit einem schönen Bad. Also beschloss Krifter, für seine Abschlussarbeit der Meisterklasse an der Grazer Ortweinschule eine Badewanne zu entwerfen, die sich auch in Sachen Design sehen lassen kann. Krifter hat für sein Möbel eine klare, reduzierte Formensprache entwickelt und lässt die Wanne auf einem dunklen, scheinbar massiven Korpus ruhen. Dieser Sockel geht im Kopfteilbereich der Badewanne in einen schrägen Korpus über, welcher auf der einen Seite die Armaturen enthält und auf der anderen als Sitzmöglichkeit dient. Die Badewanne selbst besteht aus einem durchgehenden Korpus, der im Kopfbereich Stauraum mit Schubladen für Badezubehör bietet. Obwohl er die Wanne ursprünglich aus Massivholz fertigen wollte, wählte Krifter als Trägermaterial für das gesamte Möbel letztendlich eine feuchtigkeitsbeständige Spanplatte V100. Das dunkle Basiselement der Wanne ist mit Steinfurnier überzogen, den Hauptkorpus der 2,45 Meter langen Wanne furnierte er mit amerikanscher Nuss. Die Liegefläche besteht aus weiß lackiertem Glas, die Seitenwände aus klarem Glas. Ein schön gestaltetes Meisterstück – in dem sich der frisch gebackene Meister nun von der vielen harten Arbeit erholen kann. *(red)* ■

FOTOS: ORTWEINSCHULE

Mit Durchblick

MEISTERSTÜCK Werner Thüringer entwickelte als Meisterarbeit ein Präsentationsmöbel mit scheinbar schwebenden Korpuselementen.

Werner Thüringer ließ sich für seine Meisterarbeit an der Grazer Ortweinschule von den Präsentationspulten an den aufwendig gestalteten Messeständen der Möbelmessen in Köln und Mailand inspirieren. Er entwickelte dazu ein Präsentationsmöbel mit dem Namen „Durchblick", mit dem er die Offenheit und Transparenz seiner Arbeit unterstreichen wollte.

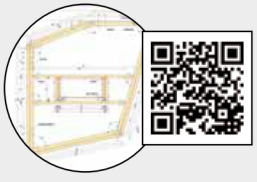
Das Hauptelement des klar strukturierten Pultes ist das weiße Formteil, das wie eine offene Schleife Basis, Seitenwand und Arbeitsfläche des Möbels bildet. Das Element besteht aus einer 38 mm starken Paneelplatte und ist beidseitig mit 6 mm Pure White Mineralwerkstoff belegt. So konnte der Formteil mit einer nahtlosen Oberfläche gefertigt werden, die abschließend seidenmatt geschliffen wurde. Die Mittelwand des Möbels besteht aus einem 40 mm starken Acrylglasblock, der zwar den tragenden Teil des Meisterstücks bildet, gleichzeitig aber praktisch unsichtbar ist. Die Mittelwand gewährleistet einerseits die Festigkeit des Formteils und lässt aufgrund ihrer Transparenz und der glasklar polierten Oberflächen die hineingesteckten Korpusse schwebend wirken.

Diese teilen sich in zwei Ladenkorpusse, einen Klappenkorpus und den Korpus mit Drehtür und eingepasster Lade auf. Die Korpusse wurden mit einer Spanplatte als Trägermaterial gefertigt, beidseitig mit Kupfereiche furniert und abschließend mit einer geölten Oberfläche behandelt. *(red)* ■

INFO

„Durchblick"

Meisterstück von Werner Thüringer, entstanden 2013 an der Meisterschule für Tischlereitechnik und Raumgestaltung der HTBLVA Graz-Orteweinschule.



Scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone und gelangen Sie direkt zum Plan.

Hochglanz als Standard

ZULIEFERTEILE Das Tischler Journal folgte einer Einladung nach Spannberg im Weinviertel in das Zulieferteilezentrum für Hochglanzoberflächen. Ein Gespräch über Herausforderung, Entwicklung und Vermarktung auf internationalem Niveau.

Text: ***Jürgen Fragner***

Die TZ Tischlerzentrum GmbH ist vor mehr als 20 Jahren aus der Tischlerei Glaser entstanden, mit dem Konzept, spezielle Hochglanzkaschierungen anzubieten. Der Hauptgrund für diesen Schritt war, eine höhere Marktakzeptanz zu erreichen, um damit die Handwerks- und Industriekunden besser anzusprechen. Seit diesen Anfangstagen hat sich der Absatz in mehr als 60 Ländern entwickelt, wobei mittlerweile auch die Kontinente Australien und Asien dazuzählen. Für die Zufriedenheit der jeweiligen Kunden wird beispielsweise in Südasien auf Partnerproduktionen gesetzt. Dabei werden die erforderlichen Produktionsanlagen in Spannberg aufgebaut, entsprechend adaptiert sowie auf die Produkte eingefahren, um nach der Verschiffung und wiederholten Montage einen möglichst schnellen Produktionsstart zu gewährleisten.
Hochglänzende Oberflächen erfordern ein großes Know-how, um die Anforderungen an das Möbelendprodukt umzusetzen, und sind damit ein prädestinierter Zulieferteil für Betriebe aller Größenordnungen. Wir sprachen mit Monika Glaser von der Verkaufsleitung über die Marktsituation und Besonderheiten der Erzeugnisse.

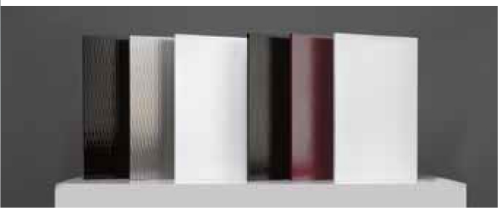
Interview mit Monika Glaser, Tischlerzentrum

Tischler Journal: ***Hochglanzfronten sind ein bekanntes Produkt, das einen breiten Einsatz im Möbelbau findet. Wie zeichnen sich denn aktuell die Tendenzen am Markt ab?***
Monika Glaser: Derzeit stagniert in Mitteleuropa der Absatz, jedoch auf sehr hohem Niveau. Dies kann wirtschaftlich begründet werden, wobei weltweit sich nach wie vor ein steigendender Trend abzeichnet. Der Hauptabsatz fließt in die Küchen- und Möbelindustrie, wenngleich für Letztere immer mehr Dekorelemente, wie beispielsweise Spiegelteile, zum Einsatz kommen.

In Spannberg erfolgt einerseits die Produktion und andererseits auch die Maschinenentwicklung für andere Standorte. Woher stammen letztendlich die Produkte für den nationalen Markt?
Wir fertigen im Weinviertel mit rund 70 Mitarbeitern Fronten und Korpusse in Hochglanzausführung für Europa. Sprich: Die Ware für Österreich stammt von uns hier! Dies gilt auch für die verarbeiteten Laminate und Trägerplatten, die aus hochqualitativen EU-Produktionsstätten stammen. Genauso wie unsere exklusiven Swarovski-Dekore sowie die kratzfesten oder strukturierten Oberflächen.

» Wir liefern direkt an Handwerk, Händler und Industrie, ab der Stückzahl eins bis hin zur Großmenge. «

Stichwort Losgröße, Vertrieb und Lieferzeiten. Wie wird dies gehandhabt?
Nun, prinzipiell liefern wir direkt an Handwerk, Händler und Industrie ab der Stückzahl eins bis hin zur Großmenge. Beispielsweise sind, ideal für den Tischler, unsere Hochglanzfronten innerhalb von vier Werktagen – ab Werk – verfügbar. In Österreich wird nahezu nur Fertigware ausgeliefert, da nur wenige den erforderlichen Maschinenpark für das Schneiden und Bekanten in einer hochqualitativen



Oben links: Glasersatz „Deep Glass. Oben rechts: Hochglanzoberfläche auf Basis Acryl. Unten links: Strukturierte Oberflächen der Produktreihe „Motion Touch“

Ausführung zur Verfügung haben. Österreichweit gesehen, im Hinblick auf die Einwohnerzahlen der Bundesländer, finden die meisten Hochglanzprodukte in Vorarlberg ihren Absatz. Für die unterstützende Abwicklung steht eine Software mit Auswahlmöglichkeiten zu den einzelnen Produkten und Varianten aus unserem Haus bereit und erleichtert damit die Auswahl.

Welche Highlights beinhaltet das aktuelle Sortiment?

In der derzeitigen Kollektion befindet sich, von der Oberflächenausprägung gesehen, als Hauptprodukt die langjährig bewährte glatte Acrylausführung. Gegenwärtig verzeichnen wir eine starke Steigerung für die kratzfesten Produkte mit der Lackdeckschicht sowie in der matten Version, auf der nahezu keine Fingerabdrücke anhaften. Somit sind diese natürlich im Sortiment enthalten, genauso wie die Spiegeloberflächen. Sie sind neben einem reinen Deko-Spiegel auch als gleichwertiger Spiegelersatz auf Acrylbasis lieferbar. Außerdem zählt die Deep-Glass-Variante als Glasersatz zu den Neuerungen. Sie lässt sich schneiden und bohren wie ein herkömmlicher Holzplattenwerkstoff, wobei beispielsweise Aluminiumrahmen und Glasbeschläge entfallen. Dieses Material ist mit einer kratzfesten Lackierung versehen und findet bereits seit Jahrzehnten in der Sanitärbranche in Australien seine Verwendung. Aus dieser Werkstoffgrundlage erfolgte eine europäisierte Adaption für den Einsatz in der Küchenmöbelindustrie. Dazu wurde von uns eine besondere Trägerplatte (Crosscut) entwickelt, welche bedenkenlos weltweit für gefährliche Temperaturschwankungen, wie beispielsweise an Kühlschrankfronten, erfolgreich eingesetzt werden kann. Ferner finden sich in der Musterkollektion noch die mit Kristallglas veredelten Varianten für meist arabische Exportaufträge unserer Kunden sowie die strukturierten Oberflächen, die oft von Architekten objektbezogen verplant werden.

Gibt es hinsichtlich der Fertigung Besonderheiten?

Wir setzen für den sensiblen Prozess der qualitativen Hochglanzkaschierung auch mittlerweile Robotertechnik für die pfleglich Abstapelung von Großformaten ein. Dies bringt einiges an Entwicklungsarbeit mit sich, welche sich im Endeffekt am Produkt widerspiegelt und damit beispielhaft für unsere Firmenphilosophie steht. Genauso bieten wir Preforming-Kantenbearbeitung mit 90, 45 oder 30 Grad an. Die erste Variante wird naturgemäß für den Frontenbereich eingesetzt. Die anderen Versionen finden bei grifflosen Ausführungen und im Korpusbau ihre Verwendung, wobei die Letztere weniger starke Zwischenhalter erfordert. Die Fertigung kann in allen kratzfesten Dekoren produziert werden, wenngleich hierzu eine in Zusammenarbeit mit dem Lack- und Folienhersteller entwickelte besondere Zusammensetzung zum Einsatz kommt. Dieser Vorgang ist mit der bewährten Standardhochglanzware nicht möglich, da dabei weder das Acryl noch der Decklack eine Biegung von 45 Grad zulassen. In diesem Fall treten Mikrorisse auf, die zwar zu Beginn nicht sichtbar sind, jedoch auf lange Sicht zum Vorschein kommen und die Optik beeinträchtigen.

Infos unter www.tzaustria.at

Sessel im Härtetest

SESSEL Sesselspezialist Grassmann wollte es genau wissen und ließ die Qualität und Belastbarkeit seiner Sessel vom TÜV Austria überprüfen.

Text: ***Thomas Prlić***

Die Sitzgelegenheiten werden über Druckstempel und Druckschablonen zehntausenden Lastwechseln ausgesetzt.

Günter Grassmann gilt mit seinem Betrieb bei Tischlerkollegen seit Jahren als verlässlichler Partner und Zulieferer von ebenso formschönen wie qualitativ hochwertigen Sesseln. Gegründet wurde das Familienunternehmen ursprünglich von Grassmanns Großvater, einem Wagnermeister. Grassmanns Vater erweiterte als Tischler dann das Produktspektrum und landete schließlich beim „Gestellbau", der inzwischen seit vier Jahrzehnten das Spezialsegment des Betriebs ist. Mit einem breiten Portfolio an Stuhlserien und verschiedenen Hockermodellen deckt Grassmann heute vielfältige Designansprüche ab und ist seit jeher auch stolz auf die Qualität seiner Produkte. „Wir sagen schon immer, dass unsere Sessel gut halten", sagt Günter Grassmann. Mit Zahlen oder Fakten untermauern konnte er diesen Anspruch allerdings bislang noch nicht – bis er vor Kurzem auf die Möglichkeit stieß, die Belastbarkeit seiner Produkte beim TÜV Austria überprüfen zu lassen.

AUF HERZ UND NIEREN

Auf dem Prüfstand am TÜV-Austria-Standort im 23. Bezirk in Wien können Möbelhersteller ihre Erzeugnisse auf Herz und Nieren testen und – nach bestandener Überprüfung – mit verschiedenen Zertifikaten versehen lassen. Der TÜV Austria vergibt das vor allem in Deutschland bei vielen Ausschreibungen geforderte GS-Label (für „Geprüfte Sicherheit") oder verleiht Produkten das TÜV-Austria-Siegel für eine Typen- oder Gebrauchswertprüfung. Bei Ersterer werden dabei Sessel, Tische, Schränke oder Betten nach den Erfordernissen der gültigen Normen getestet, bei Letzterer richtet sich die Überprüfung nach dem Kundennutzen unter Einhaltung der Sicherheitsvorschriften. Die TÜV-Austria-Fachleute bieten dazu außerdem auch die Möglichkeit einer Teilprüfung an, was beispielsweise für einen Betrieb als Begleitmaßnahme im Rahmen einer Produktentwicklung interessant sein kann. Ein Zertifikat ist damit allerdings nicht verbunden.

AUF FREIWILLIGER BASIS

Fenster und Türen sind vor Markteinführung laut der Bauproduktenverordnung verpflichtend mit dem CE-Kennzeichen zu versehen. Möbel wiederum müssen der allgemeinen Produktsicherheitsrichtlinie 2001/48/EG entsprechen und unterliegen zahlreichen Normen, die sich in die Segmente Möbel für den Außenbereich, den Wohnbereich, den Objektbereich und den Wohnbereich einteilen lassen. Ein verpflichtendes Qualitätskennzeichen gibt es jedoch nicht. „Eine Überprüfung erfolgt immer auf freiwilliger Basis", sagt Ing. Paul Preissler, der als Bereichsleiter Produktsicherheit beim TÜV Austria die Testreihen leitet. „Aber ein Tischler kann unser Logo etwa für Werbezwecke nutzen oder damit belegen, dass seine Produkte geprüft sind und den aktuellen Sicherheitsstandards entsprechen."

Günter Grassmann produziert viel für den Einsatz in der Gastronomie oder Hotellerie –

FOTOS: THOMAS PRLIĆ

Günter Grassmann und Paul Preissler am TÜV-Austria-Prüfstand

einem Bereich, in dem seine Produkte noch höheren Belastungen als im Privatsegment ausgesetzt sind. Für ihn bietet das TÜV-Austria-Siegel eine gute Unterscheidungsmöglichkeit zur Konkurrenz: „Wir haben im In- und Ausland Mitbewerber, die zwar im Design ähnlich sind, aber günstig anbieten und dabei nicht mit unserer Qualität mithalten können." Über das TÜV-Austria-Zertifikat hat der Sesselspezialist nun ein starkes Argument als Unterstützung im Verkauf parat.

AUF UND AB

Grassmann lässt derzeit einige Exemplare seiner meistverkauften Produktlinie nach den Anforderungen der unterschiedlichsten Normen beim TÜV Austria prüfen. Die Sitzgelegenheiten durchlaufen verschiedene Prüfungen: Die Sesselvorderkante wird beispielsweise über zwei Druckstempel alternierend 50.000 Lastwechseln mit einer Kraft von 800 N ausgesetzt. In der kombinierten Dauerhaltbarkeitsprüfung werden zudem 100.000 Lastwechsel auf die Sitzflächen mittels einer Prüfschablone – einer Art künstliches Hinterteil – und der Rückenlehne durch einen geformten Druckstempel aufgebracht.

» Ein Tischler kann unser Logo für Werbezwecke nutzen oder damit belegen, dass seine Produkte aktuellen Sicherheitsstandards entsprechen.«

Ing. Paul Preissler, TÜV Austria

Bei den Stühlen mit Armlehnen wird die Dauerhaltbarkeit – das Abstützen beim Aufstehen und Niedersetzen – über eine spezielle Prüfeinrichtung mit 30.000 Zyklen simuliert. Der Ablauf der Überprüfung richtet sich je nach Anforderung und Möbelstück: Rollcontainer werden etwa im voll beladenen Zustand 2000 Mal über zwei Hindernisse geschoben. Tische werden mit 10.000 Lastwechseln auf jeder Seite horizontal belastet. Der Preis für einen Prüfablauf, für den ein Betrieb zwei bis drei Testexemplare zur Verfügung stellen sollte, ist abhängig vom Aufwand und den gestellten Anforderungen und lässt sich deshalb nicht pauschal bemessen. Beim TÜV Austria ist man jedenfalls um Kundenfreundlichkeit bemüht und informiert den Auftraggeber sofort darüber, wenn im Prüfverfahren ein Mangel auftritt, um in einem solchen Fall gemeinsam das weitere Vorgehen zu besprechen.

Mit solchen Sorgen musste sich Günter Grassmann freilich gar nicht erst beschäftigen. Seine Sessel haben die bisher absolvierten Tests alle einwandfrei absolviert. Der erste getestete Stuhl, noch dazu eine besonders leichte Konstruktion, überstand die 100.000 Lastwechsel so gut, dass man gleich noch einmal 100.000 dranhängte. Und selbst die haben keine erkennbaren Auswirkungen hinterlassen.

www.tuv.at/möbel, www.grassmann.at

SCHOTT PYRANOVA®
Spezialglas für Brandschutz
E30 / 60 / 90
EW30
EI30 / 60 / 90

Schicht für Schicht mehr Sicherheit !
PYRANOVA® schützt im Brandfall !

The hot connection ...

SCHOTT
glass made of ideas
Generalvertretung für Österreich

... denn Kompetenz hat einen Namen

Glas Gasperlmair GesmbH
5602 Wagrain
Tel. 0 64 13/88 02-0
Fax 0 64 13/88 02-33
www.glas-gasperlmair.at
auftrag@ glas-gasperlmair.at

Komplettlösungen aus einer Hand

TÜREN Dana bietet für Tischler nicht nur fertige Türelemente, sondern auch speziell gefertigte Halbfabrikatslösungen in Losgröße 1.

Neben kompletten Türelementen beinhaltet das umfassende Sortiment von Dana auch Innentürrohlinge und technische Rohtüren, die vom Tischler selbst fertiggestellt und nach individuellen Wünschen ausgearbeitet werden können. Dank flexibler Produktionsprozesse und modernster Fertigungstechnologie können auch spezielle Halbfabrikatlösungen in Losgröße 1 gefertigt und in kürzester Produktionszeit geliefert werden. „Darüber hinaus zeichnet sich eindeutig ein Trend hin zu individuell hergestellten Fertigtürelementen ab", erklärt Markus Gutschlhofer, Verkaufsleiter für den Fachhandel. „Eine unserer besonderen Stärken liegt in der Fertigung und Lieferung kompletter Elemente, inklusive auf das jeweilige Türmodell abgestimmter Beschläge und Zargen. Damit erleichtern wir unseren Kunden die Bestellabwicklung, und die gesamte Kommission inklusive Beschlägen wird gemeinsam auf einer Palette unseren Kunden zur Verfügung gestellt", sagt Gutschlhofer. *(red/dana)* www.dana.at ■

Dana hat auch Innentürrohlinge und technische Rohtüren im Sortiment.

Designmöbelmodule

MINERALWERKSTOFF Rosskopf + Partner präsentiert auf der Euroshop innovative Oberflächenlösungen für die moderne Shopgestaltung.

Neben Quarzstein und Porzellankeramik stehen am Messestand von Rosskopf + Partner auf der Euroshop besonders Mineralwerkstoffe wie Hi-Macs im Fokus. Erstmals stellt der Verarbeitungsspezialist zudem eine ausgefallene Solid-Surface-Kollektion von Isomi vor, bestehend aus Tresen-, Sitz- und Mediamöbeln – entworfen von Designer Paul Croft – für die Rosskopf + Partner exklusiv Fertigung und Vertrieb in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernimmt. Der Clou dabei: Das skulptural anmutende Mobiliar besteht aus unterschiedlichen und teils thermisch geformten Modulen, die sich je nach Bedarf individuell kombinieren und nahtlos verschweißen lassen. Damit sind die Designerstücke in Serienfertigung eine attraktive Alternative zu frei geplantem Shopinterieur – sowohl in optischer, zeitlicher als auch in finanzieller Hinsicht. Einen Einblick in die kreativen Gestaltungsmöglichkeiten der Isomi-Kollektion bietet ein anschauliches Video unter: www.rosskopf-partner.de/kollektionen/isomi. *(red/rosskopf)* www.isomi.com, www.rosskopf-partner.de ■

Auf der Euroshop 2014 präsentiert Rosskopf + Partner Oberflächenlösungen für individuelles Shopdesign in der Halle 12, Stand 12/D70.

FOTO: ISOMI, DANA

Für lichte, helle Räume: Gran Lux Glasschiebetür

Flexible Trennung

TÜREN Mit dem Schiebetürsystem „Gran Lux“ präsentiert Rubner vielfältige Möglichkeiten, um Räume elegant und funktionell zu trennen.

Der Raumbedarf kann sich je nach Lebensphase oder Wohnstil verändern. Dabei stellt das nachträgliche Öffnen oder Trennen von Räumen meist eine Herausforderung dar: Wände müssen abgebrochen oder versetzt bzw. neue Raumteiler eingebaut werden. Nach intensiver Entwicklungsarbeit bei Rubner Türen haben sich hierfür zwei elegante Lösungen herauskristallisiert.
Neben der Fertigbauwand Flexiwall gehört dazu auch das Glas-Schiebetürsystem Gran Lux, das für besondere Spannweiten bzw. Raumhöhen geeignet ist. Wie der Name bereits suggeriert, steht „Gran“ für große Abmessungen in Höhe und Breite und „Lux“ für die Helligkeit und das Tageslicht, die diese Schiebetürlösung in den Raum lässt. Gran Lux ist – wie alle Türen von Rubner – auf Maß gefertigt und flexibel einsetzbar. Außer ihrer Funktion als flexibler Raumtrenner gewinnt man mit der platzsparenden Glasschiebetür lichte, helle Räume. Die beweglichen und fixen Elemente sind beliebig kombinierbar. Auch die Einteilung der Glasfelder ist variabel und die Tür grundsätzlich in allen Holzarten lieferbar. Darüber hinaus garantiert das extrastarke Verbundsicherheitsglas ein hohes Maß an Sicherheit.
(red/rubner)
www.tueren.rubner.com

FOTO: RUBNER TÜREN

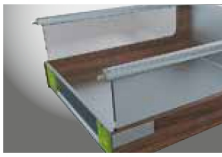
WÜRTH

VIELFALT
IN PERFEKTION
HALBFERTIGTEILE VON WÜRTH

Individuell auf Maß genau für Ihren Anspruch!
In Einzelteilen – oder zusammengebaut, ein Stück – oder für ein ganzes Bauvorhaben:

- Acryl Hochglanzfronten.
- Alurahmen und Schiebetüren.
- Korpen und Arbeitsplatten.
- Massivholzladen.
- Metall Fertigzargen.
- 3D Fronten.

Fragen Sie Ihren Verkaufsberater! Für weitere Informationen steht Ihnen unser Beschlägecenter unter **beschlaege@wuerth.at** oder **050 8242-2297** zur Verfügung.



Designm(a) Holzlade

Fertigschublade

Acryl-Hochglanzfronten

JETZT NEU: DIE WÜRTH APP.
KOSTENLOS IM APP-STORE UND AUF GOOGLE PLAY.
WWW.WUERTH.AT/APP

Maßgeschneidert

HALBFABRIKATE Wittmann bietet ein umfassendes Angebot an Zulieferprodukten.

Neben einer breiten Palette von Esszimmermöbeln, Objektstühlen und -tischen, die komplett bei Wittmann gefertigt werden, bietet das Unternehmen aus Scharnstein in Oberösterreich auch die Möglichkeit zur Herstellung individuell maßgeschneiderter Zulieferteile und Halbfabrikate. Wittmann verfügt seit Jahrzehnten über Erfahrung in der Bearbeitung von Massivholz und mit einem modernen Maschinenpark, zwei CNC-Bearbeitungszentren (5-achsig) und einer leistungsstarken Lackiererei über eine ausgezeichnete maschinelle und technische Ausstattung. Die Mitarbeiter sind Profis in ihrem Handwerk.
Das Holzlager ist mit gängigen Sorten stets gut bestückt, das heißt, die Lieferzeiten sind prompt. Die Bandbreite der Teile beginnt bei A wie Anleimer und enthält auch Leisten, Umleimer, Tischfüße, Rundstäbe, Handläufe, Wandverkleidungen, Gestelle, Platten, Bögen – und was immer man aus Massivholz machen kann. Die Oberfläche kann roh, lackiert, gebeizt oder geölt sein. Auch die Montage stellt kein Problem dar, mit den Handläufen für Objekte wie Altenheime kommt Wittmann quer durch Österreich.
(red/wittmann) www.wittmann-gmbh.at ■

Ob Gestelle, Tischfüße, Handläufe oder etwas anderes aus Massivholz – Wittmann bietet maßgeschneiderte Halbfabrikate und Zulieferteile.

FOTOS: WITTMANN

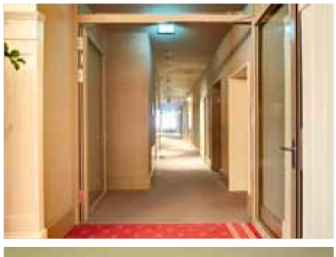
In Laufrichtung

TÜREN Sturm hat nach ÖNorm und VKF zugelassene, gegenläufige Rahmen- und Sperrtüren entwickelt.

In Pflegeheimen und Spitälern, Hotels, Büro- und Verwaltungsgebäuden, Schulen, Kultur- oder Sporthallen benötigt man des Öfteren zweiflügelige Türen mit unterschiedlichen Öffnungsrichtungen. Grund dafür ist, dass es in breiten Gängen üblich ist, dass die Personen auf der rechten Seite des Ganges laufen. Die zweiflügeligen Türen können dann jeweils in Laufrichtung öffnen. Dies wird als gegenläufig bezeichnet. Abgestimmt auf diese besondere Anforderung hat Sturm zwei neue Produkte entwickelt: eine gegenläufige Rahmentür und eine gegenläufige Sperrtür. Beide verfügen über Zulassungen nach ÖNorm und VKF. Für den deutschen Raum werden die Türen gemäß DIN mit einer Zustimmung im Einzelfall zugelassen. Neben dem Brandschutz erfüllen die Türen auch Zusatzanforderungen wie Rauchschutz und Dauerfunktion.

Besonderheiten:
- mit und ohne Lichtausschnitten oder Füllungen
- mit und ohne Seiten-/Oberteil
- Zargen, Türblätter und Verglasungen in verschiedenen Ausführungen und Sonderformen möglich
- Durchgangslichte max. B x H: 2875 x 3300 mm

(red/sturm) www.feuerschutztuer.com. ■



Oben: Beispiel für eine gegenläufige Rahmen-Drehtür. Unten: Beispiel für eine gegenläufige Sperrtür

FOTOS: STURM

Moderne Designelemente

MÖBELTEILE Der Zulieferspezialist Speedmaster hat ab sofort zwei neue Frontmodelle im Sortiment.

Unter dem Motto „Ihre Ideen bestimmen unser Sortiment“ fertigt die Firma Speedmaster die unterschiedlichsten Möbelteile und bietet dem Tischler vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Ab sofort sind zwei neue Frontmodelle im Programm.

GLASOPTIK-FRONT

Speziell für Möbelfronten ist Glas aufgrund der hochwertigen Optik ein beliebter Werkstoff. Es ist allerdings auch mit einem gewissen Aufwand in der Produktion verbunden. Die neue Glasoptik-Front mit Laserkante ist dafür die passende Lösung. Das Glas von der Rolle ist funktional sowie optisch genau auf das Systembauteil Oberfläche, Holzträger und Gegenzug abgestimmt. Es vereint die hochwertige Echtglasoptik in Kombination mit den positiven Eigenschaften des polymeren Werkstoffs und bietet so die maximale Flexibilität im Rahmen der Fertigung. Die besondere Glasoptik entsteht aus dem Zusammenspiel zwischen Oberfläche und passender Duo-Design-Laserkante. So erhalten Möbelfronten durch die hochglänzende Oberfläche und die dreidimensionale Tiefenwirkung eine besonders edle Optik.

RAHMENFRONT

Im Bereich der beschichteten Fronten ist eine neue Rahmenfront aus 19-mm-Dekorspanplatte mit 8-mm-Füllung erhältlich. Die fünfteilige Rahmentür in den verschiedensten Holzdekoren verleiht dem Wohnraum ein neues Gesicht und stellt eine schöne Alternative zu den schlichten, glatten Oberflächen dar. Die Konfiguration und Bestellung der neuen Frontmodelle erfolgt bedienerfreundlich im neuen Internetshop. Große Umschlagsmengen kombiniert mit optimierten Arbeitsabläufen ermöglichen Speedmaster eine effiziente Abwicklung – auch bei Kleinstaufträgen. Die Lieferung ist kostenlos, schon ab einem Stück. *(red/speedmaster)* www.speedmaster.at ■

Glasoptik-Front mit Laserkante

Neue Rahmenfront aus 19-mm-Dekorspanplatte mit 8-mm-Füllung

FOTOS: SPEEDMASTER

APPIA CONTRACT
a part of SELVA group

Wir, die Appia Contract GmbH, stellen Hoteleinrichtungen vor allem für die gehobene Hotellerie her. In unserem Marktsegment sind wir in Europa führend. Unsere Kernkompetenz ist der Innenausbau für die gehobene Hotellerie mit handwerklicher Perfektion, hochwertigen Werkstoffen und exklusivem Design.

Für eine künftige Zusammenarbeit suchen wir:

Qualifizierte MONTAGEFIRMEN
für Hotel-Innenausbau
(Zimmer + allgemeine Bereiche)
für D, A, CH

Sie haben Erfahrung in dieser Branche und können bereits durchgeführte Projekte vorweisen? Dann freuen wir uns auf Ihre kurze, schriftliche Bewerbung an:

APPIA Contract GmbH, z. HD. Geschäftsleitung, Dorfstr.20
84378 Dietersburg / Peterskirchen. Tel. 08565 96100 - E-mail: info@appia-contract.com

ESG in bester Qualität
wiesbauer.
LEBEN MIT GLAS
Glas Wiesbauer GesmbH & Co. KG
4310 Mauthausen · Freistädter Straße 5
T: 07238/22 98 · F: 07238/36 55
E: office@glas-wiesbauer.at · I: www.glas-wiesbauer.at

BESCHLÄGE

EKU
Swiss Sliding Solutions
www.eku.ch

EKU AG, Schiebelösungen, 8370 Sirnach, Switzerland
Tel. +41 (0)71 96 96 100, Fax +41 (0)71 96 96 110

MASCHINEN- UND MASCHINENZUBEHÖR

SCHÖBERL
Ihre gute Verbindung.

Maschinenfabrik Rudolf Schöberl Gesellschaft m. b. H. & Co. KG.
A-4320 Perg
Naarner Straße 42
T +43 (0) 7262/523 35
schoeberl@schoeberlpressen.at
www.schoeberlpressen.at

ZULIEFERTEILE

Rapid HOLZTECHNIK
Möbelfronten • individuell und schnell

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

GLAS UND ZUBEHÖR

IHR SPEZIALIST FÜR BRANDSCHUTZGLAS

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

vetrotech SAINT-GOBAIN

HOG

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

TISCHLER *JOURNAL*
Die nächste Ausgabe erscheint am
4. Februar 2014
Anzeigenschluss ist der
17. Jänner 2014

HANDL
Vorsprung in Holz. Kunststoff. Aluminium.

TOP KAM- u. CNC-GEBRAUCHTMASCHINEN

- BIESSE AKRON 440 Kantenanleimmaschine
  bis 10 mm Komplettbearbeitung, Bj. 2009
- BIESSE AKRON 850 Kantenanleimmaschine
  bis 15 mm Komplettbearbeitung, mit Rückholeinrichtung, Bj. 2005
- OTT Profimatic Kantenanleimmaschine
  bis 25 mm Komplettbearbeitung
- BIESSE Rover 22 CNC-Bearbeitungszentrum
  für den Einstieg in die CNC-Technik
- ABB Roboter IRB 4400

Infos: www.handl.at • 07242 66871-28 Andreas Nöttling • maschinen@handl.at

VERKAUF
SCHNITTHOLZ: Kirsch, euro Nuss, Platane, Buche ged., Akazie ged., Ahorn 30/50/60 mm à € 270,–
MASSIVHOLZPLATTEN: Buche, Eiche, Birn, Pappel, Erle, Nuss
Tel. 07258/2533, info@elefant-moebel.at
DRECHSLERARBEITEN MASSIVHOLZTEILE

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

LOHMEYER
SMART·WOOD·WORKING

Optimales Preis-/Leistungsverhältnis zu günstigen Preisen!

Kantenanleimmaschinen, Formatkreissägen

Lohmeyer, ein Produkt von HANDL Budget.

www.handl.at

neuner haus
Obdach. Und mehr.

Ihre Spende zählt!

Wir helfen kostenlos allen Tieren obdach- oder wohnungsloser Menschen in Wien. Denn oftmals ist ein Tier der letzte Freund von Menschen auf der Straße.

Unterstützen auch Sie uns – Ihre Spende hilft.
neunerhaus Tierärztliche Versorgungsstelle
Raiffeisenlandesbank NÖ-Wien
Konto-Nr.: 114 725 29, BLZ: 32000
IBAN: AT72 3200 0000 1147 2529,
BIC: RLNWATWW

vet

www.neunerhaus.at

HANDL
SPÄNEX
entstauben
brikettieren
pelletieren
heizen
zerspanen
spritzen
nolting
Feuerungs-Technik
Trausenegger Straße 5, A-4600 Wels
Tel.: +43(0)7242/66671-21, Fax DW 56
HANDL
spaenex@handl.at
www.handl.at

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

Freischwinger
KEILGEZINKT
wittmann
NATÜRLICH BUCHE
GESTELLVARIANTEN
www.wittmann-gmbh.at
Wittmann GmbH | Mühldorf 4 | 4644 Scharnstein | buero@wittmann-gmbh.at

KFZENTRUM WINKLER
A-4121 Altenfelden
Tel. 07282/63886, Fax 63885, Mobil: 0664/4430515
E-Mail: kfzentrum@winkler.co.at, homepage: www.kfzentrum.at
Gebrauchte Transporter 3,5 t zu Top-Preisen!

Mercedes 513 CDI Sprinter 3,5 to Koffer 4200x2100x2200, Bj. 2011, 90000 km
Mercedes 319 CDI Sprinter HD-Bus RS3665, 6-9-Sitzer, Autom., Klima, AHV etc., Bj. 2011, 62000 km
Mercedes Vito 115 CDI 4x4 Mixto Lang, 6-Sitzer LKW, Automatik, Klima etc., Bj. 2008, ca. 83000 km
Ford Transit 140EL350 Koffer (140 PS), 900 kg Nutzlast! 4150x2100x2350, Klima etc., Bj. 2010, 67000 km
Ford Transit 140EL350 Fahrgestell lang (140 PS), Aufbauten bis 4,5 m, Klima etc., Bj. 2010, 67000 km
Ford Transit 115EL350 Koffer/LBW (115 PS), 4150x2050x2200, Bj. 2007, 106000 km
Ford Transit 110FL350 Koffer/LBW, 4600x2150x2100, Tiefrahmenfahrgestell 3-Achser!, LK ca. 50 cm, Klima, Standheizung etc., Bj. 2007, 71000 km
Ford Transit 115T300 HD-Kasten (116 PS) Frontantrieb, ca. 1,3 to Nutzlast! 3200x1800x1900, Bj. 2010, 77000 km
Fiat Ducato 2.2 JTD HD-Kasten (101 PS) L2H2, Hochdach, Klima etc., Bj. 2009, ca. 69000 km
Iveco 35C12 Pferdetransporter mit nagelneuem IFOR Transportaufbau, AHV etc., Bj. 2004, **69500 km!**
Citroen Jumper HDI (145 PS) Koffer, 4300x2100x2300, Klima etc., Bj. 2011, 96000 km
Citroen Nemo 1,4 D Kasten, Bj. 2009, Schiebetür, Klima etc., **€ 4.900,– netto**
Opel Movano 2.5 CDTI (120 PS) Koffer, Nutzlast ca. 1,2 to, 4250x2150x2350, Bj. 2009, 150000 km
Ford Focus TD Van (LKW) 109 PS, Klima etc., Fzg absolut neuwertig!, Bj. 2009, € 5.900,– netto
Weidemann Radlader/Hoftrak 1904 DP, 48 PS, 3,5 to GG, Kabine/Heizung, Schnellwechsler, Schneeschaufel, Palettengabel etc., ca. 1900 Bh, Bj. 2000
Kommunalgerät Carraro Superpark 38 PS Diesel, Kabine/Heizung, Allradantrieb, Mähausrüstung, Schneefräse etc., Bj. 2000, erst 1600 Betriebsstunden!
Div. gebrauchte Kofferaufbauten für Sprinter, Crafter, Transit etc. auf Lager – Montage kann von unserer Fachwerkstätte durchgeführt werden!

Wir besorgen Ihnen gerne Ihren Spezialtransporter auf Wunsch!
Inzahlungnahme und Finanzierung möglich!
Jetzt neu! Gebrauchtteile für Ihren Mercedes Sprinter!

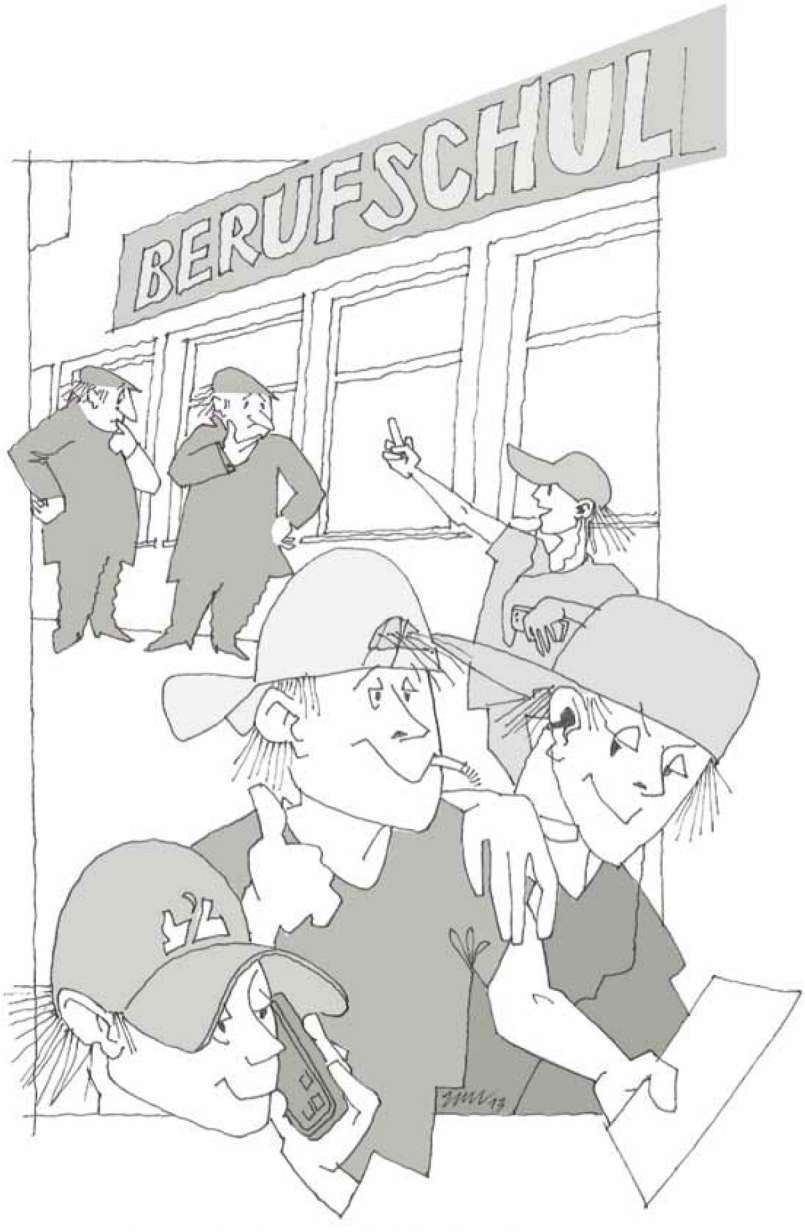
marlan®
Arbeitsplatten 24 mm massiv
kein Trägermaterial
auflegen wie Stein,
verkleben wie Mineralwerkstoff!
www.marlan.at

Sonderanfertigung
von Brandschutzportalen
in **EI30** und Brandschutz-
fenstern in **EI30/EI60**
ÜA-zertifiziert
sowie Hauseingangstüren
für **Wiederverkäufer**
WÖHRER
Fenster-Türen-Technik GmbH
Hart 11
07262/62954, Fax DW 25
office@woehrer.cc
www.woehrer.cc

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

GREENPEACE
DIE ZUKUNFT DER ARKTIS?
GEMEINSAM KÖNNEN WIR DIE ÖLKONZERNE NOCH STOPPEN: SaveTheArctic.org

TG Tischlerei Gschossmann
3691 Nöchling, office@gschossmann.at
www.holzladen.at



» Motivation ist der entscheidende Faktor, um auch schwächere Jugendliche auf einen erfolgreichen Weg zu bringen. «

Mehr dazu auf Seite 8

ILLUSTRATION: JUST, COLORATION: CECILE M. LEDERER | BUTJABUTJA - MULTICROSSMEDIA

Wir Tiroler

lieben die Herausforderung ...

… und bauen erstklassige
Holzbearbeitungsmaschinen!

FORMAT-4
Qualität und Präzision
aus ÖSTERREICH

perfect 608
x-motion plus

Hochpräzisionsaggregate sichern nahezu unsichtbare Leimfugen. Fügen und Eckenrunden, Radien-, und Flächenziehklinge auf nur 4,20 m Länge!

FORMAT-4 - Wählen Sie aus mehr als 40 Holzbearbeitungsmodellen für Gewerbe und Industrie

7 Service- und Verkaufsstellen in Österreich
Sofort-INFO unter Tel. 05223/55 306
KR-Felder-Straße 1, 6060 HALL in Tirol
info@format-4.at, **www.format-4.at**

FORMAT®
Holzbearbeitungsmaschinen
für Handwerk, Gewerbe und Industrie

Jetzt neu mit

4,0 Ah Akku

makita

18V LITHIUM-ION
4,0 Ah
3,0 Ah
1,5 Ah

Akku-Bohrschrauber

DDF480RMJ

€ 507,95
(inkl. MwSt.)

Akku-Schlagbohrschrauber

DHP480RMJ

€ 522,95
(inkl. MwSt.)

BL MOTOR

XPT
EXTREME PROTECTION TECHNOLOGY

Maschinen werden ohne abgebildetem Zubehör ausgeliefert.
Alle angegebenen Preise sind unverb. empf. Listen-VK-Preise inkl. 20% MwSt. Detaillierte Informationen erhalten Sie auf **www.makita.at**