

# impuls

17

FRÜHLING 2013

INTERESSANTES RUND UMS HOLZ

## EDITORIAL



Liebe Leserinnen, liebe Leser

Fast unglaublich – der letzte Impuls liegt über ein Jahr zurück! Es war die grosse Ausgabe zu unserem 90-jährigen Bestehen.

Es gibt gute Gründe, weshalb der letztjährige Impuls ausgefallen ist. Es war schlicht und ergreifend viel zu viel los!

Unsere Engagements neben der Bewältigung des Alltags lauteten Giardina, Umweltarena, Holzpreis und stilhaus. Nicht genug, wir haben uns nebenbei in allen drei Kundengruppen anlässlich von drei Strategiemeetings intensive Gedanken über unseren Weg in die Zukunft gemacht und Teile davon bereits umgesetzt.

Erstmals setzen wir zwei Inserate, die bereits in der Presse laufen, auch in

den Impuls. Es ist für einen möglichen Kandidaten einfacher, sich hier ein Bild über uns zu machen. Und wer weiss, vielleicht wissen Sie ja jemanden, der sich bei uns voll und ganz entfalten könnte!

Bei der Lektüre wünsche ich Ihnen viel Vergnügen –und viel Erfolg im eben angelaufenen Baujahr 2013!

Andreas Seiz, Geschäftsführer

## AUSSTELLUNGEN

WAS HABEN DIE GIARDINA, HOLZPREIS, UMWELTARENA UND STILHAUS GEMEINSAM?

**PRIX  
LIGNUM  
2012**

**Giardina**  
Leben im Garten

**umwelt  
arena**  
Spreitenbach

**stilhaus**

**Holz ist und bleibt unsere Leidenschaft**, egal in welcher Form. Holz ist schlicht genial, es ist der Werkstoff mit der grössten statischen Festigkeit im Verhältnis zu seinem Eigengewicht und hat eine herausragende Ökobilanz. Dies wird beim Schalen einer Betondecke enorm geschätzt (H20er-Träger, Betonschalungsplatten), genau so wie bei älteren Gebäuden, die nur mit Holzkonstruktionen an die gestiegene Ausnützung angepasst werden können.

Die Verwendung von Holz will aber gut geplant und seriös umgesetzt sein. Offensichtliche Mängel traten nach dem Rekordsommer 2003 zu Tage, als ein eigentlicher Trend hin zu Holzdecks im bewitterten Aussenbereich entstanden ist. Wir sahen an der Gartenausstellung Giardina die Möglichkeit, potentiellen Kunden die Vor- und Nachteile des Werkstoffs Holz aufzuzeigen. In der Konsequenz haben

wir mehrfach darauf hingewiesen, dass andere Materialien für sie wohl geeigneter sind als der Werkstoff Holz. Unser Ziel sind zufriedene Endkunden- und das auch noch nach Ablauf aller Garantie- und Verjährungsfristen.

Wir sind überzeugt, dass jedes Baumaterial seinen idealen Anwendungsbereich hat, sei es Beton, Stahl, Glas oder eben Holz. Sehr spannend sind Projekte, welche die Vorzüge der einzelnen Werkstoffe zu verbinden wissen (Holzpreis). Wir vom Bau sollten sehr daran interessiert sein, dass sich nicht nur wir, sondern auch Architekten, Investoren und Bauherren mit dem Bauen der Zukunft auseinandersetzen (Umweltarena). Ideen für die praktische Umsetzung findet man in Rothrist in der Ausstellung stilhaus.

Ob sich alle unsere Engagements auch wirklich auszahlen, wird man sehen. Um zum

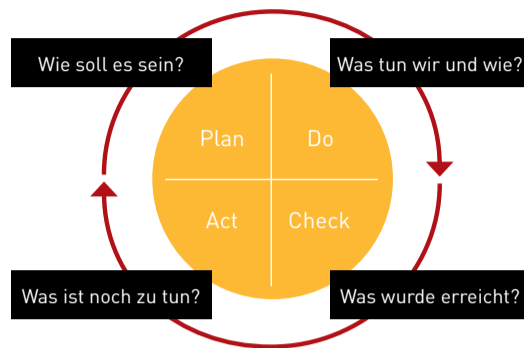
Anfang dieses Textes zurückzukommen: Holz ist unsere Leidenschaft. Unser Einsatz dafür ist es eben auch.



# QUALITÄT

## QUALITÄTSSICHERUNG - DER START

**Im Sommer 2012** führte ich zwecks der Weiterentwicklung der Hartwag AG eine Kundenumfrage zum Massivholzmarkt durch. Ich durfte in vielen interessanten Gesprächen die Sicht aus verschiedenen holzverarbeitenden Betrieben erfahren und konnte mir dadurch ein Bild der aktuellen Kundenbedürfnisse machen. Aus der Auswertung dieser Umfrage ging hervor, dass für die Kundschaft in der heutigen Zeit die gesicherte und konstant gleich wertige Qualität von Produkten der entscheidende Kauffaktor, mindestens jedoch ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium in der Materialbeschaffung, ist. So habe ich von Andreas Seiz den Auftrag erhalten, ein Qualitätssicherungssystem für das Kundensegment «Zimmereien/Holzbau» als Prototyp zu erarbeiten, denn das Ziel der Hartwag AG ist die Erhöhung der Kundenzufriedenheit. Durch ein einheitliches Vorgehen in der Auftrags-



abwicklung soll der Kundennutzen für Sie erhöht werden. Zum Kundennutzen gehört auch die ständige Verbesserung des Qualitätssicherungssystems. Es handelt sich dabei um einen rollenden Prozess – eine «never ending story», deshalb wird eine ständige Verbesserung im Sinne des PDCA – Zyklus (leider wie so vieles in englisch, deshalb die kurze Uebersetzung: Plan = planen, Do = tun, Check = überprüfen, Act = korrigieren) angestrebt.

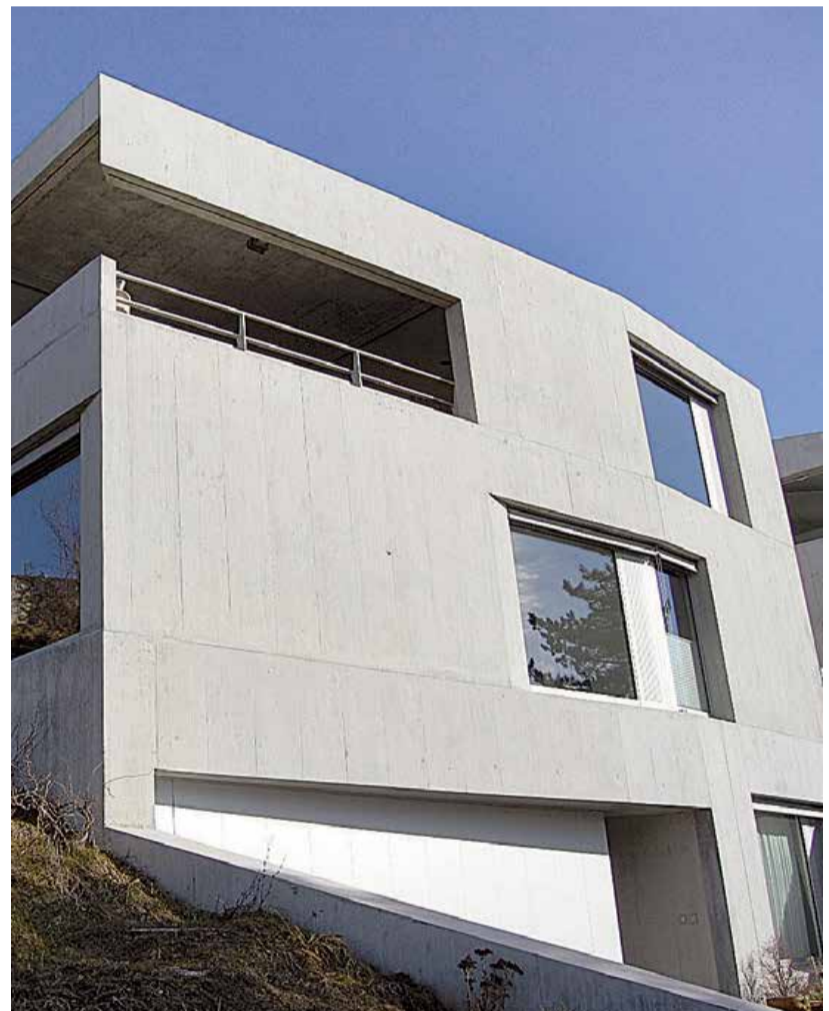
Nach einer intensiven Phase der Erarbeitung des Prototypes «Qualitätssicherungssystem», konnten wir mit der Einführung im neuen Jahr starten. Für mich war das eine sehr gute Gelegenheit, das erarbeitete QS – System für meine ausstehende Diplomarbeit zu verwenden.

Nun darf ich das QS – System noch bis Ende Januar begleiten, denn Mitte Februar beginnt für mich das Abschlusssemester an der Technikerschule für Holzindustrie in Biel. Ich bedanke mich ganz herzlich bei allen Mitarbeitern der Hartwag AG für ihre Mithilfe in der Erfassung der Ausgangslage zum Massivholzmarkt. Weiter bedanke ich mich bei der Firma Hartwag AG, die mir im Verlaufe des Praktikumsjahres sehr viel Vertrauen schenkte und mich unterstützte.

Christoph Schelker, Praktikant Technikerschule



Kerngrösse für jedes gute Gelingen: Objektbezogene Bemusterung



Beispiel einer gelungenen Sichtbeton-Anwendung

## QUALITÄTSSICHERUNG – DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG

**Die theoretischen Grundlagen sind erarbeitet – aus Erfahrung jedoch liegen zwischen Theorie und Praxis im Bau grosse Unterschiede. Das zentrale Element der Qualitätssicherung ist der Kundennutzen:** Sie sollen wissen, welche Leistung Sie als Kunde zum offerierten oder bereits vereinbarten Preis erwarten dürfen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, brauchen wir eine Reihe von Informationen. Unsere Mitarbeiter sind dabei, pro Anwendung (zB. Anforderung an die Sichtbetonqualität, gewünschte Ästhetik einer Holzfassade, ...)

eine Checkliste zu erarbeiten, damit im Beratungsgespräch die richtigen Fragen gestellt und beantwortet werden können. Für die anspruchsvolleren Holzanwendungen liegen die nötigen Checklisten bereits vor. Ob sie sich im Alltag bewähren, wird sich in den nächsten Wochen und Monaten zeigen.

Ein weiteres zentrales Element ist die Kontrolle zwischen den einzelnen Verarbeitungsschritten. Standardisierte Produkte sind unproblematisch, sie werden häufig vom Werk direkt auf den Bau geliefert. Anders verhält es

sich bei objektweise angefertigten Produkten. Hier legen wir grossen Wert darauf, dass mindestens der letzte Veredelungsschritt in unserem Werk stattfindet. Es ist ein grosser Vorteil, wenn der gleiche Mitarbeiter, der mit Ihnen zusammen die Produktevaluation vorgenommen hat, die Schlusskontrolle ausführt. Getreu nach dem Motto ‚Gut Ding will Weile haben‘ haben wir noch keinen Anspruch, dass alles von Beginn weg bestens funktioniert. Sicher aber werden wir uns im Jahr 2013 in Sachen Qualitätssicherung spürbar verbessern. ■

# MASSIVHOLZPLATTEN

DIE ALTERNATIVE IM SCHNITTHOLZBEREICH

**Massivholzplatten liegen im Trend** – leider ein bisschen auf Kosten unseres angestammten Geschäftsfeldes der Klotzbretter. Jammern nützt nichts, im Gegenteil: Veränderungen kann man nicht aufhalten, sondern muss sie als Herausforderung begreifen und als solche akzeptieren.

Individuelle, hochwertige Arbeiten auf der einen und Industrieproduktionen auf der anderen Seite sind sehr gut bedient mit

Klotzbrettern. Bei vielen Arbeiten im Bereich dazwischen ist die Laubholzplatte das richtige Produkt, sei es als keilverzinkte Platte beispielsweise für Brandschutzanwendungen oder aber als Platte mit durchgehenden Lamellen für Möbel und Einbauten.

Seit mehreren Jahren haben wir begonnen, ein umfassendes Sortiment an Laubholzplatten aufzubauen, das kundenspezifisch produziert wird. Es bedeutet, dass wir vorzugsweise

Platten zwischenlagern, die bezüglich Holzart, Qualität, Verleimung, Format und Ausführung objekt- oder kundenbezogen produziert worden sind. Diese Produkte können kurzfristig geliefert werden. Im Schnitt benötigen wir je nach Auslastung ca. 2 Wochen für Objektlieferungen. Die Basis für diese vergleichsweise kurzen Lieferfristen ist ein eindrückliches Lager an getrocknetem Rohholz. Meinen Sie nicht, es wäre eine Offerte wert? ■



Massives Plattenlager



Ausgesuchte Laubholzplatten



Ein Resultat, das sich sehen lässt

## HOLZPREIS

HARTWAG: OFFIZIELLER PARTNER PRIX LIGNUM 2012

### PRIX LIGNUM 2012

**Die Idee eines Holzpreises** geisterte schon länger durch die Branche. 2005 ist Pirmin Jung mit der Frage an uns herangetreten, ob wir allenfalls bereit wären, einen Holzpreis der Zentralschweiz als Vorläufer eines Holzpreises für die Schweiz mitzufinanzieren. Das Resultat war in der Beilage zur Architekturzeitschrift Hochparterre 6-7 / 2006 sichtbar.

Um die Erfahrungen mit dem Holzpreis Zentralschweiz 2006 reicher gingen die Initianten an den Holzpreis 2009, der schweizweit ausgeschrieben werden sollte. Leider klemmte es wiederum am Geld. Wir unterstützten das Ansinnen erneut. Das Resultat war wiederum in einer Sonderbeilage zum Hochparterre sichtbar. Da der Holzpreis seinen eigentlichen Zweck, die mediale Breitenwirkung verfehlte, wurden beim Holzpreis des Jahres 2012 die nationalen Preise Gold, Silber und Bronze

vergeben. Ob damit das Ziel, den Werkstoff einem breiten Publikum zugänglich zu machen, erreicht wird, bleibt abzuwarten.

Insgesamt haben wir an diese drei Preise den Betrag von CHF 250'000.— beigetragen. Ob ein Return on Investment beziffert werden kann, bleibt offen. Sicher aber ist, dass heute mit dem Werkstoff Holz Projekte realisiert werden, die vor Jahren noch völlig undenkbar gewesen wären. Vielleicht hat unser Engagement ein bisschen dazu beigetragen. ■

### HARTWAG MASSIV HOLZ



#### Holz für Zimmereien

Holzbau-Objekte sind individueller, grösser und komplexer geworden. Holzfassaden, Holzdecks und Konstruktionshölzer sind unsere Leistungen im Bereich Holzbau.



#### Holz für Schreinereien

Im Bereich Schreiner ist unsere Welt ausschliesslich das massive Holz, sei es vom geschnittenen Baumstamm bis hin zur objektbezogen produzierten Laubholzplatte.



#### Holz für Baufirmen

Jeder Bau beginnt mit Holz. Vom Baukantholz bis zur hochwertigsten Sperrholzplatte für Sichtbeton führen wir alle Hölzer in unserem Bausortiment.

Hartwag-Infotafel an der nationalen Prix Lignum Gewinner-Ausstellung

**HARTWAG**  
■ ■ ■ M a s s i v H o l z

# VENEDIG

## MITARBEITERREISE NACH VENEDIG

**Aus Anlass des 90-Jahr-Jubiläums** lud die Hartwag ihre Mitarbeiter mit Partnerinnen und Partnern im November 2011 zu einer dreitägigen gemeinsamen Reise in die Lagunenstadt Venedig ein. Dabei wurde in zwei Gruppen gereist, so dass der Betrieb für unsere Kunden zu jeder Zeit aufrechterhalten werden konnte. Bei einigen gemeinsamen und vielen individuellen Erkundungen der Stadt konnte eindrücklich erlebt werden, welche Macht und welcher Reichtum durch erfolgreichen Handel in dieser Stadt einst geherrscht hat. Die vielen, zum Teil wenig erfolgreichen Versuche, den Verfall der einstigen Weltmetropole aufzuhalten, bot für die Mitarbeitenden aus der Baunebenbranche viel Diskussionsstoff. Natürlich gab es daneben viel Gelegenheit zum Geniessen, Flanieren und soziale Kontakte pflegen. Wir werden die Reise in bester Erinnerung behalten. ■



# DANKE

## ABSCHIED VON PAUL SUTER

**Nach 30 Jahren Einsatz** für die Hartwag durften wir Paul Suter Ende September 2012 mit einer kleinen internen Feier in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden. Mit Paul Suter hat der letzte Vertreter der «alten Garde» die Firma verlassen. Im Laufe seines Wirkens



für die Hartwag war Paul Suter in praktisch allen relevanten Bereichen der Hartwag tätig. Begonnen hat alles mit seiner Einstellung als Lagermitarbeiter im Februar 1982.

Während der folgenden Jahre, in denen der Handel von Klotzbrettern die Kernkompetenz der Hartwag darstellte, perfektionierte der gelernte Landwirt seine Holzkenntnisse. Er übernahm zunehmend Verantwortung für die Holz Trocknung und stieg später zum Lagerchef auf. Nach dem Übertritt vom Lager ins Büro im Jahre 1996 übernahm Paul Suter nach dem Abgang von Sepp Lichtenauer schliesslich für grosse Bereiche des Schnittholzeinkaufs Verantwortung.

Unsere Kunden kennen Paul Suter aus seiner Verkaufstätigkeit vor allem aus dem Schreinereibereich, wo er mit viel Herzblut

und Überzeugung für den Werkstoff Holz eintrat. Aber auch den modernen Sortimenten wie den Bodenrosten verschloss er sich nicht und punktete mit viel Fachwissen. Charakterlich war Paul Suter in all den Jahren wie das Holz, dem er sich verschrieben hatte: natürlich, beständig und zuverlässig, dabei meist unspektakulär und ruhig. So war es auch nur konsequent, dass er sich selber um seine Nachfolge kümmerte und seine Kunden somit auch nach seinem Austritt bei Peter Scheller in guten Händen weiss.

Die gesamte Belegschaft dankt Paul Suter für seinen grossen Einsatz und wünscht ihm einen unbeschwerten neuen Lebensabschnitt bei guter Gesundheit, in dem er sich seiner Familie und den Hobbies Wandern und Reisen widmen kann. ■

Wir bieten 2 Vollgas-Stellen:

## VERKAUFSMITARBEITER/IN

BAUMEISTER

## KUNDENBERATER

HOLZBAU OBJEKTGESCHÄFT

In den letzten Jahren haben wir uns eine gute Marktposition erarbeitet. Da wir uns weiterentwickeln wollen, suchen wir zwei engagierte und kommunikative Persönlichkeiten zur Verstärkung der jeweiligen Abteilungen. Details sind ersichtlich unter [hartwag.ch/über uns/stellen](http://hartwag.ch/über_uns/stellen)

Hartwag AG, Frau Gudrun Sinerius, Furtbachstrasse 3, 8107 Buchs ZH  
Telefon 044 847 10 44, [gudrun.sinerius@hartwag.ch](mailto:gudrun.sinerius@hartwag.ch)