

EDITORIAL



Liebe Leserinnen, liebe Leser

Seit dem letzten Impuls sind rund zwei Jahre vergangen. Damals war das Wort Finanzkrise in aller Munde. Heute müssen wir nüchtern feststellen, dass

die meisten Krisenverursacher nichts dazugelernt haben. Wie sonst ist es zu erklären, dass die Bankerlöhne bereits wieder das Vor-Krisenniveau erreicht haben?

Der Hinweis, man müsse marktgerechte Löhne bezahlen, klingt für mich wie ein schlechter Witz. Immerhin sagen die Banken nicht, sie müssten für fähige Leute hohe Löhne bezahlen. Würden sie dies tun, dann wäre einwandfrei belegt, dass zwischen der Lohnhöhe und der Arbeitsqualität kein Zusammenhang besteht.

Wie dem auch sei: Ihnen und uns würde die Eidgenossenschaft nicht mit 68 Milliarden unter die Arme greifen. Wir sind daher gezwungen, unseren Job richtig zu machen. Und das jeden Tag.

Den Impuls haben wir im Design angepasst. Geblieben ist die bewährte Ausrichtung der Texte. Bei der Lektüre wünsche ich Ihnen viel Vergnügen.

Andreas Seiz, Geschäftsführer

NEUE NORMEN

ALLE MASSIVHOLZPRODUKTE FÜR DEN MODERNEN HOLZ- UND INNENAUSBAU

Endlich! Die neuen Normen für Holzprodukte sind seit dem 1. September 2010 in Kraft. Auch wenn wir damit nicht in allen Punkten einverstanden sind, so haben wir in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden erstmals ein umfassendes Werk zur Hand, das von allen Branchenverbänden als tragfähiger Kompromiss ausgearbeitet und verabschiedet worden ist. Das Wichtigste in Kürze:

Umfassend beschrieben

Es gibt ein Normenwerk, das die meisten im modernen Holzbau und Innenausbau verwendeten Massivholzprodukte definiert. Alle wesentlichen Branchenverbände haben mitgewirkt. Es bedeutet, dass bei Uneinigheiten für Expertisen klare Grundlagen vorhanden sind und damit deren Klärung rascher als bisher erfolgen kann.

Die rechtliche Situation ist definiert. Die Rechte und Pflichten der Beteiligten ist klar niedergeschrieben. Wichtig: Die Differenzierung zwischen Werkvertrag und Kaufvertrag



Die Neuen Normen im neuen Gewand.

bleibt weiterhin bestehen, weil dies das Obligationenrecht als übergeordnetes Recht so vorschreibt. Die Differenzen in der Garantie-

zeit (Kaufvertrag 1 Jahr, Werkvertrag 2/5 Jahre) und dem Garantiefumfang bleiben somit bestehen. Was vielleicht etwas auf der Strecke bleibt ist die Tatsache, dass Holz gewachsene Natur ist und daher im massiven Zustand nicht vollständig normiert werden kann. Der umfassenden Bemusterung kommt daher grosse Bedeutung zu.

Referenzmuster

Die Muster haben den Zweck, die Eigenschaften des Holzes nicht nur zu beschreiben, sondern visuell im Kontext der übrigen Materialien erlebbar zu machen. Wir sehen immer häufiger, dass Ausschreibungen gemacht werden, die nicht sortierbar sind, weil die geforderten Kriterien sich teilweise gegenseitig widersprechen. Hier bleibt uns nur, an den gesunden Menschenverstand zu appellieren. Wir erlauben uns in diesem Fall, nicht das zu offerieren, was ausgeschrieben ist, sondern das Holz so anzubieten, wie wir es liefern können.

WERBUNG UND HOLZ

EINE NICHT GANZ UNPROBLEMATISCHE ALLIANZ

In der Werbung glitzert und glänzt es, ist wunderbares Wetter und immer beste Stimmung. Dagegen ist nichts einzuwenden, denn jedermann weiss, dass die Werbewelt viel positiver ist als die reale Welt.

Bei Holz stellt sich die Frage aber schon anders. Holz verändert seine Farbe und seinen Ausdruck im unbehandelten Zustand ganz entscheidend. Wir möchten dies anhand einer unbehandelten Fassade aus Lärchenholz zeigen.

Aus der Praxis

Das Beispielfoto zeigt ein Haus aus einer Werbekampagne eines bekannten Holzbauers, wie es ein paar Monate nach Fertigstellung ausgesehen haben mag. Für Sie als Fachperson ist klar, dass das Gebäude die Farbe so nicht behält. Aber für einen potentiellen Bauherrn, der letztlich das Haus bezahlt, ist vermutlich nicht so klar, dass sich die Farben seines Gebäudes in den ersten zwei Jahren von braun über grau hin zu schwarz bewegen können. Dies ist mit den beiden Bildern vergleichbarer Fassaden eindrücklich belegt.

Aufgrund unserer Praxis gehen wir davon aus, dass in der Mehrzahl der Fälle die Bauherren und Architekten unvollständig informiert werden. Wie sonst ist es denn zu erklären, dass die überwiegende Zahl der Objekte im Neuzustand abgebildet ist. Natürlich könnte man jetzt trefflich darüber



Eine Holzfassade in der Werbekampagne ...



... und nach ein paar Jahren.

streiten, ob das unlautere Werbung ist oder nicht. Dass Werbung häufig an der Grenze zur Wirklichkeit operiert, ist klar und daher ist dieses Vorgehen vermutlich formaljuristisch korrekt. Das Handeln der am Bau Beteiligten sollte aber einen ganz anderen Fokus haben. Es sollte sich an der Zufriedenheit der Bauherren orientieren. Erfahrungsgemäss müssen Lösungen angeboten werden,

die – um beim Beispiel einer Holzfassade zu bleiben – einen Zeithorizont von 5–10 Jahren anvisieren. Nach 5 Jahren hat der Bauherr im Normalfall noch den Eindruck, er wohne in einem neuen Haus. Danach ist er in der Regel bereit, kleinere Wartungsarbeiten ausführen zu lassen. Erst nach 10 Jahren und mehr hat er Verständnis für aufwendigere Reparaturen an seinem Gebäude.

Langfristig gute Lösungen

Keinesfalls darf es so sein, dass erste Schäden am Gebäude entstehen, kurz nachdem die Garantien abgelaufen sind. Selbst Abmahnungen helfen in einem solchen Fall nicht weiter, denn mit Abmahnungen kann ein Baulaie in der Regel nichts anfangen. Er kann sich den abgemahnten Zustand, der eintreten kann, in der Regel nicht vorstellen.

Gute Beratungen setzen auf eine offene Kommunikation, die Knacknüsse frühzeitig auf den Tisch bringen. Um auf dieses Beispiel zurück zu kommen: Man müsste dem Bauherrn schon bei der Planung ein Bild des verwitterten Zustandes zeigen. Wenn er dies mit seiner Unterschrift auf dem gezeigten Foto akzeptiert, wissen wir, dass wir sauber kommuniziert haben und er das wirklich will. Wenn der Bauherr mit seiner Unterschrift zögert oder sie gar verweigert, dann müssen neue Lösungen gesucht werden, möglichst noch dann, wenn noch Alternativen geboten werden können. ■

EICHENHOLZFASSADE

AUFWÄNDIGE RENOVATION AM LAUERZERSEE

2009 wurde das abgebildete Gebäude auf der Insel Schwanau (Lauerzersee) aufwändig renoviert und unter Berücksichtigung der speziellen Bedingungen zweckmässig ergänzt, sodass eine kleine, moderne und feine Gastronomie möglich geworden ist. Bei der Renovation wurde viel Eichenholz verwendet. Dieses Holz, ursprünglich dem Adel

vorbehalten, galt lange Zeit als strategisches Gut. Dass Eichenholz gewählt wurde, war im vorliegenden Fall ohne Zweifel eine gute Sache, denn Eiche ist äusserst dauerhaft und die Details rund um die Thematik der Gerbsäure sind gut gelöst. Übrigens: Das so entstandene Lokal ist ein eigentlicher Geheimtipp und alleweil ein Besuch wert!

Unsere Produkte:

Fassadenlamellen, Lamellen für Tische und Bänke, Holzdecks, Klotzbretter für Treppentritte und Handläufe und Leimbinder, alles in Eiche.

Beteiligte Unternehmungen:

Nietlisbach Holzbau GmbH, Lauerz
Dettling Holzbau AG, Brunnen ■



Bilder, aufgenommen ungefähr ein Jahr nach Bauvollendung.

QUAL DER WAHL

WAS MACHT EINE GUTE SCHALUNGSPLATTE AUS?

In den letzten Jahren hat sich das Angebot am Schalungsplattenmarkt stark verändert. Neben Produkten neuer Anbieter sind auch überarbeitete Platten bekannter Produzenten am Markt erschienen.

Die einen Platten haben umlaufende Einleimer, auch Umleimer genannt, die anderen eine durchgehende Mittellage. Hier kann wiederum zwischen diversen Aufbauten unterschieden werden. Grösste Verbreitung haben Platten mit einem gleichschichtigen Aufbau von drei Lagen à je 9 mm Stärke, im Fachjargon auch einfach „3x9“ genannt.

Lange wurde der Grundsatz respektiert, dass die Summe der Decklagen nicht mehr als die Mittellage ergeben darf, daher gibt es auch einige Anbieter die den Aufbau «7-13-7» anwenden. Die Decklagen sind bei dieser Produktionsweise 7 statt 9 mm dick während die Mittellage 13 mm stark ist.

Am Limit

Diese Art der Decklagenproduktion verringert den Einsatz hochwertiger Ware, hat aber einen negativen Einfluss auf die Lebensdauer und Preisgestaltung. Neuerdings sind Schalungsplatten mit 6 mm Decklamellen und 15 mm Mittellage erhältlich. Hier wird das Material extrem ausgereizt.

Während bei Deckenarmierungen darauf geachtet wird, dass die Bewehrungsseile dort liegen wo die Beanspruchung am höchsten ist, also in den äusseren Druck- und Zugzonen, sollte bei Schalungsplatten nicht die Leimfuge die statischen Funktionen übernehmen. Kleinste Produktionsschwankungen können grosse Folgen haben.



Gängige Produkte aus unserem Sortiment



Verschiedene Plattenaufbauten

Die Art der Oberflächenbearbeitung kann für hochwertige Bauteile von entscheidender Wichtigkeit sein. Schlecht ausgehobelte Decklamellen können Hobelwellenschläge oder sägerohe Stellen aufweisen. Diese hinterlassen unter Umständen hässliche Flecken am Beton und erlauben nicht die Produktion von Typ 4-konformem Sichtbeton. Für normale Anwendungen im Bereich Typ 2 genügen solche Produkte in der Regel allemal. Bei hochwertigen Produkten für Typ 4 Sichtbeton werden die Decklagen geschliffen und im Idealfall erst in einem zweiten Pressvorgang beschichtet.

Je nach Menge an Melaminharz, Zustand der Pressbleche und deren Reinigungsintervall ist der Lebenszyklus der aufgedruckten Vergütung und damit der Platte höher oder tiefer.

Die Kante: Qualitätsentscheidend

Der Kantenbeschichtung schenken einige Produzenten schon seit Jahren besondere Aufmerksamkeit. Gerade bei jenen Werken die schon seit Langem mit durchgehender Mittellage produzieren, haben sich hochwertige Beschichtungen wie Kantenlack oder PU-Filme durchgesetzt. Platten mit Umleimer sind weniger aufwändig und werden meistens mit normaler Dispersion versehen, der Farbton grau hat sich hier unterdessen durchgesetzt und gilt als Standard. Gelbe Kantenbeschichtungen gelten als heikel da diese gut sichtbare Abfärbungen hinterlassen können, für Typ 2 Anwendungen können jedoch Platten mit gelber Kantenversiegelung genügen. Platten mit grau versiegelten Kanten haben den Vorteil, dass bei Farbrückständen selten Mehrkosten für Reinigung entstehen.

Abschliessend lässt sich sagen, dass das Rad nicht neu erfunden wurde. Die Auswahl hat zugenommen und es ist schwieriger geworden, die optimale Platte zu finden. Ausserdem haben die Währungsschwankungen die Preisunterschiede zu etablierten Produzenten von Qualitätsplatten vergrössert. Eine gute Platte hat nach wie vor ihren Preis und macht sich aus unserer Sicht richtig eingesetzt immer bezahlt.

KUNDENEVENT 2009

EIN FEST DER SINNE MIT HUMOR

Im Jahre 2009 durfte die Hartwag auf stolze 88 Jahre ihres Bestehens zurückblicken. Die Schnapszahl 88 wurde noch durch 11 Jahre Geschäftsführung durch Herrn Andreas Seiz ergänzt, was uns im September 2009 Anlass genug für einen grossen Kundenevent in der Lagerhalle war.

Fast schon legendär wurde auch bei diesem Anlass durch Einsatz der ganzen Belegschaft die Lagerhalle in einen Erlebnisparcours und eine Festhalle für unsere Gäste verwandelt. Neben unseren Kunden, durch die das lange Bestehen der Hartwag überhaupt erst möglich ist, wurde auch Herr Martin Seiz für seine 50-jährige Tätigkeit als Geschäftsführer und späterer Verwaltungsratspräsident in der Hartwag geehrt.

Die Festivitäten werden uns durch verschiedene Showeinlagen in bester Erinnerung bleiben ...



INFO

Das neue Aktienrecht hat für uns eine kleine Änderung gebracht. Zwischen 1921 und 1968 haben wir unter Hart- und Weichholz AG firmiert, danach bis zum Sommer 2010 unter der Kurzform Hartwag. Die Aktienrechtsrevision hat nun zur Folge, dass wir neu unter Hartwag AG auftreten. Die bekannte Marke HARTWAG ist ein geschützter Markenname und bleibt weiterhin unser sichtbares Marktzeichen.



NEUE HOMEPAGE

DIE GANZE WELT DES HOLZBAUS AUF EINER SEITE

Unseren Internet-Auftritt haben wir innerhalb der letzten 10 Jahre bereits zum dritten Mal gesamthaft erneuert. Bei der nun erfolgten Neuauflage ging es darum, Unternehmern, Architekten und interessierten Bauherren konkreten Nutzen zu vermitteln.



REFERENZOBJEKTE

Bauherren und Architekten wollen Bilder sehen. Referenzen stehen daher im Zentrum der Homepage. Ziel ist es, die Sammlung der Objekte wachsen zu lassen, damit gezeigt werden kann, was mit zeitgemässen Materialien möglich ist. Sie sind herzlich eingeladen, uns referenzträchtige Arbeiten zu melden, damit wir unsere Sammlung an Referenzobjekten laufend erweitern können.



SCHNITTHOLZLISTE

Schnittholz ist gewachsene Natur. Dies vom Bürotisch aus sichtbar zu machen, ist das Ziel der Schnittholzliste. Sie haben die Möglichkeit, Stämme online zu vergleichen und den ausgewählten Stamm zu bestellen. Da die Bereitstellung nach Nummer wesentlich aufwändiger ist, erlauben wir uns, einen Unkostenbeitrag zu erheben. Dafür erhalten Sie genau den Stamm, den Sie wünschen.



FAKTENBLÄTTER

Zu sechs ausgewählten Themen haben wir Dokumente erarbeitet, die Ihnen unsere in Jahrzehnten gemachten Erfahrungen zugänglich machen. Dabei geht es um Fakten und nicht um Werbetexte. Damit die Dokumente im Fachpublikum bleiben, sind sie in einem geschützten Download-Bereich abgelegt. Rufen Sie uns an, wenn Sie noch nicht über die entsprechenden Zugangsdaten verfügen.



KATALOG

Unser Standardsortiment ist einfach und zweckmässig im Katalog (PDF) zusammengestellt. Die Profile sind massstäblich gezeichnet, damit Details herausgemessen werden können. Preise sind keine genannt, weil die Preisbildung von verschiedenen Faktoren abhängig ist. Keine Erwähnung findet das ganze Objektgeschäft, weil dort jedes Produkt individuell angefertigt wird.

NEUE GESICHTER

HERZLICH WILLKOMMEN BEI DER HARTWAG

Seit dem September 2009 begrüsst Sie Frau **Sarah Klappert** am Telefon. Sie verfügt über ein breites Spektrum an Erfahrungen in den vielen Belangen der Administration und ist aus unserem Büroalltag bald gar nicht mehr wegzudenken. Auch in Form diverser Marketingaktivitäten verkörpert sie die Visitenkarte unserer Firma.

Zeitgleich trat Herr **Roger Baumann** seine Tätigkeit im Verkauf für Schreinereien und Zimmereien in der Region Oberer Zürichsee an. Er verfügt über mehrjährige Berufserfahrung als Zimmermann und hat sich zum Techniker HF Holzindustrie weitergebildet. Somit kann er Ihnen in Beratung und Verkauf kompetent zur Seite stehen.



Sarah Klappert

Im Sommer 2010 hat Herr **Christian Wittler** Herrn Reto Stalder in der Abteilung «Baumeister» abgelöst. Auf seine langjährige Erfahrung in den Bereichen Innendienst und im Verkauf können Sie und wir bauen. Er hat viel Freude am Kundenkontakt, was Sie bemerken werden und kann auch im Bereich Marketing noch wertvollen Input liefern.

Das Lagerteam wurde im 2010 gleich durch zwei neue Mitarbeiter verstärkt. Herr **Karl Eugster** ist als gelerntem Zimmermann der Werkstoff Holz bereits bestens vertraut. **Herr Martin Sutter** bringt seine Erfahrungen aus dem Gebiet der Logistik bei uns ein. Beide tragen so dazu bei, dass Sie Ihr gewünschtes Material zur rechten Zeit erhalten.



Roger Baumann



Christian Wittler



Karl Eugster, Martin Sutter