

EDITORIAL



Liebe Leserin, lieber Leser

Die Zusammenarbeit am Bau ist und bleibt anspruchsvoll. In diesem Kontext werden Partnerschaften wichtig,

die zu tragfähigen Lösungen führen. Der Artikel «Kundentypen» zeigt auf ganz direkte – und vielleicht auch etwas provokante – Weise, wie wir hinter den Kulissen Prioritäten in der Zusammenarbeit setzen.

Nach wie vor ein sehr grosses Thema sind Holzdecks. Allerdings ist die Anfangseuphorie etwas verflogen, weil vieles gemacht worden ist, was sich als ungenügend erwiesen hat. Unsere Strategie in diesem Bereich hat sich ausgezahlt: Wir empfehlen konsequent

Produkte mit Langzeiterfahrung. Mehr dazu in zwei kurzen Artikeln.

Nun wünschen wir Ihnen bei der Lektüre viel Vergnügen und freuen uns auf weitere Kontakte mit Ihnen!

Andreas Seiz, Geschäftsführer

PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT

SIND SIE KUNDENTYP A, B ODER C?

Wer kennt sie nicht, die VIP-Anlässe, bei denen vor dem Eingang ein roter Teppich ausgelegt wird, vor dem Konzert in gediegener Atmosphäre Leute mit einem Cüpli in der Hand bei Small-Talk zu beobachten sind...

Man fragt sich dann jeweils, wie die Leute wohl dazu kommen, in die Gilde dieser Personen zu kommen. Meist ist es einfach: Entweder wird man eingeladen, weil ein Veranstalter ausgewählten Personen – meist Kunden – etwas Gutes tun will oder aber man kann sich ein VIP-Ticket kaufen.

Jede Firma hat ihre VIPs und so haben auch wir unsere Very Important Persons, also unsere sehr wichtigen Personen. Bei uns sind das in erster Linie unsere sehr wichtigen Kunden. Kunden sind generell das Wichtigste, denn ohne Kunden kein Geschäft.

In sportlichem Umfeld – und dazu gehört die Baubranche traditionell seit jeher – ist es von grosser Bedeutung, seine Kräfte einzuteilen. Es bedeutet konkret, dass wir uns für unsere wichtigsten Kunden am meisten einsetzen, während wir bei Gelegenheitskunden

unseren Einsatz limitieren müssen. Wir wollen Ihnen kurz aufzeigen, welche Kriterien für uns in der Zusammenarbeit wichtig sind.

A-Kunden pflegen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir dürfen einen festen Platz in der Welt des Kunden einnehmen. Er bezieht ganze Produktbereiche wie zum Beispiel Schalungsmaterialien im Normalfall bei

uns. Jahrelange konstante Zusammenarbeit ist das Markenzeichen dieser Kunden-Lieferantenbeziehung. Wir bemustern in der Regel kostenlos oder zu Selbstkosten, Kleinmengen-zuschläge und Transportkostenanteile sind die Ausnahme und im Reklamationsfall tragen wir auf Basis Kulanz mehr zur Lösung bei, als wir eigentlich müssten. >>



ERFAHRUNG, DIE SICH AUSZAHLT

VORVERGRAUTE FASSADEN

Vorvergrauungs-Anstriche sind für Holz sehr zweckmässig, weil das unbehandelte Holz von sich aus bei freier Bewitterung ebenfalls grau wird. Der graue Farbton wird verursacht durch einen Bläuepilz, der einen natürlichen Schutz für das Holz bildet.

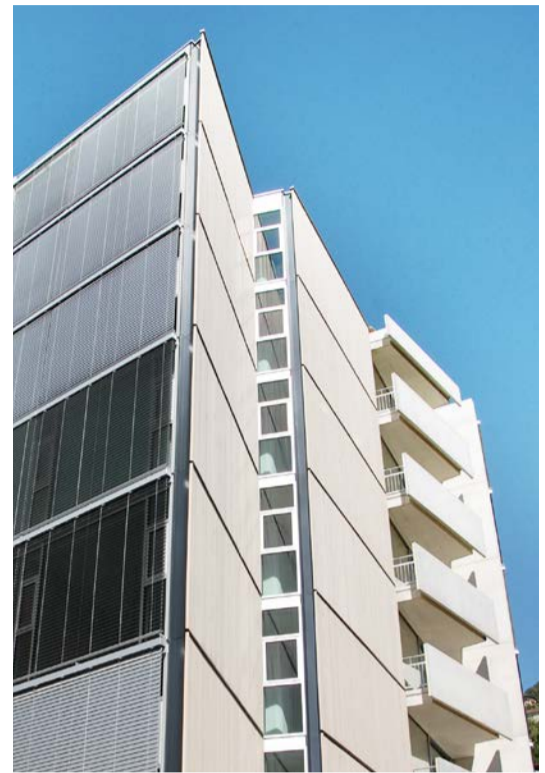
Nur: Grau hat man langsam gesehen. Es besteht der Wunsch nach Alternativen, wenn möglich ebenfalls preisgünstig und vor allem wartungsfrei.

Es gibt Alternativen, allerdings nicht ganz so preisgünstig. In der Regel sind Vorvergrauungs-Anstriche nur einmal appliziert. Das macht auch Sinn, weil sich der Holzuntergrund Ton in Ton verändert und die Farbveränderung des Holzes dadurch kaum sichtbar ist.

Es gibt die Möglichkeit, Vorvergrauungs-Lasuren abweichend vom Farbton grau in anderer Farbe zu pigmentieren. Es ist eine sehr beschränkte Auswahl an anderen Farbtönen möglich. Aber: Weil der Untergrund

sich nicht mehr Ton in Ton verändert, sollte die Vorvergrauungs-Lasur zweimal appliziert werden. Wird dies nicht gemacht, besteht die Gefahr von einem längerfristig sehr ungleichmässigen Fassadenbild. Dabei kommt es zusätzlich auf die Oberflächenstruktur und die Holzart an. Und: Auf Erfahrung in diesem Bereich.

Wir erleben immer wieder, dass neue Produkte auf den Markt kommen. Das ist gut, aber es ist ärgerlich, wenn man nach ein paar Jahren erkennt, dass man mit dem gewählten Produkt nicht die richtige Lösung gefunden hat. Wir sind daher mit neuen Farbprodukten vorsichtig geworden. Heute empfehlen wir nur noch Produkte, die wir selber an vergleichbaren Objekten in Anwendung haben. Nur dann haben wir Gewähr, dass man ein Produkt als preisgünstig und wartungsfrei anpreisen darf.



ZUKUNFTS-INVESTITION

ERNEUERUNG DER HARD- UND SOFTWARE

Zum Jahreswechsel 2013/2014 wurde unsere EDV hard- und softwareseitig einer Verjüngungskur unterzogen. In den sieben Jahren, in denen unsere firmeneigene Software praktisch unverändert im Einsatz war, ist die Zeit nicht stehen geblieben. Die Anforderungen unserer Mitarbeiter als Anwender sowie die unserer Kunden sind gestiegen. Wie sooft zieht das eine einen ganzen Rattenschwanz von Neuerungen nach sich. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Für die meisten unbemerkt wurde in unserem Rechenzentrum die komplette Serverlandschaft auf den neuesten Stand gebracht. Das sichtbarste Ergebnis der Erneuerung stellen unsere neu und frischer gestalteten Dokumente dar. Wesentlicher Bestandteil, der sich durch alle Dokumente zieht ist ein kompakter Infoblock, in dem alle rele-

vanten Informationen zu den Geschäftsabläufen ersichtlich sind. Alle Dokumente können neu auch direkt per Mail an die Adressaten

versandt werden. Die vielen positiven Rückmeldungen unserer Geschäftspartner haben uns sehr gefreut.



Fortsetzung von Seite 1

Häufig sind aussergewöhnliche Bauobjekte Resultat dieser fruchtbaren Zusammenarbeit. B-Kunden pflegen mit uns keine konstante und feste Zusammenarbeit. Sie berücksichtigen uns gelegentlich, beziehen aber ihre Materialien in der Regel bei ihren Stammlieferanten. In der Zusammenarbeit folgen wir unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

C-Kunden berücksichtigen uns dann, wenn sie die benötigten Materialien anderweitig nicht bekommen. Man kommt ins Geschäft, wenn es für beide Seiten passt. Aber: Hier kann es bei Holzengpässen vorkommen, dass wir nicht liefern, weil wir in erster Priorität unsere A- und B-Kunden bedienen wollen.

Wichtig ist die Ergänzung, dass die Einteilung A, B oder C nicht in erster Linie eine Frage der Unternehmensgrösse ist. Ein Kleinbetrieb, der alles bei uns kauft, ist für uns wertvoller als ein Grossbetrieb, der uns gelegentlich mit Aufträgen beehrt – auch wenn er mehr bezieht als der Kleinbetrieb. Das ist auch richtig so, denn beim Kleinbetrieb sind wir fester Bestandteil seines Geschäftsmodells, während wir beim Grossbetrieb eine austauschbare Grösse darstellen. Kleinere Betriebe sind häufig auch sehr konstant unterwegs. Es gibt Kunden, bei denen der Grossvater vor über 50 Jahren bei uns schon Material bezogen hat. Leider sind solche Situationen aber immer seltener.

Da wir immer stärker im Objektbereich tätig sind, kann es vorkommen, dass über die objektbezogene Projektarbeit Geschäftsbeziehungen mit Kunden entstehen, die wir vorher nicht gekannt haben. Selbstverständlich hängen wir uns in diesem Fall voll rein, denn wir wollen ja schliesslich zeigen, was wir können. Wenn ein Objekt gelungen ist – und das ist zum Glück meistens der Fall – dann ergibt sich sehr häufig im Nachgang eine gute und tragfähige Kunden-Lieferantenbeziehung und aus einem ehemaligen B oder gar C-Kunde wird ein A-Kunde. Genau so sollte es ja auch sein. Auf eine weiterhin gute und partnerschaftliche Geschäftsbeziehung!

AUSGEZEICHNET

AUFTRITT AN DER GIARDINA 2014

Auch in diesem Jahr läutete die Hartwag im März an der bekanntesten Gartenmesse der Schweiz, der Giardina in der Messe Zürich, den Frühling ein. Wie schon in den vergangenen Jahren wurde mit unseren Partnern von netzwerkgarten innerhalb weniger Tage ein zauberhafter, blühender Showgarten gebaut. Als Lohn für die anspruchsvolle Planung und Umsetzung wurde netzwerkgarten erstmals mit einem Giardina-Bronze-Award ausgezeichnet, was uns ganz besonders freute. Die Giardina dient der Hartwag alljährlich als Plattform, um Endkunden und Fachleute über die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen des Baustoffs Holz im Garten zu informieren.



FACTS & FIGURES

Innerhalb von nur einem Jahr hat unsere neue Solaranlage auf der Lagerhalle **225'826 kWh Strom** produziert. Eigentlich fast unglaublich, aber wahr: So konnten alleine in dieser kurzen Zeit insgesamt **158'000 kg CO2** eingespart werden! Auf der zur Verfügung stehenden Dachfläche von **1940 m²** haben wir im Frühling 2013 ganz genau **909 Solarmodule** platziert. Eine nächste eindruckliche Zahl: Der mit diesen Modulen produzierte Strom deckt den Jahresbedarf von **180 Personen** ab. Und das Allerbeste daran: Weil die Anlage auf einem bestehenden Hallendach gebaut werden konnte, waren **0 m² Bauland** dafür nötig.

LANG LEBE DAS ECHTE HOLZ

EINE POINTIERTE STELLUNGNAHME ZUM THEMA KUNSTSTOFFHOLZ

Holzböden im Aussenbereich sind ein schwieriges Thema. Früher schützte man Holz mit Überdachungen und heute verlegt man grosse Flächen, die komplett ungeschützt der Witterung ausgesetzt sind. Warum?

Wir erlebten einen ersten grossen Boom nach dem Hitzesommer 2003. Steingärten wurden schlicht zu heiss, um sie nutzen zu können. Es mussten Materialien her, die eine angenehme Oberflächentemperatur behalten und kein Wasser benötigen. Die Lösung: Holz.

Wunderschöne Gartenanlagen wurden geplant und gebaut. Aber: Das Holz behält

seine Farbe nicht und wird bei Nicht-Pflege schmutzig. Die scheinbare Lösung: Ein Gemisch von Holz und Kunststoff, bekannter unter dem Begriff WPC.

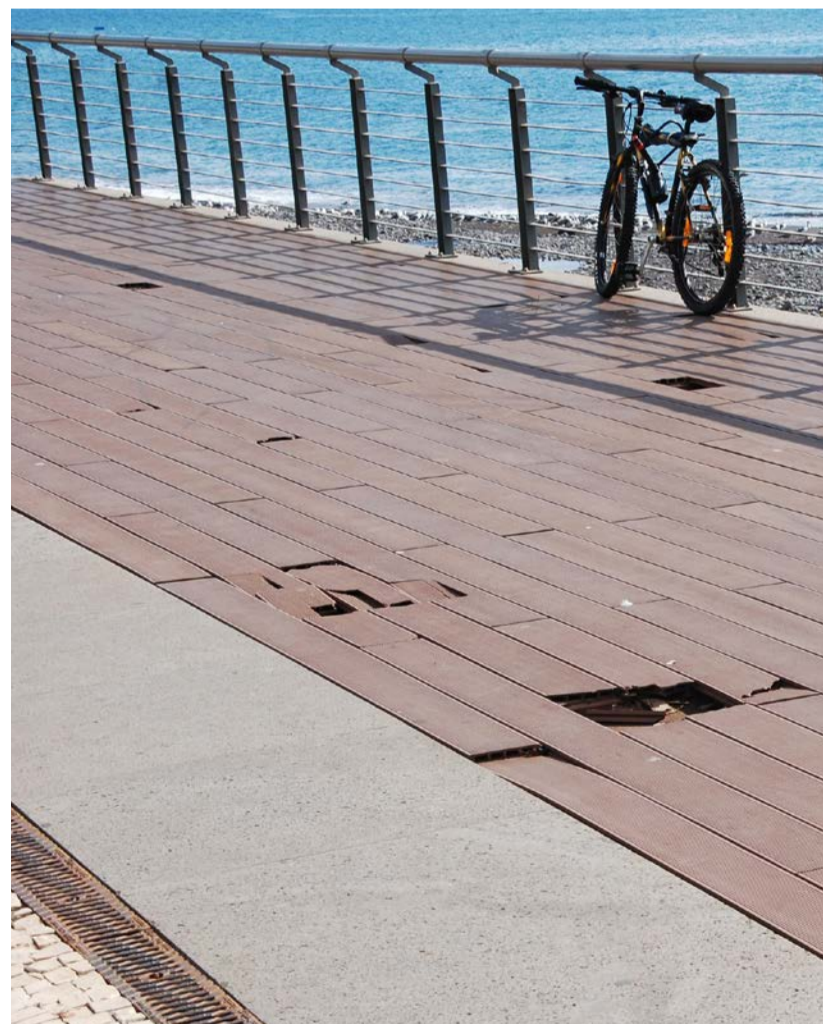
Zwischenzeitlich ist ein grosses Sortiment an verschiedenen Produkten mit Kunststoffholz entstanden. Nur: Viele Anwendungen sind nicht wirklich überzeugend. Erstens wird Kunststoffholz heiss. Einer der ganz grossen Vorteile fällt dadurch weg. Zweitens schwindet und quillt das Material längs und quer gleich und bedingt daher grosse Stossfugen. Drittens benötigt es eine sehr solide Unterkonstruktion,

ansonsten verformt es sich (sieht man häufig). Viertens wird es mit der Zeit spröde und kann brechen. Fünftens ist die Farbe längst nicht so stabil wie im Prospekt beschrieben. Sechstens ist die Ökobilanz deutlich schlechter als mit Holz und siebtens sind Kunststoffhölzer auch noch teurer als jedes gängige Holz.

Und dann kommt noch die Typ-Frage dazu: Es gibt Leute, die sind mit Laminat sehr zufrieden, während andere Plastik mit Holz-Optik als Verrat empfinden. Es ist klar, dass wir eher zu letzteren gehören.



Nichts ist natürlicher: Aussenbereich mit Echtholz.



Gibt etwas vor, was es nie sein kann: Kunststoffholz

DANKE FÜR IHR VERTRAUEN

MEHR WECHSEL ALS ÜBLICH

Im Jahre 2014 haben wir mehr personelle Wechsel zu verzeichnen als sonst bei uns üblich. Speziell war, dass auch Schlüsselpositionen von diesen Wechseln betroffen waren.

Im Januar hat sich unser Disponent Sascha Reus nach rund 10-jährigem engagierten Einsatz einer neuen Herausforderung gestellt. Nach knapp 6-jähriger Tätigkeit bei uns verliess uns im Februar 2014 Philipp Binder, um in einem Transportunternehmen eine neue Aufgabe anzutreten. Beiden Mitarbeitern möchten wir im Nachgang noch ganz herzlich für ihr grosses Engagement für unsere Firma danken.

Im Verkauf Nordwestschweiz ergänzt seit Mitte Februar Oliver Bucher unser Team. Als Brancheninsider kennt er das Metier Holzbau sehr gut und kann Sie kompetent bei der Lösung Ihrer Bauvorhaben unterstützen.

Unsere Lagermannschaft wurde in den vergangenen Monaten gleich mehrfach verstärkt. Ilija Kljajic und Paulo Candido sind neu für die Warenbereitstellungen mit verantwortlich. Unsere Färberei wurde mit Dario Bernasconi verstärkt. Allen neuen Mitarbeitern ein herzliches Willkommen.

Dass wir trotz dem turbulenten Start in das Jahr 2014 auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr zurückblicken können, verdanken wir nicht zuletzt dem zum Teil überdurchschnittlichen Engagement unserer Mitarbeitenden. Das ist nicht selbstverständlich und darauf sind wir stolz. Als Dankeschön und im Ausgleich zum Arbeitsalltag verbrachte die Belegschaft mit Partnerinnen und Partnern sowie ausgewählten Kunden einen unterhaltsamen Sommerabend (den gab es tatsächlich!) bei Karl's Kühne Gassenschau in Olten. ■



MIT GUTEM GEWISSEN

HOLZDECKS: DIE BESTEN HÖLZER KOMMEN VON WEIT HER

Wir präsentieren anlässlich der Giardina seit Jahren innerhalb eines Showgartens gute Lösungen in Holz. Da Holzdecks in aller Regel intensivster Bewitterung ausgesetzt sind, eignen sich dafür in erster Linie Schiffsbauhölzer

wie beispielsweise Sipo. Gleichzeitig werden wir durch besorgte Privatkunden immer wieder darauf angesprochen, ob man denn Holz mit gutem Gewissen verwenden könne. Unsere Antwort: ja und nein.

Nein deshalb, weil ungeeignete Hölzer zu wenig lange halten. Es braucht Lösungen, die minimal 10 Jahre halten. Das ist bei vielen Hölzern in Verbindung mit den gewählten Konstruktionen nicht gewährleistet. Und: Es gibt auch Hölzer, auf deren Verwendung man verzichten sollte, weil sie nicht nachhaltig geerntet werden können.

Ja deshalb, weil Holz auf natürliche Weise viele gute Eigenschaften auf sich vereint. Holz hat eine sehr gute Ökobilanz, im Fall der Überseehölzer auch eine ausreichende Dauerhaftigkeit. In der überwiegenden Zahl der Fälle stammt das Holz aus zertifizierten Quellen. Unser Anteil an PEFC- und FSC-zertifizierten Hölzern ist in den vergangenen Jahren markant gestiegen. Einzelne Hölzer verkaufen wir heute ausschliesslich zertifiziert. Welches andere Baumaterial kann das von sich behaupten? ■

