

Vertrauen – die neue Währung

FACHGRUPPENTAGUNG Der Landesinnungstag der niederösterreichischen Tischler und der Holzgestaltenden Gewerbe stellt immer ein ganz besonderes Ereignis dar.

Zum einen ist das Niveau der Veranstaltung sehr hoch und ebenso hochkarätig sind auch die Vortragenden und zum anderen ist das gesellschaftliche Ereignis immer extrem gut besucht. Heuer fand der Landesinnungstag der Tischler und der Holzgestaltenden Gewerbe am 13. Oktober im WIFI in St. Pölten statt. Er widmete sich dem Thema Strategie. Wer nicht weiß, wo er hin will, darf sich auch nicht wundern, wenn er nirgendwo ankommt. Durch das Programm führte der bekannte Radio Niederösterreich Moderator Karl Trahbüchler. Ganz zu Beginn der Veranstaltung gab es nur Lorbeeren für die Landesinnung der Tischler und der Holzgestaltenden Gewerbe Niederösterreichs. So lobte Kommerzialrat Franz Schrimpl, dass der kleine Bruder, das Holzgestaltende Gewerbe, liebevoll in der Gemeinde der Tischler aufgenommen wurde und es heuer erstmals eine Meisterprüfung für Drechsler nach vielen langen Jahren gegeben habe. Der Bundesinnungsmeister Kommerzialrat Ing. Josef Breiter lobte die Niederösterreicher als besonders aktive Gruppe, die immer wieder konstruktive Vorschläge einbringt und die Wirtschaftskammerpräsidenten



Die Fachgruppentagung im Wifi St. Pölten war wieder bestens besucht.



LIM KommR
Gottfried Wieland

tin Sonja Zwazl freut sich auf jede Landesinnungstagung, weil sie hier immer wieder gute Ideen mitnehmen kann.

Landesinnungsmeister KommR Gottfried Wieland gab einen Rückblick über das vergangene Jahr aus Sicht der Landesinnung. So freute es ihn, dass die Viertelsveranstaltungen so gut angenommen wurden. Insgesamt an die 200 Tischlereibetriebe nutzten die Chance, sich über die Eventmeile, die toll geförderten Benchmarkseminare, die Besuche des Arbeitsinspektors und die Eignungstestreihe für Lehrlinge zu informieren. „Zuerst gibt es immer eine Betriebsführung, dann gute Vorträge aus erster Hand und schließlich einen gemütlichen Ausklang“, fasste der Landesinnungsmeister Kommerzialrat Gottfried Wieland die Viertelsveranstaltungen zusammen. Auch für 2013 stehen wieder geförderte KVP-Veranstaltungen, Benchmark light für kleine Betriebe und Strategieseminare

Auch 2013 bietet die Innung wieder geförderte KVP-Veranstaltungen, Benchmark light für kleine Betriebe und Strategieseminare an.

auf der Tagesordnung. Die Erfolgsbilanz lässt sich sehen: Seminarteilnehmer konnten ihr Ergebnis um 10 bis 15 Prozent verbessern.

TREU WAR GESTERN

Die Motivforscherin MMag. Dr. Sophie Karmasin hat sich über die Konsumenten und ihr Verhältnis zum Tischler in einer Onlineumfrage schlau gemacht und in ihrem Impulsreferat aus der Schule geplaudert. Der Konsument 2013 entscheidet aktiv, was für ihn wichtig ist. Man zahlt nur mehr für Sa-



„Die Menschen schätzen die Handwerker. Tischler und Elektriker werden von den Österreichern am positivsten eingeschätzt, wohingegen Unternehmer kein positives Image in der Gesellschaft genießen.“

HITZIGE PODIUMSDISKUSSION

Flankiert von MMag Dr. Sophie Karmasin und der Präsidentin Sonja Zwazl eröffnen die beiden Herrn, der Unternehmensberater Ing. Rupert Sitz und der Architekt Ing. Christian Schagerl die Diskussion zum Thema: „Ohne Ziel, ohne Vision geht es nicht“. Ing. Rupert Sitz erörterte vom wissenschaftlichen Standpunkt her, dass eine Vision langfristig sein muss, planvoll und die Stärken des Unternehmens rausarbeiten muss. Ing. Christian Schagerl kennt sofort, ob ein Betrieb eine Strategie hat oder nicht. Denn sie zieht sich ganz offensichtlich durch alle Bereiche des Unternehmens. MMag Dr. Sophie Karmasin macht darauf aufmerksam, dass auch die Mitarbeiter die Strategie spüren müssen und sie muss Tag für Tag gelebt werden. Oft hört man, dass eine Strategie nur etwas für die Konzernherren sei. Aber in der Realität braucht sie jeder, um sein Überleben

zu sichern. Sonja Zwazl ist sichtlich stolz auf die Tischler und outet sich als leidenschaftliche Umbauerin. Sie hat sogar eine Liste mit all ihren Handwerkern, weil sie immer wieder gefragt werde, wer was für sie gemacht habe. Sie freut sich auch immer wieder, auf niederösterreichisches Tischlerhandwerk zu stoßen und so vermisse sie auch die Gemeinschaftsausstellung der Tischler auf der Wiener Messe.

JUNGE TISCHLER

Es hat auch schon Tradition, dass die guten Lehrlinge Niederösterreichs auf der Landesinnungstagung mit ihren Lehrherren auf die Bühne geholt werden. Besonders erfreulich ist hier immer wieder die tolle Leistungsbilanz der Tischlereitechniker. „Hier ist Niederösterreich bundesweit die Nummer eins bei den Lehrlingswettbewerben“, freut sich Landesinnungsmeister-Stellvertreter Kommerzialrat Johann Ostermann. 2016 wird es den niedrigsten Wert an Lehrlingen in Österreich geben. Niederösterreich hat sich dafür schon gerüstet und bietet den Maturanten ein neues Konzept mit verkürzter Lehrzeit an. www.tischlernoe.at

chen, die emotional wertvoll sind. Es geht schon lange nicht mehr um Kundentreue, sondern man braucht loyale Kunden. Und da wird es richtig schwierig, denn Loyalität muss Tag für Tag neu gelebt werden. Auf dem Weg zum loyalen Kunden spielen Sicherheit, Verlässlichkeit, Durchschaubarkeit und das Quäntchen mehr eine tragende Rolle. Tag für Tag muss sich der Tischler neu beweisen und den Kunden positiv überraschen. Freude, Spaß an der Arbeit und eine hohe Kundenorientierung sind Erfolgsfaktoren auf dem Weg zum loyalen Kunden. Auch wenn das alles nach einem schönen Stück Arbeit aussieht, sprechen die Zahlen für den Tischler. MMag. Dr. Sophie Karmasin:



Hitzige Diskussion: MMag Dr. Sophie Karmasin, Architekt Ing. Christian Schagerl, WKNÖ-Präsidentin Sonja Zwazl und Unternehmensberater Ing. Rupert Sitz.

