

NEWSLETTER DELLA KARL PICHLER SPA
INFORMATIONSJOURNAL DER KARL PICHLER AG

wood news



Vertrauen prägt. In guten wie in schlechten Zeiten!

Il sigillo della fiducia in tempi di quiete e di tempesta!

Einer der erfolgreichsten Ladenbauer Europas!

Uno dei costruttori d'allestimenti per negozi all'avanguardia in Europa!

NR. 2/2006



Sehr geehrte Kunden und Freunde,

Holz hat Zukunft! Dieser alte Leitspruch findet gerade im heurigen Jahr wieder seine Berechtigung. Die Nachfrage nach Holz steigt weltweit.

Spettabile clientela, cari amici,

il legno ha futuro! Una massima che quest'anno è più che mai d'attualità, considerato l'aumento della domanda mondiale della materia prima.

Aber gerade dies stimmt uns zuversichtlich und zeigt uns, dass die Produkte mit denen wir und Sie, liebe Kunden, arbeiten, im Trend sind, gesucht werden, eben Zukunft haben!

Das Jahr 2006 ist im Holzbereich aber leider auch geprägt durch Preiserhöhungen und lange Lieferzeiten. Grund dafür ist die explodierende Nachfrage nach Rest- und Industrieholz durch Pelletswerke und Fernheizkraftwerke. Holz wird zukünftig nicht mehr nur als Konstruktions- oder Dekorationswerkstoff eingesetzt, sondern wird verstärkt auch der Herstellung von Energie dienen.

Wir befassen uns deshalb zur Zeit einerseits mit der Sicherstellung der Lieferfähigkeit und andererseits mit der Suche nach alternativen Werkstoffen, um Ihnen auch in Zukunft die besten und die innovativsten Markenprodukte zur Verfügung stellen zu können. Produkte wie z.B. Wabenplatten, Werkstoffe aus Recycling-Kunststoffen oder aus extrudierten Holz-Kunststoffgemischen werden in Zukunft eine immer größere Rolle spielen.

Durch die enormen Anstrengungen, die wir in den letzten Jahren in Modernisierung und Erweiterung unserer 3 Standorte in Südtirol unternommen haben, glauben wir für die Zukunft sehr gut gerüstet zu sein. Auch die Transportkosten werden sich in den nächsten Jahren wegen der ständig steigenden Treibstoffpreise mit großer Wahrscheinlichkeit erhöhen. Aber durch unsere Nähe zum Kunden, unser Voll-Sortiment und unsere freundlichen und kompetenten Mitarbeiter, sind wir überzeugt auch in Zukunft Ihr „erster“ und vor allem Ihr „verlässlichster“ Partner zu sein.

Andreas Girardini
Vertriebsleiter

Una tendenza che alimenta la nostra convinzione che i prodotti ai quali ci dedichiamo e da voi prescelti siano in sintonia con i tempi, più ricercati che mai, con un futuro prospero, insomma!

L'anno 2006 è tuttavia anche contrassegnato da aumenti del prezzo e tempi di consegna dilatati nel settore legno, da ricondursi all'esplosione della domanda di cascami di legno e legno industriale da parte delle centrali termiche a pellets e degli impianti a teleriscaldamento. In futuro il legno non sarà infatti più solo impiegato come materiale da costruzione e decorazione, ma fungerà sempre più da fonte energetica.

I nostri sforzi attuali sono così diretti da un lato a garantire la disponibilità delle forniture e dall'altro alla ricerca di materiali alternativi, in modo da potervi offrire anche in prospettiva i prodotti di marca migliori e più innovativi. Un ruolo sempre più importante sarà rivestito in quest'ottica da prodotti come p.es. i pannelli a nido d'ape, i materiali da prodotti riciclati o i composti estrusi in legno e sintetico.

Confidiamo che il nostro impegno profuso negli ultimi anni nella modernizzazione e nell'ampliamento dei nostri 3 stabilimenti in Alto Adige ci consenta di affrontare al meglio la sfida del futuro.

Molto probabile nei prossimi tempi sarà anche un rincaro dei costi di trasporto dovuto all'aumento costante del prezzo del carburante per autotrazione. La vicinanza alla nostra clientela, il completo assortimento e la competenza dei nostri affabili collaboratori sapranno comunque farvi fronte, per essere anche in futuro vostri "diretti" e, soprattutto, "affidabili" interlocutori.

Andreas Girardini
Direttore della distribuzione



Il sigillo della fiducia in tempi di quiete e di tempesta!

Vertrauen prägt. In guten wie in schlechten Zeiten!

Betrieblicher Erfolg ist oft eine Frage guter persönlicher Kontakte, die auch in schwierigen Zeiten aufrecht erhalten und gepflegt werden.

Il successo di un'azienda è spesso il prodotto di buoni contatti personali, mantenuti inalterati e sapientemente gestiti anche in periodi di traversie.

In persönlichen Gesprächen bei Reisen in viele Länder konnte ich beste Verbindungen mit zuverlässigen Partnern aufbauen, die willens und instande waren, über Jahre hinweg zuverlässig beste Qualität zu liefern. Dieses Festhalten an bewährten Partnern erachte ich als Zeichen gegenseitigen Vertrauens, weil Partner gerade in schweren Zeiten Partner bleiben sollen. So erinnere ich mich etwa an die Panzer, die mir auf Bosniens Straßen entgegen kamen (ein ungutes Gefühl!), als ich wieder einmal zu unserem Partnerbetrieb unterwegs war; ich habe vor dem Krieg dort Buche eingekauft, ich wollte meine Partner im Krieg nicht im Stich lassen, und natürlich kaufen wir heute noch dort ein; Qualität bewährt sich eben. So wie beim Einkauf von slawonischer Eiche und Esche in Kroatien, oder beim persönlichen Einkauf von Ahorn und Kirsche in Rumänien. In diesen persönlichen Gesprächen können wir Gewicht auf das legen, was wir bezüg-

lich Qualität erwarten. So zum Beispiel die gute natürliche Vortrocknung unserer Hölzer. Mit Hilfe unserer großen Trockenkapazität sind wir dann in der Lage, unseren Kunden die gewünschte Qualität in entsprechender Menge zu liefern. Aber auch aus Übersee und aus den skandinavischen Ländern wird direkt importiert. Über entsprechende Rahmenverträge kann damit nicht nur der Jahresbedarf abgedeckt werden, sondern es gewährleistet die Qualitätsansprüche, die wir an das Produkt Holz stellen, eben weil wir direkt mit dem Produzenten in Kontakt stehen. Durch fachgerechte Trocknung vor Ort und in unserem Betrieb ist das Endprodukt, das Schnittholz also, in perfektem Zustand, wenn es dem Tischler zugestellt wird. Die tatsächlich ausgesprochen geringe Anzahl von Beanstandungen ist uns Bestätigung dafür, dass der eingeschlagene Weg richtig ist. Es wäre leicht übertrieben, wenn wir sagten, dass jedes einzelne Brett persönlich übernommen wird. Aber viel fehlt nicht daran. Weil es seit Jahren zur Strategie unseres Unternehmens gehört, Qualität bereits im Vorfeld so zu definieren, dass nachher Kompromisse nicht mehr notwendig sind.

I Durante i miei viaggi in molti paesi ho potuto costruire solide relazioni d'affari nei colloqui personali con i miei interlocutori, che per anni sono stati fedeli garanti delle migliori forniture di legnami. La fiducia ininterrotta riposta in questi soci in affari è per me un segno inequivocabile di stima reciproca, proprio perché sono i tempi duri a rinsaldare i già validi legami. Mi tornano così in mente quei viaggi lungo le strade della Bosnia con i carrarmati che ci venivano incontro (... che brutta sensazio-

ne!), quando mi recavo in visita nell'azienda dei nostri soci in affari. Erano nostri fornitori di faggio prima della guerra e certo non potevo piantarli in asso proprio allora che era scoppiata la guerra! E tale attaccamento si conferma ancor oggi: la qualità paga, come si vuol dire. La stessa scelta è valsa anche per le forniture di quercia di rovere della Slavonia e di frassino in Croazia, o in occasione degli acquisti personali di acero e ciliegio in Romania.

I colloqui personali permettono di accentuare quelle aspettative di qualità che tanto ci stanno a cuore, evidenziando, per esempio, la buona essiccazione naturale preliminare dei nostri legnami. È il nostro gran potenziale di legname secco a garantire, infatti, il soddisfacimento del fabbisogno in termini di qualità e quantità derivante dalle richieste della nostra clientela. Si importa direttamente però anche da Oltreoceano e dai paesi scandinavi. I relativi contratti di massima da noi stipulati consentono non solo di coprire il fabbisogno annuale, ma sono la premessa per il raggiungimento della migliore qualità del legno, proprio perché il nostro produttore-fornitore è nel contempo nostro personale interlocutore. Con l'essiccazione a regola d'arte in loco e nei locali della nostra azienda otteniamo un prodotto finale, il legname da taglio per l'appunto, che si presenta nel suo migliore aspetto, pronto per essere consegnato nelle mani del falegname. Il numero trascurabile dei reclami conferma la validità della strada intrapresa. Dire, che ogni singola trave passa al nostro setaccio, è forse esagerato, ma poco ci manca. Strategia della nostra azienda è infatti un'impostazione preliminare dei criteri di qualità, che rendono superflui ripieghi dell'ultimo minuto.

inhalt indice

Vertrauen prägt. In guten wie in schlechten Zeiten!	3	Il sigillo della fiducia in tempi di quiete e di tempesta!	3
Schallabsorbierende Wand- und Deckenelemente von Egger	4	Elementi fonoassorbenti per pareti e soffitti di Egger	4
Viel neues bei Fundermax	5	Grandi novità da Fundermax	5
Einer der erfolgreichsten und innovativsten Ladenbauer Europas!	6	Uno dei costruttori d'allestimenti per negozi all'avanguardia in Europa!	6
Das gute Betriebsklima nützt auch dem Kunden!	8	Felice atmosfera aziendale al servizio del cliente!	8

IMPRESSUM

Herausgeber/editore: Karl Pichler AG-Spa, J.-Weingartner-Str. 10/A Via J. Weingartner, Algend/Lagundo
Erscheint/publicazione: 2 x jährlich - 2 volte all'anno, Ausgabe/edizione 2/06: Herbst/autunno 2006, Auflage/tiratura: 1.500
layout/realizzazione: www.IDEENSERVICE.it - Bildmaterial/materiale iconografico: Karl Pichler AG, Fritz Egger GmbH & Co., Schweizer Project AG, Fundermax GmbH - Druck/stampa: Athesia Druck, Bozen

Elementi fonoassorbenti per pareti e soffitti di EGGER

Schallabsorbierende Wand- und Deckenelemente von EGGER



Mit Euroform® ProAkustik stellt EGGER schallabsorbierende Elemente für Trennwände, Schranktüren sowie für Wand- und Deckenverkleidungen vor.

EGGER presenta Euroform® ProAkustik, elementi fonoassorbenti per pareti divisorie, sportelli di armadi nonché rivestimenti di pareti e soffitti.

i Euroform® ProAkustik Elemente weisen eine optisch kaum wahrnehmbare Mikroperforation auf, die für exzellente Werte bei der Schallabsorption sorgt. Knapp ein Zehntel der Oberfläche ist durch nur 1 mm große Bohrungen geöffnet, die im Raster von 3 mm, linear angeordnet sind. Trägermaterial ist die schwer entflammbare EGGER Flammex B1 Spanplatte. Vorder- und Rückseite sind jeweils mit 0,4 mm mikroperforiertem EGGER Euroform® Schichtstoff versehen. Auf der Rückseite sorgt ein schwarzes Akustikvlies dafür, dass der noch durchdringende Schall weitgehend „geschluckt“ wird. Die Akustik-elemente im Format 3.000 x 1.300 x 19 mm sind in 10 Dekoren als Lagerware bei EGGER abrufbar und somit jederzeit lieferbar. Die definierten Lagerdekore sind Buche, Ahorn, Eiche, Kirschbaum, Calvados und Nussbaum bei den Holzdekoren, sowie die Unifarben Alu, Hellgrau, Schwarz und Weiß. Alle weiteren Dekore- und Strukturmöglichkeiten der EGGER Kollektion 90+60+90 sind umsetzbar, wobei hier eine Mindestbestellmenge von 130 m² vorgegeben ist. Das Besondere der Elemente liegt sicherlich in der Verarbeitung. Beginnend im Zuschnitt über Formatierung und Bekantung werden keine zusätzlichen Anlagentechnik oder spezielle Kleber benötigt, um bekannte Konstruktionen fertigen zu können. EGGER EUROFORM® ProAkustik kann überall dort

eingesetzt werden, wo neben Schallabsorption auch dekorative Aspekte, Brandschutz, Pflegeleichtigkeit sowie funktionelle und wirtschaftliche Verarbeitung gefordert sind. Ob als Decken- oder Wandverkleidung im hochwertigen Innenausbau als auch als starre oder mobile Trennwände in Büro- und Konferenzräumen, Veranstaltungssälen, Lobbys, Kinos, Schulen, Kirchen, Krankenhäusern oder Arztpraxen ist dem Einsatzbereich keine Grenze gesetzt.

i Gli elementi Euroform® ProAkustik denotano una microperforazione quasi impercettibile all'occhio umano, che garantisce livelli eccellenti di insonorizzazione. Meno di un decimo della superficie è costituita da piccole perforazioni di un solo millimetro di apertura, allineate in un reticolo di 3 mm. Il materiale portante è caratterizzato da un pannello di particelle EGGER Flammex B1 difficilmente infiammabile. Fronte e retro sono dotati rispettivamente di uno stratificato microperforato EGGER Euroform® di 0,4 mm. Un vello acustico nero ricopre il lato posteriore, in modo da "inghiottire" ampiamente la trasmissione sonora residua. Gli elementi acustici nel formato 3.000 x 1.300 x 19 mm si presentano in 10 deco disponibili in magazzino e quindi a pronta consegna. I deco in stock EGGER sono faggio, acero, rovere, ciliegio, calvados o noce nei decori legno, inoltre, in tinta unita alluminio, grigio chiaro, nero e bianco. Ulteriori decori e varianti strutturate della collezione EGGER 90+60+90 sono fornibili a fronte di un ordinazione minima di 130 m². La peculiarità degli elementi risiede sicuramente nella lavorazione. Taglio, formatura e smussamento non richiedono una dotazione tecnica particolare né collanti speciali per l'approntamento delle strutture tradizionali. Le soluzioni EGGER EUROFORM® ProAkustik soddisfano i requisiti d'insonorizzazione accanto a quelli decorativi, antincendio, di una facile manutenzione nonché convenienza e funzionalità nella lavorazione. Universale è il loro impiego che va dai rivestimenti di pareti e soffitti nei preziosi arredamenti d'interni alle pareti divisorie fisse e mobili di uffici, locali conferenza, sale eventi, atri, cinema, edifici scolastici, chiese, ospedali o ambulatori medici.

Grandi novità da FUNDERMAX

VIEL NEUES BEI FUNDERMAX



Mit einer neuen Dekorkollektion startet der österreichische Werkstoff-Spezialist durch zu neuen Erfolgen. Die Kollektion wurde mit einem Atem beraubenden Event in Wien vorgestellt.

Grandi successi in vista per lo specialista austriaco dei materiali con la nuova collezione decori presentata a Vienna nell'ambito di una manifestazione dagli accenti forti.

i Vor rund 250 Gästen aus dem Kreis der Kunden und Partner präsentierte Fundermax im Juni 2006 in Wien diese neue Kollektion für den Holzfachhandel. Schritt für Schritt erfolgte die Einführung in die vier neuen Dekorwelten von FunderMax, unübersehbar und in aller Farbenpracht:

- Lifestylefarben: Die Akzent- und Modefarben sind prägnant und kräftig
- Blaue und grüne Farben: Eine breite Palette an Farben in allen Schattierungen zwischen hell und dunkel
- Gelbe und rote Farben: von beige über energiereiche und dynamische Feuerfarben bis zu dunklem Braun
- Designfarben: Wechselspiel von Schwarz und Weiß – und unzähligen Graustufen dazwischen

Ein internationales Ereignis

Viele Gäste waren auch aus den Nachbarländern eigens angereist, und ihr Urteil fiel gerade aus internationaler Perspektive besonders positiv aus. FunderMax gestaltete so einen Tag, der den Kunden noch lange in Erinnerung bleiben wird.

Eine Kollektion der Besonderheiten

Besonderen Wert legt FunderMax auf seinen Dekorverbund: In ein und demselben Dekor stehen beschichtete Spanplatten, Compactplatten sowie Schichtstoffplatten zur Verfügung, komplette Inneneinrichtungen können im durchgängigen Dekor gestaltet werden. Einige Highlights aus der Kollektion: Effekt-Overlays mit metallisierenden und natürlichen Materialien (z.B. Blatteile oder Holzsplitter), Holzdekore (den aktuellen Trends entsprechend z. B. Yucca Bambus, Ragoon Teak, Makassar), klassische Holzarten (von Esche und Eiche über Noce Nero zur Weichselbirke), Stein- und Fantasiedekore oder Echtmetalldekore (von Holz-Metallkombinationen zu Aluminium-, Kupfer- und Zinndekoren). führen natürlich alle Produkte von Fundermax. Weil wir auch das als Rundumservice verstehen!

Wir von der Holz Pichler AG beliefern auch Sie gerne mit der neuen Kollektion von FunderMax, dem führenden Werkstoff-Spezialist Mitteleuropas. Damit auch Sie bestens gerüstet sind für eine erfolgreiche Zukunft.

i Nel giugno 2006 Fundermax ha presentato la nuova collezione per il settore specializzato del legno agli occhi di 250 invitati fra clienti e partner d'affari. Inconfondibile ed esilarante è stata l'introduzione che ha passato in rassegna i quattro mondi nuovi della decorazione Fundermax:

- colori lifestyle: colori alla moda robusti e pregnanti da lasciare il segno
- colori blu e verdi: una grande tavolozza di colori in tutte le variazioni dal chiaro allo scuro
- colori gialli e rossi: dal beige all'energia e dinamicità dei colori accesi fino al marrone scuro
- colori design: alternanza di bianco e nero con innumerevoli gradazioni intermedie.

Un evento internazionale

Tanti gli ospiti giunti per l'occasione dai paesi confinanti: il loro apprezzamento ha dato forte valenza internazionale alla manifestazione. A Fundermax è riuscito un evento che rimarrà lungamente scolpito nella memoria dei suoi ospiti.

Una collezione dalle tante peculiarità

Fiore all'occhiello per Fundermax è il suo incollaggio deco: nello stesso decoro sono disponibili pannelli di particelle laminati,



pannelli compatti e pannelli stratificati, gli arredamenti d'interni sono interamente realizzabili in un deco corrente. Alcune perle della collezione: overlays d'effetto con materiali metallizzati e naturali (p.es. segmenti di foglie o schegge di legno), decori in legno (di tendenza p.es. bambù yucca, teak ragoon, makassar), tipi di legno classici (dal frassino alla quercia fino al noce nero ed al visciolo), decori in pietra e fantasia od in metallo puro (dalle combinazioni legno-metallo ai decori in alluminio, rame e stagno). Noi disponiamo naturalmente dell'intera gamma di prodotti Fundermax, perché anche questo rientra nel servizio completo che offriamo alla nostra clientela!

Noi della Holz Pichler SPA siamo lieti di potervi proporre la nuova collezione Fundermax, lo specialista dei materiali all'avanguardia nell'Europa centrale. Per un futuro sempre al passo con i tempi!

Einer der erfolgreichsten und innovativsten Ladenbauer Europas!

Im Jahr 1927 gründete Leo Schweitzer die Schweitzer Mercantile als Handelsunternehmen, das vorwiegend im Bereich Schmiermittel, Öle, Kühlung, Kühlschränke, sowie Einrichtung für Metzgereien, Gastbetriebe und Geschäfte tätig war. In den vergangenen 80 Jahren hat sich daraus das heutige Vorzeigeunternehmen entwickelt, mit einem international bewährten Know-how in der Verkaufsarchitektur, die sowohl Teilbereiche, wie den gesamten Projektlauf einer Geschäftseinrichtung umfassen kann.



i Natürlich war es ein langer Weg bis hierher. Ende der 50er Jahre entstand in Meran-Untermais eine kleine Tischlerei für die Produktion von Gewerbekühlschränken, Bartheiken und Geschäftseinrichtungen. Und das war gleichzeitig der Beginn einer bis heute andauernden Zusammenarbeit mit Karl Pichler, wobei zur rein geschäftlichen Beziehung eine tiefe persönliche Freundschaft gekommen ist. Bereits 1962 musste die Firma Schweitzer auf rund 400 m² erweitern, 1972 wurde der gesamte Betrieb auf eine Produktionsfläche von 3600 m² nach Naturns verlegt. Heute

umfasst der Hauptsitz der Schweitzer Project AG in Naturns mit Holz- und Metallverarbeitung und -bearbeitung rund 10.000 m², dazu kommen Niederlassungen in Italien und anderen europäischen Ländern. Gleich wie die Karl Pichler AG ist auch die Schweitzer Project AG gewachsen, gemeinsam wurde die schwierige Zeit zu Beginn der 80er Jahre bewältigt. Weitblick und das Bearbeiten mehrerer Segmente wie Lebensmittel, Nicht-Lebensmittel und moderne Gastronomie haben die Firma zu dem werden lassen, was sie heute ist: nicht der größte, aber einer der erfolgreichsten und innovativ-

sten Ladenbauer Europas. Die Firma verfügt heute über die gesamte Palette von Produkten und Dienstleistungen, die notwendig sind, um Verkaufserfolg zu gewährleisten. Ihr Tätigkeitsfeld umfasst ganz Europa – und neuerdings auch Russland und USA – mit den renommiertesten Namen des Einzelhandels wie etwa Kaufhof, Karstadt, Metro, H&M, Migros, La Rinascente, Coin und viele mehr. Durch die Fähigkeit, nicht nur Konzepte zu entwickeln, die Käuferwünsche steuern, sondern diese auch umzusetzen und Komplettlösungen zu verwirklichen hat die Schweitzer Project AG ihre herausragende Stellung erreicht.



Uno dei costruttori d'allestimenti per negozi all'avanguardia in Europa!

Nell'anno 1927 Leo Schweitzer fondò la Schweitzer Mercantile, azienda commerciale che operava prevalentemente nel settore lubrificanti, olii, refrigerazione, frigoriferi nonché arredamenti per macellerie, strutture ricettive e negozi. Gli ultimi ottant'anni assistettero ad una progressiva crescita che fecero dell'azienda un modello da seguire per gli attuali operatori del settore, dotato di un valido know-how internazionale nella struttura di vendita, capace di soluzioni parziali, ma anche della progettazione complessiva di allestimenti completi per negozi.

i La strada percorsa fino ad oggi è stata lunga. Alla fine degli anni cinquanta a Merano-Maia Bassa una piccola falegnameria aprì i suoi battenti per dedicarsi alla produzione di frigoriferi industriali, banconi bar e arredamenti per negozi. Questo passo segnò anche l'inizio della collaborazione tuttora in essere con Karl Pichler, dalla quale germogliò una profonda amicizia personale. Già nel 1962 la ditta Schweitzer si espanse su di una superficie di 400 m², nel 1972 il complesso aziendale fu trasferito a Naturno su di un'area produttiva di 3600 m². L'odierna sede principale della Schweitzer Projekt SPA di Naturno ricopre ca. 10.000 m² di superficie con i reparti per la lavorazione e la finitura di legno e metallo, cui vengono ad aggiungersi le filiali sul territorio italiano ed europeo. Di pari passo alla Karl Pichler SPA crebbe anche la Schweitzer Pro-

jekt SPA e così si districarono fianco a fianco tra le difficoltà dei primi anni ottanta. Lungimiranza e la copertura di diversi segmenti di mercato, come gli alimentari, i non-alimentari e la moderna gastronomia, hanno consentito all'azienda di assurgere oggi ad uno fra i maggiori e più innovativi stabilimenti produttivi di allestimenti per negozi d'Europa. L'azienda dispone oggi di una gamma completa di prodotti e servizi per soddisfare al meglio le richieste di un mercato europeo, ma recentemente anche russo e americano, che conta fra i suoi clienti rinomate aziende del dettaglio quali Kaufhof, Karstadt, Metro, H&M, Migros, La Rinascente, Coin ed altre ancora. Il suo ruolo d'avanguardia la Schweitzer Projekt SPA lo deve non solo ad una sapiente progettazione affine al gusto della clientela, ma anche alla fase d'esecuzione corredata di soluzioni complete.

Zwei Geschäftspartner und eine Männerfreundschaft

i Seit einem halben Jahrhundert also besteht die Geschäftsbeziehung zwischen unseren beiden Familienunternehmen, der Karl Pichler AG und der Schweitzer Project AG. Es war nicht immer leicht mit Karl „Charly“ Pichler, und für ihn wohl auch mit mir nicht: uns zeichnen ähnliche Händlerqualitäten aus, zu denen heftiges Feilschen, hartes und zähes Verhandeln, aber auch absolute Verlässlichkeit und das Stehen zum gegebenen Wort zählen. Beide sind wir erfolgreich gewachsen, manche Konflikte haben wir auf unserem Weg austragen müssen, aber mit gesundem Hausverstand – und manchmal mit dem Gefühl einer Vernunftfehle – haben wir jede Situation gemeistert. Aus einer rein geschäftlichen Beziehung ist eine tiefe Freundschaft geworden, wir treffen uns regelmäßig, um anfallende Themen und Strategien zu besprechen. Nach schöner aber ist es, wenn wir uns ganz unverbindlich treffen, bei einem Glas Wein oder einer Marende, und über Alltägliches oder übers Golfen plaudern. Auch deswegen bin ich ein bisschen stolz darauf, in der Hauszeitung der Karl Pichler AG einen Kurzbeitrag zu schreiben. Weil Charly eben nicht nur mein verlässlicher Geschäftspartner ist, sondern mein Freund. Und

gemeinsam hoffen wir, dass die „Jungen“ den von uns eingeschlagenen Weg fortsetzen: die Zusammenarbeit zweier Erfolgsunternehmen auf kommunikativer, konstruktiver und freundschaftlicher Basis, was letztlich nicht unerheblich zum Erfolg beigetragen hat.

Norbert Schweitzer

Due soci in affari ed una profonda amicizia!

i Mezzo secolo di rapporti d'affari lega dunque le nostre due aziende familiari Karl Pichler SPA e Schweitzer Projekt SPA. Rapporti non sempre facili i nostri: Karl „Charly“ Pichler e me contraddistinguono simili capacità commerciali, fra cui spiccate doti del mercanteggiare e della trattativa, sempre nell'ottica però di una reciproca stima e fiducia, improntate al mantenimento della parola data. Una simbiosi di successo, che ci ha visto fronteggiare situazioni anche conflittuali, risolte con una buona scorta di sano buon senso alla stregua di un matrimonio di convenienza, sempre mantenendo bene in vista i comuni traguardi da raggiungere. Una semplice relazione d'affari si è così consolidata in una profonda amicizia, che ci vede regolarmente ad un tavolo a discutere di tematiche contingenti e strategie operative. I nostri incontri più belli sono



Norbert Schweitzer

tuttavia quelli estemporanei, davanti ad un bicchiere di vino o ad una merenda, divagando sulla quotidianità o sul golf. L'onore di essere ospitato in una rubrica all'interno del giornale aziendale della Karl Pichler SPA mi fa così sentir ancor più fiero, perché Charly non è solo un fidato socio in affari, ma anche amico mio. Insieme confidiamo in un futuro, nel quale i nostri figli possano continuare sulla strada da noi intrapresa: una collaborazione fra due aziende di successo fondata sulla comunicazione, costruttività ed amicizia, elementi imprescindibili nella nostra storia vincente.

Norbert Schweitzer

Felice atmosfera aziendale al servizio del cliente!

Das gute Betriebsklima nützt auch dem Kunden!



d Natürlich schätzen auch Sie als Kunde gut gelaunte Mitarbeiter, die Ihnen mit ungekünstelter Freundlichkeit an die Hand gehen. Da lassen sich auch verzwickte Fragen viel leichter lösen. Damit bringt das angenehme Betriebsklima nicht nur größere Erfolgsorientiertheit für den Betrieb, sondern eben auch deutlich bessere Serviceleistungen für Sie als Kunden. Ein kleines Beispiel gefällt? Am Unsinnigen Donnerstag hörte Mitarbeiterin Verena auf dem Weg zur Arbeit im Radio, dass der Sender „Südtirol 1“ zur Einsendung eines Gedichtes einlade. Unter allen Einsendungen würden die drei besten mit einem Plateau Faschingskrapfen prämiert. Nun hat zwar alle Jahre der Juniorchef zu Fasching Krapfen spendiert, aber wenn er es heuer doch vergisst? Das wäre der Laune im Betrieb absolut abträglich! (Er hatte es ver-

gessen!) Also hingesetzt, Lustiges gereimt und schleunigst abgeschickt. Und dann begann das Warten. Noch immer ohne Faschingskrapfen, weil auch auf „redefreudige“ Vertreter kein Verlass ist. Bis..., ja bis kurz vor Mittag, als tatsächlich ein roter Südtirol-1-Flitzer in den Hof einbog. Mit Krapfen! Und Sendeausrüstung für die Liveübertragung von einer Belegschaft in ausgesprochener Hochstimmung. Weil die Krapfen für alle bestimmt waren.

i Certo che un'atmosfera lavorativa rilassata e gioviale tra i collaboratori di un'azienda, che con un sorriso spontaneo sulle labbra riescono a venire incontro alle richieste della clientela, superando con disinvoltura le problematiche più complesse, non può che essere garante di successo e produttività per l'azienda, ma anche del migliore servizio reso a Lei, in qualità di cliente. Ne vuole una piccola prova? Giovedì grasso di quest'anno la nostra collaboratrice Verena, mentre si apprestava a venire in ufficio, senti

alla radio che l'emittente "Südtirol 1", avrebbe premiato le tre filastrocche più belle che in quel giorno le fossero pervenute con un ricco vassoio di "Krapfen". Anche se gli anni addietro il giovane principale dell'azienda aveva onorato ai suoi impegni, distribuendo liberalmente "Krapfen" ai suoi collaboratori, chissà mai se quest'anno non si fosse dimenticato? Di che nutrire la "dolce" atmosfera dell'azienda, se manca l'usuale rifornimento? Dunque, forse meglio pensarci prima, ed ecco che già i collaboratori si riuniscono in uno scambio proficuo d'illare ispirazione poetica: detto fatto, ed inizia la trepida attesa. Una lunga attesa, saranno forse inutili lusinghe? Forse che, dopo tante parole, la filastrocca si sia volatilizzata nell'etere...? Finchè, ecco comparire poco prima di mezzogiorno nel piazzale dell'azienda la vettura di "Südtirol 1", rifornita di "Krapfen" e tanto di equipaggiamento tecnico per una diretta elettrizzante!!! "Krapfen" per tutti, dunque, all'insegna della felice tradizione aziendale.

Griastenk do draussen...

Mir hoben ins enkre Krapfen sicher am meisten verdieant heint,
wia schaug aus hob es Zeit oder decht eher an geit?
Inser Chef der gib ins oanfoch net frei,
ober donn hoben mir ins gedenkt mir schreiben enk a Gedichtl glei,
dass es ins tiat guate Krapfen bringen,
de mir donn glei ollesommt vorschlingen.
Zum Glück isch heint schun Donnerstog,
is Wochenende naht, was für a Frog.
Die Leit gian ins a schun afn Wecker,
mmh warn do sella Foschingskrapfen lecker.
Orbeiten wern mir heint net viel,
sell isch ober normal schun wirklich :-)) net inser Stil.
Dor Vertreter hot ins frei Krapfen vorsprochen,
ober bis iatz hoben mir no koane gerochen.
Verkleidet sein mir heint a net,
schaug un do kimp schun oaner un will a Brett.
Ba ins wort es eh no nia do,
sell gfolgt ins net so.
Zu arbeiten miassn mir iatz ober schun unfongen,
ocht Stunden wern in Chef woll glongen.
Enk schreiben tian mir iatz nimmor,
Zwanzig Leit warn mir do in dor Firma.
So iatz tiat lei schnell zu ins her kemmen,
denn kenn mir enkre Krapfen vorschlemmen.
Iatz tian miars ober schun lossn.
sunscht tuat ins dor Chef wirklich lei no hossn.

Auf geats...

messen fiere

16. - 22.01.	IMM Cologne	Köln
26. - 29.01.	Klimahouse 2006	Bozen
20. - 23.02.	ZOW 2006	Bad Salzflun
03. - 5.03.	Arredo	Bozen
08. - 11.03.	Expobois 2006	Paris (F)
10. - 11.03.	Arredo	Bozen
16. - 22.03.	Internationale Handwerksmesse 2006	München
13. - 18.04.	Salone Internazionale del Mobile	Mailand/Milano (I)
23. - 26.04.	Tiphotel 2006	Bruneck
16. - 20.05.	Xylexpo/Sasmil 2006	Mailand/Milano (I)
24. - 28.10.	Orgatec	Köln
Sept. 06	Abitare il Tempo	Verona
Okt. 06	SAIE	Bologna
Jan. 07	Expohotel Riva	Riva

Algund/Lagundo:
J.-Weingartner-Str. 10/A
Via J. Weingartner
Tel. 0473/204800
Fax 0473/449885
info@karlpichler.it

Bozen/Bolzano:
E.-Fermi-Str. 28
Via E. Fermi 28
Tel. 0471/066900
Fax 0473/207224
bozen@karlpichler.it

Brixen/Bressanone:
J.-Durst-Str. 2
Via J. Durst 2
Tel. 0472/977700
Fax 0473/207225
brixen@karlpichler.it

Kematen (A):
Industriestr. 5
Tel. 0043/5232/502
Fax 0043/5232/2908
info@karlpichler.at

www.karlpichler.it

KARL PICHLER A.G.
S.P.A.
EDELHÖLZER - LEGNAMI PREGIATI