

NORDWAL

# INSIGHTS

Ein Blick hinter bunte Kulissen

FASZINATION FARBE  
TRENDS 2018





Die Digitalisierung hält in allen Branchen Einzug – die Farbenindustrie bleibt von dieser Entwicklung nicht ausgenommen. Die Beweggründe für NORDWAL, kontinuierlich in die Digitalisierung zu investieren, sind vor allem zwei:

Einerseits ist das sich ändernde Konsumverhalten unser Antrieb, die Digitalisierung ernst zu nehmen. Der potentielle Kunde recherchiert heute online und schenkt jenen Unternehmen Vertrauen, die im Netz Information, Service und Transparenz bieten. Diesen Schritt sind wir im Jahr 2015 bereits gegangen – mit unserer Website [nordwal-colour.com](http://nordwal-colour.com), die sich als Informationsplattform und Online-Shop an den Endverbraucher richtet.

Um auch im B2B-Vertrieb effizient und mit innovativen Methoden arbeiten zu können, ist es unerlässlich, den eigenen Vertriebsmitarbeitern immer und überall Zugriff zu Informationen über das Warensortiment zu bieten. Wenn möglich sogar in Echtzeit. Bei unserer breiten Produktpalette ist der Aufbau einer solchen Art "Nachschlagewerk" nur in digitaler Form sinnvoll und effizient. Im Laufe dieses Jahres wird NORDWAL folglich eine neue Plattform schaffen, die unseren Kunden nicht nur Übersicht und Information bietet, sondern mit Login-Funktion als Bestell- und Verwaltungsplattform dienen soll. Mehr in Kürze auf [nordwal-professional.com](http://nordwal-professional.com).

Aber – nicht alles wird digitalisiert! Es gibt gute Gründe, warum Sie, werter Leser, diese Seiten in den Händen halten. NORDWAL ist nicht mehr einfach umfangreicher Produktkatalog, sondern 'insight' geworden. NORDWAL INSIGHTS ist ein Grüßgott, eine Inspirationsquelle, die Informationen und Einblicke in unser Unternehmen und seine Geschichte(n) bietet.

Es grüßt Sie,  
Lukas Ausserhofer



## FARBE MACHT DAS WOHNEN BUNTER

**Wir von NORDWAL hegen ein echtes Faible für Farben. Schließlich stehen Farben für Emotionen, für Atmosphäre. Sie wecken die unterschiedlichsten Stimmungen! Wenn auch Sie das Jahr 2018 schwungvoll bunt beginnen wollen, wenn Sie Lust haben auf „einfach mal was Anderes“ in Ihrer Wohnung, lesen Sie hier, was farbtechnisch dieses Jahr voll angesagt ist!**

Wer mit dem Gedanken spielt, das eigene Wohnen zu verändern, einen Touch mehr Pep reinzubringen oder endlich „das eine Zimmer“ schöner zu gestalten – dem empfehlen wir, einfach mal den Pinsel zu schwingen und die Wand oder gleich die Wände bunter zu streichen!

Wer, wenn nicht PANTONE, weiß, was 2018 Einzug und Aufzug hält an den Wänden von Wohnungen und Häusern? Ja – PANTONE hat das Farbkarussell neu gedreht und – wie jedes Jahr – einen Trendreport mit den Frühlings- und Sommerfarben 2018 veröffentlicht. Dieser umfasst zwölf unterschiedliche Farbtöne, darunter auch einige ganz außergewöhnliche Farbnuancen. Die pastelligen Rosé- und Nudetöne des vergangenen Jahres werden ergänzt durch kräftige Farben wie „Lime Punch“-Gelb, „Cherry Tomato“-Rot oder auch „Ultra Violet“.

Wie vor jeder Saison bringt das PANTONE Color Institute den PANTONE-Fashion-Color-Trend-Report als halbjährliche Farbtrendvorschau heraus und stellt die Top-Trendfarben vor. Dieser Trend-Report dient während der gesamten Saison als Farbreferenz für Modebewusste, für die Presse und den Einzelhandel und gibt den Farbkosmos der Saison für Fashiondesigner und Interior-Spezialisten vor: Ein Leitfaden in der Planung und Gestaltung von Gesamtkonzepten des Wohnens.

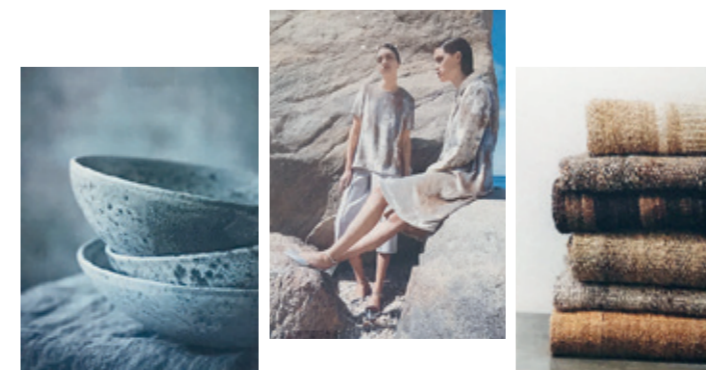
### SPRITZIG ...

Die Farbpalette für das Frühjahr 2018 sprüht vor erfrischendem Farbelan und spielerischer Ausgelassenheit. Komplex und doch klar in der Aussage. Wir befinden uns mitten in einem Farbuniversum, das die ideale Grundlage für einzigartige und dramatische Kombinationen darstellt, auch an den persönlichen Wohnungswänden!



### ... ODER KLASSISCH

Für viele Endkunden sind es dennoch klassische Farben, welche die tragenden Säulen ihrer Garderobe, ihrer Wohnung und ihres persönlichen Stils bilden und so möchten wir auch die Nuancen der zeitloseren Pantone-Farbtöne 2018 aufzeigen:



## ABER: FARBE IST NICHT GLEICH FARBE! AUCH DER EFFEKT IST AUSSCHLAGGEBEND.

Doch nicht nur in der Farbwahl sind Tendenzen zu erkennen – auch was Effekte betrifft, die sich durch die Kombination von Material mit Farbe und Auftragungstechniken ergeben, gibt es Trends!

Georg Hasibeder, Verantwortlicher der Unternehmenskommunikation bei der Firma ADLER, DER Lackfabrik in Tirol, weiß bestens Bescheid:

*„Was Oberflächengestaltung betrifft, dominieren zwei Trends: Einerseits der Wunsch nach einem vollkommen natürlichen Look, andererseits besteht vermehrt Interesse an außergewöhnlichen, individuellen Effekten.“*

### NATUR ...

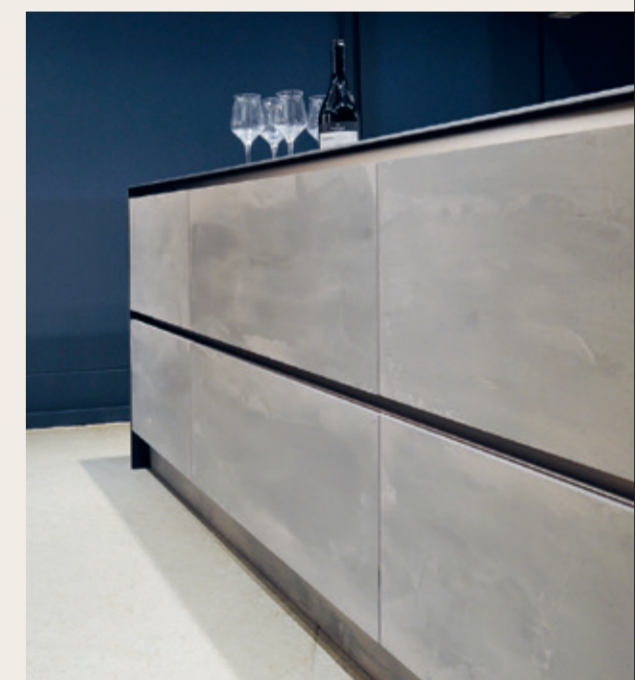
*„Der ‚Natur-Look‘ ist besonders in Sachen Holz sehr gefragt, also bei Holzoberflächen, die in ihrer Optik und Haptik wirken, als wären sie unbehandelt, die aber dennoch gegen Witterungseinflüsse (im Außenbereich), Vergilbung (innen und außen) und Verschmutzung geschützt sind.“*



GADLER

### ... ODER KUNST!

*„Was das Mobiliar, aber auch Türen anbelangt, wünschen sich viele Kunden eine originelle, individuelle Optik, die ein Möbelstück quasi zum Unikat macht. Bei ADLER haben wir dafür die neuen Echtmalbeschichtungen (auch mit Patina-Effekt) auf den Markt gebracht, die ein hohes Maß an Individualität in der Oberflächengestaltung erlauben. Ganz neu ist unser Betoneffekt ‚Pure-Concrete‘, der eine authentische Betonoptik auf Holzoberflächen ermöglicht.“*



GADLER

Steigend ist auch die Nachfrage nach nachhaltig hergestellten und umweltfreundlichen Produkten. „Eine schöne Tendenz.“, beteuert Georg Hasibeder.

Farben von ADLER und NORDWAL, sowie jegliches Zubehör für kreatives Heimwerken erhalten Sie bei NORDWAL und in den NORDWAL colour Filialen. Finden Sie die Filiale in Ihrer Nähe auf der Website [nordwal-colour.com](http://nordwal-colour.com)

## AUF DEN FISCH GEKOMMEN

### Vom Tischler zum Marktführer

#### Raimund Ausserhofer über gute und schlechte Zeiten der Farbenindustrie, Generationswechsel und frischen Wind

Mit 20 Jahren übersiedelte der gelernte Tischler Ernst Ausserhofer von Bruneck nach Bozen, um dort im Tischlereibetrieb Plank zu arbeiten. Schon bald bewies er dem Firmeninhaber nicht nur handwerkliches, sondern vor allem unternehmerisches Geschick – er trug mit guten Ideen und innovativen Ansätzen maßgeblich zur strategischen Weiterentwicklung des Betriebes bei. Eine Leidenschaft für Beratung und Verkauf sowie seine Kenntnisse der Probleme und Bedürfnisse der Tischlerbranche ermutigten ihn schließlich dazu, sich selbständig zu machen: Ernst Ausserhofer spezialisierte sich auf den Import von (Industrie-)Klebstoffen aus Deutschland nach Italien. „Der gute Geschäftssinn meines Vaters war ausschlaggebend für einen raschen Erfolg seines Vorhabens“, erzählt Ernsts Sohn Raimund heute.

#### IN ERSTER LINIE UNTERNEHMER

„Mein Vater war in seinem Vorgehen stets strukturiert, er war immer bestens organisiert und verfolgte immer einen Plan, setzte einen Fuß nach dem anderen. Vielleicht war er kein guter Verkäufer – im Sinne von ‚gewinnorientiert‘ – vielmehr war er bestrebt, hochwertige Produkte zur Lösung industrieller Probleme anzubieten.“ Bei Ernsts Schritt in die Selbständigkeit war sein Sohn Raimund vier Jahre alt: „Ich erinnere mich an das erste Büro mit angeschlossenem Magazin in der Wangergasse in Bozen und daran, wie mein Vater eifrig nach einem passenden Namen für sein Unternehmen suchte. ‚Ausserhofer‘ konnten italienischsprachige Kunden einfach unmöglich aussprechen. Man entschied sich für den Namen NORDWAL, da eine Produkt-herkunft aus dem Norden damals als Synonym für Top-Qualität galt. Der Zusatz ‚Wal‘ wurde hingegen gewählt, da zu jener Zeit der Walfisch noch ein wichtiger Rohstoff-Lieferant für Klebstoffe war.“

#### FULL SERVICE FÜR DEN TISCHLER

Das NORDWAL-Sortiment wurde schrittweise erweitert. Ernst Ausserhofer hatte nämlich rasch erkannt, was Tischler sich wünschten: einen Anbieter für alle Produkte, die sie für ihre tägliche Arbeit benötigten, anstatt für jedes Produkt eine eigene Kontaktperson. Deshalb lautete die Devise von NORDWAL auch damals schon: Wir haben alles, außer Holz und Werkzeug.

Raimund lernte damals viel von seinem Vater – er half schon mit zwölf Jahren jeden Sommer im Unternehmen mit und schuf so die Basis für seine spätere Rolle als Geschäftsführer.

„DIE ARBEIT MEINES VATERS  
WAR SCHON IMMER  
AUCH MEIN TRAUMBERUF  
GEWESEN.“



#### DER APFEL FÄLLT NICHT WEIT

„Unser Beruf war der des Importeurs. Zu Zeiten des Zolls, der Grenzen und der unterschiedlichen Währungen war es für Einzelunternehmen viel zu aufwendig, sich Ware selbst aus dem Ausland zu beschaffen. So übernahmen wir für sie diese Arbeit, holten Produkte von Deutschland nach Bozen und vertrieben sie weiter in ganz Italien“, erklärt Raimund Ausserhofer.

1974 erwarb NORDWAL ein ca. 1 ha großes Bauland in Auer, auf dem eine erste größere Lagerhalle und Büros errichtet wurden. „Ich werde nie vergessen, wie mein Vater mich vor dem Kauf um meine Meinung fragte. Damals war ich ja noch sehr jung für weitreichende Entscheidungen. Er fragte mich ganz direkt: Wollen wir's wagen?“

Zu jener Zeit beschäftigte die Firma von Ernst Ausserhofer rund zwölf Mitarbeiter: Berater, Vertriebsexperten, Magazinmitarbeiter, Büro-Angestellte. „Ich wollte immer schon Unternehmer werden. Mein Einstieg in den Betrieb – das hatte also keinesfalls nur mit den Erwartungen meiner Eltern zu tun! Die Arbeit meines Vaters war schon immer auch mein Traumberuf gewesen.“

#### UND HINTER JEDEM STARKEN MANN ...

Eine Konstante in Ernst Ausserhofers Leben war seine Frau Anni. Sie unterstützte ihn von Beginn an in seiner beruflichen Laufbahn – und gehört heute nach wie vor zum NORDWAL-Team: Mit 88 Jahren ist sie noch täglich in der Firma anzutreffen: „NORDWAL ist ein Teil von ihr, sie hat die Firma zusammen mit meinem Vater aufgebaut und so lässt sie sich die tägliche Arbeit hier im Betrieb nicht verwehren. Nun gut – die Wahrheit ist: Sie wird nach wie vor gebraucht.“

#### ERSTE SCHWIERIGKEITEN

Im Gegensatz zur deutschen Wirtschaft war die italienische in den 70er und 80er-Jahren eher schwächelnd, die Lira wurde kontinuierlich abgewertet – dementsprechend riskant war auch der internationale Handel.

Mit der Ölkrise kam dann auch der Export der rasch sehr erfolgreich gewordenen italienischen Möbelindustrie in die Krise – Zahlungsausfälle nahmen rapide zu. „Dadurch gerieten schließlich auch die Verkaufszahlen von NORDWAL ins Stocken. Diese Zeiten waren alles andere als einfach.“

Schlussendlich kam es zu einer weiteren Wende in der italienischen Möbelindustrie: Alles wagte den Schritt von kompletter Herstellung zu spezialisierter Zulieferindustrie. Nunmehr wurde ein Produkt nicht mehr ausschließlich von einem Unternehmen an einem Ort hergestellt – der Herstellungsprozess veränderte sich von „alles aus einer Hand“ hin zur Spezialisierung. Der Produktionsprozess wurde faktisch aufgeteilt. Und wieder musste man sich auch bei NORDWAL anpassen.



Lukas, Anni und Raimund Ausserhofer

#### FRISCHER WIND UND EIN ZWEITES STANDBEIN

Mit 40 Jahren, noch zu Lebzeiten seines Vaters, der in den 90er-Jahren schwer erkrankte und 2004 verstarb, wurde Raimund, nach dem Aufbau der international tätigen Handelsagentur AEF GmbH mit Sitz in Bozen, zum Allein-Inhaber und Geschäftsführer der inzwischen in eine AG umgewandelten Firma NORDWAL. „Der Generationenkonflikt hielt sich stets in Grenzen. Mein Vater vertraute mir. Und mein Sohn Lukas erlebt nun denselben Werdegang wie ich. Im Sommer halber regelmäßig im Betrieb mit und so stieg er Schritt für Schritt – schon während seiner Ausbildung und seines Universitäts-Studiums – in das Unternehmen ein. Heute führen wir NORDWAL als starkes Team.“

2002 kam der Euro – somit wurden, zumindest finanziell, Grenzen geöffnet. Der bisherige Importeur wurde zum Fachhändler. „Wir sind zu Dienstleistern geworden! Einerseits im Bereich der Holzverarbeitung, andererseits im Farbensektor. Nach wie vor sind wir seit den 1970er Jahren ein anerkannter Partner der Kunststoff-Industrie, welche wir mit chemischen Spezialprodukten beliefern“. Ins Farbengeschäft ist NORDWAL 2005 eingestiegen – und zwar durch die Übernahme des einstigen regionalen Marktführers Masten Color von der Würth-Gruppe.

„NEUE CHANCEN ERGEBEN SICH  
GANZ VON ALLEINE, WENN MAN  
DIE FÜHLER IMMER AUSSTRECKT  
UND DIE TRENDS BEOBACHTET.“

#### MIT DER ZEIT GEHEN

In den Jahren 2008–2009 wurde die Vision geboren, Produkte auch direkt an den Endverbraucher zu verkaufen. Die derzeit 11 NORDWAL colour Filialen ermöglichen es heute, professionelle Beratung, hochqualitative Produkte und fachspezifischen Service an die Kunden vor Ort weiterzugeben. „So sind wir dem Verarbeiter stets ganz nahe – das ist ein enormer Wettbewerbsvorteil!“

„Neue Chancen ergeben sich ganz von alleine, wenn man die Fühler immer ausstreckt und die Trends beobachtet“, ist man bei NORDWAL der Überzeugung. Es gibt italienweit (noch) über 30.000 Farben-Geschäfte und mehr als 1.000 Farben-Hersteller. Aber das verunsichert die Geschäftsführer bei NORDWAL nicht: „Heute zählt NORDWAL mit seinen 7.000 stets im Lager verfügbaren Produkten, seinen 11 Niederlassungen und 100 Mitarbeitern (mehr als 200 in der Gruppe) zu den 3 größten Farben-Fachhändlern Italiens – und es gibt noch reichlich Entwicklungspotential für die nächste Generation!“

# OBERFLÄCHLICH IN DIE TIEFE GEHEN

Die Kurse und Schulungen bei **NORDWAL**



Massimo Magagnin arbeitet alles andere als oberflächlich, auch wenn sich in seinem Metier alles um Oberflächen dreht. „Im Gegenteil“, sagt er, „Präzision hat bei meiner Arbeit oberste Priorität!“ Massimo Magagnin ist Verantwortlicher der NORDWAL-Kolometrie und hat sich auf dem Gebiet der Farbtechnik, Lackierung und Holzveredelung spezialisiert.

Seit 2013 bietet Massimo Magagnin auch Schulungen und Kurse für Handwerksbetriebe an – in erster Linie für Tischler, aber auch für Maler – die einerseits das korrekte Anwenden von (speziellen) NORDWAL-Produkten erlernen, andererseits neue Techniken zur effektvollen Gestaltung und besonderen Bearbeitung der Oberflächen kennenlernen möchten. Denn: „Farbe als rein schützendes Hilfsmittel war gestern – heute geht der Trend hin zum Einsatz von Farbe, um außergewöhnliche Akzente zu setzen. Unsere Schulungen bieten nützliche Tipps, um farbliche, emotionale und haptische Besonderheiten zu schaffen.“

„Wir bieten Kurse zur Weiterbildung und Spezialisierung an. Schulungen wie ‚Holzschutz im Innenbereich‘ und ‚Oberflächen mit WOW-Effekt‘ sind sehr gefragt.“ Theoretische Kurse finden im Seminarraum der Ernst Ausserhofer Akademie im NORDWAL Hauptsitz in Auer statt, für die Praxisarbeiten steht hier zudem ein perfekt ausgestattetes Labor zur Verfügung. Auf Anfrage werden Schulungen auch direkt vor Ort bei den Kunden organisiert. „Um unsere Kundennähe zu nutzen, bieten wir immer wieder auch Schulungen und Infotreffe in unseren verschiedenen NORDWAL colour Filialen an.“

2018 wird der Fokus stärker auf Spezialeffekt-Lacke und das Thema „gesunde Wohlfühl-Atmosphäre durch effektvolle Wandgestaltung“ gelegt. Die aktuellen Angebote und Kurse mit Terminen können der Webseite [nordwal-professional.com](http://nordwal-professional.com) entnommen werden.



## VON FENSTERN UND FARBEN:

Zusammenarbeit für  
(TIP) TOP-Qualität

### Hotel Kronblick \*\*\*

Beim Hotel Kronblick wurde ein Zu- und Umbau durchgeführt, der sich nicht zu stark von der bestehenden Bausubstanz abheben, trotzdem aber im zeitgenössisch-natürlichen Design ein besonderes Wohlfühlambiente schaffen sollte. Die Farbgebung sollte sich nicht zu stark von den klassischen, bestehenden Brauntönen abheben.

Das Unternehmen TIP TOP Fenster in Meransen steht seit über 40 Jahren für höchste Qualität und besondere Lösungen in Sachen Fenster, Türen und Fassaden.

Da hochwertige Produkte auch besonderer Pflegemittel (z.B. Holzschutzlacke) bedürfen und Fassaden, Interieur, Material- und Farbwahl beim Haus- und Wohnungsbau idealerweise perfekt miteinander harmonieren, kam es bei folgenden beiden Projekten nicht zum ersten Mal zu einer Zusammenarbeit mit NORDWAL: Geradlinige, edle Architektur und modernes Design in Kombination mit außergewöhnlichen Farbnuancen: Die Architekten der Hotels Ambet \*\*\*\* in Meransen und Kronblick \*\*\*\* in Kiens waren auf der Suche nach einem Naturprodukt in Sachen Farbe. TIP TOP Fenster berichtet: In Zusammenarbeit mit der Firma NORDWAL wurden mehrere Farb-Muster und -Vorschläge ausgearbeitet. Bis zum Schluss entschieden sich die Kunden in beiden Fällen für einen Braun/Grau-Ton.



### Hotel Ambet \*\*\*\*

Ein kompletter Neubau im zeitgenössisch-alpinen Stil: Fassade und Interieur des Hotels lehnen sich an den Formen der Natur der Meransner Bergwelt an. Naturmaterialien und Naturfarben unterstreichen den puristischen Ansatz. Klare Linien und große, rahmenlose Fensterfronten holen das Licht und die Natur ins Innere.

„Die Zusammenarbeit mit der Firma NORDWAL funktionierte sehr gut. Gemeinsam konnten wir ein optimales Resultat für unseren Kunden erarbeiten. Es wurde ein innovativer Farbton kreiert welcher dem aktuellen Zeitgeist entspricht.“

Andreas Rieder, Geschäftsführer TIP TOP Fenster



## HANNES BRINGT FARBE INS SPIEL

NORDWAL colour  
in Eppan

Hannes Bertagnoll ist Leiter der NORDWAL colour Filiale in Eppan. Seit Eröffnung des Geschäfts 2014 berät und bedient er hier gemeinsam mit seinem Mitarbeiter David Folie die Kunden.

Seine langjährige Erfahrung als Maler macht ihn zum Profi in Sachen Farben, Lacke und Malerzubehör – er ist Ansprechpartner Nummer 1 für Handwerker und Hobbymaler im Überetsch, wenn es um professionelle Beratung oder die ideale Produktwahl geht.

FRANZ KOFLER:

**„Ich bin seit 20 Jahren selbstständig als Maler tätig und baue häufig auf Hannes' Kompetenz.“**

Obwohl ich meistens genau weiß, was ich im NORDWAL colour Geschäft an Produkten nachkaufen muss, war mir seine Hilfe bei heikleren Angelegenheiten schon öfters nützlich. Zum Beispiel habe ich vor kurzem ein Produkt mit besonderer Deckkraft für stark verschmutzte Wände gesucht – Hannes hat da genau gewusst, welches Produkt am besten passt.“

STEFAN SCHWIENBACHER:

**„Ich wollte die Wände eines Raums zum ersten Mal selbst neu streichen.“**

So ganz genau wusste ich gar nicht, was ich für so eine Arbeit alles brauche. Hannes hat mir weitergeholfen, ohne ihn hätte ich gar nicht daran gedacht, dass ich Löcher in der Wand vorher kitten muss. Hannes hat mir den genauen Ablauf erklärt, vom Abkleben der Kehrleisten bis zu den letzten Pinselstrichen, und mich in Sachen Farbwahl gut beraten. Mein Wohnzimmer sieht jetzt echt gut aus!“

ERIKA SATTLER:

**„Ich bin treue Abonnentin des Magazins ‚Schöner wohnen‘ – dort finde ich immer die tollsten Dekorationsideen!“**

Ich hab' schon öfters mal meine Wände in neuen Farben gestrichen, die Schritt-für-Schritt-Anleitungen in der Zeitschrift sind da echt hilfreich. Aber für die praktische Beratung gehe ich dann doch lieber zu Hannes – man will ja auf Nummer sicher gehen! Und mein Mann war bisher immer positiv überrascht von meinen Handwerkskünsten.“