

NORDWAL

INSIGHTS

Ein Blick hinter bunte Kulissen



ZUKUNFT(S)PERSPEKTIVE – JUNGE GENERATION



Ausgabe 07 / Jänner 2021



Auf Kurs Richtung Zukunft

Ein neues Jahr hat begonnen – und ein wirklich außergewöhnliches Jahr liegt hinter uns. Die Veränderungen, die es mit sich gebracht hat, werden uns sicherlich noch eine Weile begleiten: Gewohnheiten, eingespielte Abläufe, alltägliche Sicherheiten wurden in Frage oder gar auf den Kopf gestellt, manche auch ganz aufgegeben.

Es war ein Jahr der emotionalen Berg- und Talfahrten. Nach einem Moment der Schockstarre im vergangenen März wurde in zahlreichen Betrieben – auch bei uns! – fieberhaft daran gearbeitet, die Herausforderungen der Corona-Pandemie zu bewältigen. Digitalisierung und Flexibilisierung wurden vorangetrieben, auch im Hinblick darauf, dass viele vorausschauend schon eine zweite Welle im Herbst befürchteten ... die dann auch eingetroffen ist.

Damit sind wir ganz beim Thema: vorausschauen, die Zukunft im Auge haben – Perspektiven schaffen. Denn letztlich geht es bei allem Tun ja irgendwie immer darum, dass „es weitergeht“ – und möglichst sogar besser wird, für uns, für unsere Kinder, für zukünftige Generationen. Das ist es auch, was uns seit einigen Jahren dazu antreibt, als Unternehmen stärker auf Nachhaltigkeit zu achten. Dieser Gedanke reicht von der Wahl unserer Verpackungsfolie bis dahin, dass wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – und insbesondere unsere Lehrlinge – unterstützen und wertschätzen.

Auch und gerade in Krisenzeiten sollte unser Hauptaugenmerk auf der Zukunft liegen. Was wäre also naheliegender, als diese Ausgabe unserer INSIGHTS (übrigens schon die siebte!) der jungen Generation zu widmen? Und gleichzeitig all jenen ein großes DANKE auszusprechen, die schon lange mit Begeisterung und Einsatz dafür sorgen, dass NORDWAL fest auf Kurs bleibt – nach vorne, eben!

Schauen auch Sie nach vorne, auf das neue Jahr, in dem wir hoffentlich viel Positives und Stärkendes erfahren werden. Alles Gute dafür!

Viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihnen

Raimund Ausserhofer

VIELE KLEINE SCHRITTE (UND EIN PAAR GROSSE)

Lukas Ausserhofer über Zukunftsperspektiven, Entwicklungsmöglichkeiten und Herausforderungen für NORDWAL

Seit seinem 13. Lebensjahr ist Lukas Ausserhofer im Unternehmen aktiv. Damals hat sich der heute 33-Jährige in den Ferienmonaten mit dem Etikettieren von Produkten im Lager ein Taschengeld verdient, wie er lachend erzählt. Mittlerweile teilt er sich mit seinem Vater Raimund die Geschäftsleitung, mehr und mehr Aufgaben gehen auf ihn über – damit übernimmt die nächste Generation im Familienunternehmen das Steuer.

Bei NORDWAL vollzieht sich – in der Geschäftsleitung, aber nicht nur dort – gerade ein Generationswechsel. Welche Herausforderungen bringt so ein Wechsel mit sich? Wie geht ihr diese Situation an?

Das ist ein Prozess, der nicht von einem Tag auf den anderen geschieht – also bei uns jedenfalls nicht. Wir schauen grundsätzlich immer, auch in den einzelnen Abteilungen, frühzeitig junge Menschen reinzuholen, damit der Erfahrungsschatz langjähriger Mitarbeiter an die nächste Generation weitergegeben werden kann. Auch mein Vater hat mich immer schon in die Firma eingebunden. Über die Jahre hat er mir immer mehr Aufgaben übertragen, mehr Verantwortung. Ich rechne ihm das hoch an, denn so verläuft der Wechsel dann eigentlich recht natürlich, auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und das ist bei so einem Wechsel aus meiner Sicht die größte Herausforderung: dass die Belegschaft ihn mitträgt und positiv bewertet.

Mittlerweile sind du und dein Vater gleichberechtigte Geschäftsführer. Ist das ein harmonisches Miteinander?

Ja, das ist es fast immer. Klar, hin und wieder haben wir unterschiedliche Ideen oder Meinungen, aber wir arbeiten sehr gut miteinander, wir hören einander zu und können uns aufeinander verlassen. Ich glaube, gerade bei den strategischen Entscheidungen, die das Unternehmen auf Jahre beeinflussen und in eine bestimmte Richtung lenken, sind wir ein gutes Team: Umfassende Erfahrung und eine frische Perspektive ergeben zusammen einen guten Kompass.

Und wie sieht die Strategie für die nächsten Jahre aus? Wie wird NORDWAL sich weiterentwickeln?

Wir haben seit ein paar Jahren unseren unternehmerischen Fokus wieder mehr auf den Profi-Sektor gelegt. Die Privatkunden sind uns natürlich weiterhin wichtig, das bleibt ein spannendes Geschäftsfeld für uns. Aber wir bauen derzeit größere Strukturen als in den letzten Jahren auf, das wird uns sicherlich noch für einige Zeit sehr beschäftigen. Durch den Ausbau der Lagerkapazitäten an wichtigen Standorten wie Trient und Verona bieten wir unseren Profi-Kunden in der Umgebung einen schnellen und umfangreichen Service im Sektor der Wärmedämmverbundsysteme, wo wir nicht nur über hervorragende Produkte, sondern auch über umfangreiches Know-how verfügen.

Die Digitalisierung ist ein Thema, das NORDWAL ja schon länger umtreibt. Bleibt dieser Bereich auch weiterhin wichtig bei euch?

Ja, dieses Thema bleibt auf jeden Fall sehr wichtig. Es ist natürlich eine Herkules-Aufgabe – auch weil Digitalisierung nicht klar definiert ist ... sie bedeutet ja für jedes Unter-

nehmen etwas anderes. Für uns heißt Digitalisierung, dass wir Prozesse so optimieren, dass sie computergestützt funktionieren. Unser vorrangiges Ziel ist derzeit das papierlose Office. Wir arbeiten daran, Abläufe in der Verwaltung allgemein so zu gestalten, dass sie einfach, nachvollziehbar und eben papierlos funktionieren. Das sagt sich so leicht – ist es aber nicht: Neben den technischen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt, müssen so einen Wechsel nämlich auch immer die Belegschaft und die Kunden mittragen. Wir haben deshalb in diesem Jahr eine Ausbildungsinitiative gestartet, um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Anfang an in die Umgestaltung einzubinden – auch weil diejenigen, die täglich mit diesen Systemen arbeiten müssen, z. B. in der Buchhaltung oder im Einkaufsbüro, häufig gute Inputs haben, wie Abläufe effizienter gestaltet werden können. Da gibt es ganz viel personengebundenen Wissen, das durch langjährige Erfahrung aufgebaut wurde, für das Unternehmen sehr wertvoll ist und unbedingt in die digitalen Prozesse einfließen muss.

Stichwort Ausbildungsinitiative: Ihr bildet auch Lehrlinge aus. Was wünscht ihr euch von zukünftigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern? Und was könnt ihr ihnen bieten?

Da möchte ich vorausschicken, dass wir schon vorwiegend junge Menschen suchen, aber eben nicht nur – in einem Unternehmen braucht es immer auch ein Gleichgewicht zwischen den Jungen und den Erfahrenen. Auch Quereinsteiger, die sich vielleicht eine berufliche Veränderung wünschen, sind willkommen – wir haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Wir arbeiten in einem spannenden, interessanten Sektor, und ich glaube, als Unternehmen gelingt es uns ganz gut, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten – z. B. in den Filialen, aber auch im Außendienst. Mitbringen sollte man sicherlich viel Neugier und die Bereitschaft, laufend dazuzulernen. Wie vermutlich überall, braucht es auch bei uns Begeisterung für den Beruf. Wer Lust hat, sich weiterzuentwickeln, wird von uns nach Kräften unterstützt – auch über Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

„WIR SCHAUEN GRUNDSÄTZLICH IMMER, AUCH IN DEN EINZELNEN ABTEILUNGEN, FRÜHZEITIG JUNGE MENSCHEN REINZUHOLEN, DAMIT DER ERFAHRUNGSSCHATZ LANGJÄHRIGER MITARBEITER AN DIE NÄCHSTE GENERATION WEITERGEGEBEN WERDEN KANN.“

Ich denke, Entwicklung und Weiterbildung sind Themen, die im Leben immer aktuell bleiben. Und für uns als Unternehmen sind zufriedene, gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von fundamentaler Wichtigkeit – auch das gehört aus unserer Sicht zu einem nachhaltig wirtschaftenden Unternehmen.

Nachhaltigkeit im Unternehmensalltag: Wie bedeutend ist dieses Thema für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens und warum?

Die großen Veränderungen können wir allein nicht anstoßen, dafür sind wir zu klein. Der Trend geht insgesamt in der Branche in die Richtung, aber es könnte viel mehr passieren. Ein einfaches Beispiel, das ohne großen Aufwand umgesetzt werden könnte: Die Farbeimer, die ja so gut wie immer aus Plastik sind, kann man durch solche aus Blech ersetzen. Blech kann quasi unendlich recycelt werden, es kostet aber etwas mehr als Plastik. Ein einzelner Hersteller kann und wird das natürlich nicht allein umsetzen. Da sind dann alle in der Pflicht, die gesamte Branche, der Groß- und Einzelhandel, die Verbraucher – und oft auch die Politik. Wir brauchen manchmal normative Zwänge, die uns in diese Richtung schieben, sonst wird es einfach nicht gemacht. Als Unternehmer würde ich das definitiv begrüßen, auch wenn es vielleicht zunächst unbequem ist. Nachhaltigkeit ist ja nicht für NORDWALS Zukunftsfähigkeit wichtig, sondern für die Welt! (lacht) Wir geben uns aber Mühe, im Rahmen unserer Möglichkeiten einen Beitrag zu leisten, z. B. durch eine Solaranlage auf dem Dach, Wasser aus dem Hahn oder in Glasflaschen, aber auch durch die Digitalisierung und die Reduzierung des Papierverbrauchs in der Verwaltung. Und wir achten sehr darauf, möglichst wenig und recyclebaren Verpackungsmüll zu produzieren, Lieferwege effizient zu gestalten ... Es sind viele kleine Schritte, die unterm Strich aber doch einen Unterschied machen.



IM FARBLABOR BEI NORDWAL

DIE MISCHUNG MACHT'S!

Besonnenheit und langjährige Erfahrung treffen auf Neugier und jugendlichen Tatendrang – Kurt Estveller und Jonas Steinegger sind ein ungleiches Paar, jedenfalls auf den ersten Blick. Dass die Chemie zwischen den beiden stimmt, ist jedoch ganz offensichtlich: Hier wird hochkonzentriert gearbeitet, jeder Handgriff sitzt – auch ohne viele Worte. Flankiert werden Kurt und Jonas von Massimo Magagnin: Als Verantwortlicher der Kolorimetrie kümmert er sich in erster Linie um das Testen neuer Produkte, die Durchführung von verschiedenen Proben und Versuchen sowie um spezielle Herausforderungen, die ihn – zusammen mit den Verkäufern – häufig direkt zum Kunden führen.



VIIIEL ERFAHRUNG ...

„Ich bin seit mittlerweile 34 Jahren im Farblabor tätig und werde voraussichtlich im kommenden Jahr in Rente gehen. Es ist ein gutes Gefühl, dass nun jemand wie Jonas hier arbeitet, an den ich mein Wissen weitergeben kann – da ist ja doch einiges zusammengekommen“, schmunzelt Kurt. „Erfahrung ist aber nicht alles – man muss auch ein Auge dafür haben. Das ist eine Gabe, die hat Jonas. Außerdem fragt er viel, ist interessiert und gründlich. Und ganz wichtig: Man kann sich auf ihn verlassen! Wenn ich ihm einen Auftrag gebe, weiß ich, dass er ihn auch verantwortungsbewusst ausführt.“

... UND EIN BISSCHEN FRISCHER WIND!

Dass Jonas, der seine berufliche Laufbahn als Tischler begonnen hat, heute hier ist, verdankt NORDWAL einem glücklichen Zufall: „Nach elf Jahren in meinem ursprünglichen Beruf wollte ich mich einfach verändern. Ein guter Freund, der auch bei NORDWAL arbeitet, hat mir erzählt, dass das Unternehmen Unterstützung hier im Farblabor bräuchte. Ich hab mich spontan beworben, hab drei Tage reingeschnuppert und dann direkt angefangen“, erzählt der aufgeweckte 27-Jährige lachend. „Es ist eine vielfältige Arbeit, das gefällt mir. Jeder Auftrag ist anders, und manchmal muss man eine ganze Weile herumprobieren, bis das Ergebnis stimmt. Kurt weiß unglaublich viel darüber, wie man den gesuchten Farbton erhält, was und wieviel er dazugeben muss, wie sich die Farbe verhält – je nach Lichteinfall und Material, auf das sie aufgetragen wird. Von jemandem zu lernen, der so viel Erfahrung hat wie er, ist ein großes Glück!“

Knapp 300 Farbeinstellungen werden im Farblabor im Hauptsitz des Unternehmens in einem Jahr vorgenommen – unter den Auftraggebern finden sich in erster Linie NORDWALs Profikunden, wie Maler und Tischler, aber auch Architekten, Raumgestalter, Möbelhäuser und viele andere. Oberste Priorität haben dabei stets die Qualität und die Zufriedenheit der Kunden: Erst wenn der Farbton perfekt getroffen ist, wird die Mischung hergestellt. Die Rezeptur wird festgehalten, um eine Nachbestellung des Farbtons jederzeit garantieren zu können.

Und auch wenn Kurt und Jonas ein paar Jahrzehnte – sowie ein guter Kopf Körperlänge! – trennen, vereint sie doch eine gemeinsame Leidenschaft: ihre Tätigkeit im NORDWAL-Farbmischlabor. Hier gilt ja schließlich auch: Die Mischung macht's!



Sie finden spannend, was wir aus der Kolorimetrie berichten? Wir suchen Verstärkung!

Schauen Sie doch einfach mal auf <https://www.nordwal-professional.com/de/jobs-und-karriere/> vorbei!

NICHT NUR EIN TREND, SONDERN DIE ZUKUNFT: NACHHALTIGE FARBEN UND LACKE



Auch in der Farben- und Lackbranche ist Nachhaltigkeit längst kein vorübergehender Trend mehr, sondern ein wichtiges Ziel bei der Entwicklung neuer Produkte. Der Einsatz nachwachsender, recyclebarer und biologisch abbaubarer Rohstoffe spielt dabei eine ebenso zentrale Rolle wie klimaneutrale und wasserschonende Herstellungsprozesse. Und auch gesundheitliche Aspekte wollen berücksichtigt werden: Allergikerfreundliche oder atmungsaktive Wandfarben, emissionsarme Lacke auf Wasserbasis oder ökologische Holzöle sind gefragt – schließlich verbringen wir viel Zeit in unseren „vier Wänden“. Immer mehr Menschen machen sich Gedanken darüber, wie sie ihren ganz persönlichen, ökologischen Fußabdruck so klein wie möglich halten können.

Wir bei NORDWAL arbeiten laufend daran, unser Sortiment durch nachhaltige Produkte zu erweitern. Darüber hinaus sehen wir uns dem Thema Nachhaltigkeit aber ganz umfassend verpflichtet – nicht nur in Bezug auf die Umwelt, sondern auch auf die Menschen und die Gesellschaft, etwa durch langfristige Perspektiven am Arbeitsplatz, durch Aus- und Weiterbildung sowie die Unterstützung verschiedener sozialer Projekte.



„Die Grundidee von Cradle to Cradle ist, dass die Bestandteile eines Produkts vollständig recyclebar oder biologisch abbaubar sind. So werden die Müllberge verkleinert und wertvolle Ressourcen geschont.“

— Dr. Albert Rössler, Leiter der Forschung & Entwicklung bei ADLER

WIR STELLEN VOR: DIE NACHHALTIGE WANDFARBE

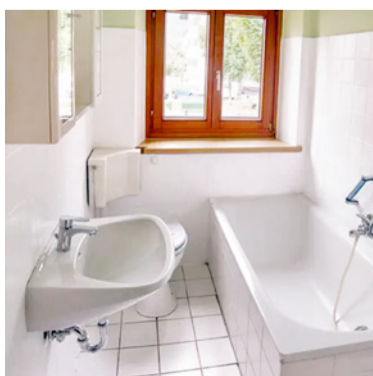
„Kompromisslos ökologisch von den Rohstoffen bis zur Verpackung“ ist die Wandfarbe **Aviva Terra-Naturweiß von ADLER**. Sie enthält **keine Konservierungsmittel oder Biozide**, ist **allergikerfreundlich und emissionsfrei**. Durch den Einsatz **nachwachsender Rohstoffe** können bei der klimaneutralen Herstellung im ADLER-Wasserlackwerk ganze **drei Liter Erdöl je 9-Liter-Gebinde eingespart** werden. Und auch das Gebinde selbst besteht zu **100 % aus recycelten Materialien**. Zukunftsweisende Eigenschaften, die mit dem **Nachhaltigkeitszertifikat „Cradle to Cradle“** ausgezeichnet wurden. Wer beim Streichen auf diese umweltfreundliche Farbe setzt, muss dabei selbstverständlich nicht auf Qualität verzichten: Aviva Terra-Naturweiß sorgt nicht nur für ein **gesundes Raumklima**, sondern erfüllt auch **höchste Ansprüche an Deckkraft und Abriebbeständigkeit**.



DIE FARBEN FÜR ALLE FÄLLE

Buntlacke und Latexfarben!

Sie kennen das vielleicht: Beim Einrichten Ihrer Küche haben Sie sich für einen Fliesenspiegel entschieden, den sie für zeitlos schön hielten – oder auch für DIE Trend-Fliese des Jahres, in die sie sich Hals über Kopf verliebt haben. Nie hätten Sie es für möglich gehalten, dass Ihnen eben diese Fliesen nach einigen Jahren nicht mehr gefallen könnten ... und doch ist genau das eingetreten: Sie sind der Farbe oder des Musters überdrüssig! Neue Fliesen verlegen bringt allerdings einiges an Aufwand mit sich und kann außerdem das Portemonnaie nicht unerheblich belasten. Zum Glück gibt es auch kostengünstigere und modernere Alternativen und die heißen: **ADLER Varicolor und LUCITE 2K Pur Xtrem – die Ferraris unter den Buntlacken, wie unser Mitarbeiter Andreas zu sagen pflegt.** Und apropos Fliesen ... Die geblühten Fliesen im Badezimmer, die zu Omas Zeiten sicherlich sehr modern waren, gehen leider nicht als Vintage durch und müssen daher dringend weg? Wir haben da eine Idee: einfach mit einem der beiden wasserverdünnbaren Super-Produkten überstreichen. Inspiration am besten direkt in der nächsten NORDWAL colour-Filiale einholen!



TOLLE TAUSENDSASSAS!

Buntlacke sind besondere Beschichtungstoffe auf Wasser- oder Kunststoffbasis. **Buntlacke wie ADLER Varicolor und vor allem LUCITE 2K Pur Xtrem eignen sich besonders gut für Küche und Bad** und zeichnen sich durch ihre **extrem hohe Strapazierfähigkeit** aus. Besonders der zweite Lack ist äußerst abrieb- und kratzfest und punktet zudem mit seiner chemischen Widerstandsfähigkeit: Die üblichen Desinfektions- und Haushaltsreiniger können ihm nichts anhaben. Spritzer, Flecken und Schmutz lassen sich ganz einfach abwischen – ohne Spuren zu hinterlassen. LUCITE 2K Pur Xtrem kann übrigens – mit der entsprechenden Grundierung – sogar als Bodenbeschichtung verwendet werden!

Auch die widerstandsfähigen **Latexfarben** sind wasserabweisend und abriebfest, eignen sich aber besser für **Flure und Treppenhäuser oder Garagen**.

JETZT WIRD'S ... STYLISCH!

Die vielseitigen Lacke gibt es in einer Vielzahl an Ausführungen – Latexfarbe in seidenglänzend, ADLER Varicolor und LUCITE 2K Pur Xtrem in seidenglänzend oder matt. Die Farbgebung erfolgt nach dem RAL- oder dem NCS-Farbsystem mit einer umfangreichen Auswahl von verschiedensten Farbtönen.

Buntlacke und Latexfarbe eignen sich übrigens für die verschiedensten Untergründe: Beton, Verputz, Gipskarton – oder eben Fliesen im nicht mehr ganz so aktuellen Design. Wichtig dabei: **Eine passende Grundierung ist immer unabdingbar.** Lassen Sie sich von einem Experten in Ihrer NORDWAL colour-Filiale beraten!

LOS GEHT'S: DO IT YOURSELF!

Das Auftragen selbst ist ziemlich simpel und erfolgt genauso wie bei herkömmlichen Wandfarben.

- **Das Wichtigste vorab: die Vorbereitung der Wand.** Am besten halten die Buntlacke und Latexfarben nämlich auf ebenem, sauberem und trockenem Untergrund.
- **Decken Sie vor dem Streichen** den Raum oder die Umgebung des betreffenden Platzes im Raum **gut ab**, kleben Sie Schalter, Stecker und Fußleisten ab.
- **Tragen Sie die Farben zweimal an zwei aufeinander folgenden Tagen auf** – so gibt's keine unschönen Streifen. Am besten benutzen Sie dafür eine breite Farbrolle. Achtung: Da beim Anrichten des Zwei-Komponenten-Produkts LUCITE 2K Pur Xtrem ein spezieller Härter in die Farbe kommt, ist es notwendig, die Farbe innerhalb von zwei Stunden zu verwenden. Und: Achten Sie darauf, dass Sie die Farbe nicht zu dick auftragen – so lassen sich „Nasen“ und Farbspritzer eher vermeiden.
- **Vergessen Sie anschließend nicht, das Werkzeug gründlich zu reinigen!** Wie Sie das fachgerecht erledigen, erfahren Sie ebenfalls von den Experten in unseren Filialen – oder in unserer INSIGHTS Ausgabe 04/19, die Sie online in der Ratgeber-Rubrik unter www.nordwal-colour.com einsehen können!

BUNTE AUSSICHTEN

PRAKTIKA BEI NORDWAL

NORDWAL bereitet der jungen Generation den Weg in eine ... ja, bunte Zukunft! Nur mit jungen, motivierten und vor allem gut ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern kann NORDWAL auch in Zukunft die Qualität und den Service anbieten, die schon seit 1962 wesentlich für den Erfolg des Unternehmens sind.

„Es ist von allergrößter Wichtigkeit, unseren Praktikanten einen 360-Grad-Einblick zu geben. Nur so bekommen die Leute ein Verständnis dafür, wie der Motor unseres Unternehmens funktioniert“, ist sich Geschäftsführer Raimund Ausserhofer sicher. Während des zweiwöchigen, sogenannten „Onboarding-Programms“ erfahren die Jugendlichen alles Nennenswerte über NORDWAL und erhalten einen groben Überblick über das Unternehmen.

Und dann geht es auch schon „on Board“, mit einem Bereich, der lehrreich und anspruchsvoll gleichermaßen ist: dem **Customer Service**, wo sich alles um die Wünsche, Fragen (und manchmal auch Sorgen) der Kunden dreht.

KONTRASTREICH, WIE NORDWALS FARBPALETTE

Am zweiten Tag stehen die Punkte **Einkauf und Logistik** sowie das **Labor und das Farbenmischen** auf dem Programm, ein recht technischer und sehr praxisbezogener Part also. Tag drei hingegen steht dann ganz im Zeichen der **Buchhaltung**.

Besonders wichtig ist die Mithilfe in den Filialen! In den Geschäften, wo sich Hobby-Handwerker und Profi-Tischler oder -Maler gleichermaßen mit den von ihnen benötigten Produkten eindecken, erhalten die jungen Leute einen guten Einblick in den **Direktverkauf** – und einen ersten Überblick über das äußerst umfangreiche NORDWAL-Sortiment.

„Wir haben viele sehr passionierte und erfahrene Mitarbeiter – wenn solche Kompetenzen im Rahmen unseres Onboarding-Programms auf jugendliche Neugierde treffen, dann sind produktive und lehrreiche Tage meist das Resultat“, freut sich auch Heidi Bonamico, die mit ihrem Team die Praktikanten (übrigens 2 bis 3 pro Jahr) in der zweiten Woche in die Abteilung des **Marketing** hineinschnuppern lässt.

An Tag sieben darf der oder die Jugendliche einen Mitarbeiter im **Außendienst** begleiten – und zum Abschluss wird die Arbeit in der Buchhaltung sowie in den Geschäftsfilialen nochmals intensiviert: Diese Bereiche sind besonders umfangreich und gerade hier freut sich NORDWAL immer auf „Nachwuchs“.



DAS RESÜMEE EINES UNSERER PRAKTIKANTEN NACH ZWEI WOCHEN BEI NORDWAL:

„ Durch das Onboarding habe ich auf jeden Fall einen super Einblick erhalten. Ich konnte in alle Bereiche hineinschnuppern und habe gelernt, wie viel Arbeit in einem so großen Unternehmen steckt – und wie vielfältig sie ist. Am meisten beeindruckt hat mich, dass alle Mitarbeiter hier jeden Tag ihr Bestes geben, damit auch alles reibungslos funktioniert.“



110% KLARHEIT, NULL ZWEIFEL

Der Superbonus 110% bietet die finanzielle Deckung zur Realisierung von Energiesanierungsprojekten. Es sind jedoch erhebliche bürokratische Vorarbeiten erforderlich, um die Anforderungen zur Genehmigung, sowie die Bewertung von Kosten und Nutzen sicherzustellen. Es ist ein Leichtes, sich in diesen Details zu verlieren.

Aus diesem Grund unterstützen wir Sie bei der Durchführung Ihrer Energiesanierungsprojekte: Von der ersten Machbarkeitsstudie bis zur Fertigstellung.

DER MANN MIT DEM GOLDENEN PINSEL

Werner Brunner und sein Team

Sein Name ist ... nein, nicht Bond, sondern Brunner. Werner Brunner. Und der Mann hat bei NORDWAL nicht Doppel-Null-, sondern Doppel-O-Status, denn er ist der COO, der Chief Operating Officer – und damit derjenige, bei dem alle Fäden zusammenlaufen. Mit seinem vierköpfigen Team – Evi „Money Penny“ Unteregger, Kurt Innerebner, Marco Francescato und David Kaufmann – wacht er über das Sortiment und die Markt- und Preisentwicklung, das Produktmanagement, die Logistik und die Labortechnik – und führt die Verhandlungen mit den rund 155 Lieferanten des Unternehmens, mit denen er in ständigem Austausch steht. Ein Job, der neben Fingerspitzengefühl und Weitblick auch viel Erfahrung benötigt – und die bringt Werner, der seit 15 Jahren im Unternehmen ist, definitiv mit.



LAGER ROYALE

Ganz sicher kein „Casino“ herrscht im NORDWAL-Lager am Hauptsitz in Auer. Lagerleiter Roland Pernstich und sein 4-köpfiges Team haben hier zu jeder Zeit den vollen Überblick über die rund 7.000 lagernden Artikel. Welche Mengen von jedem Produkt vorhanden sind, ob nachbestellt werden muss oder mit dem Ordern noch etwas gewartet werden kann, hängt von mehreren Faktoren ab: Es macht einen Unterschied, ob die Artikel – z. B. Innenfarben – laufend gebraucht werden, oder eher saisonal gefragt sind. Holzschutzmittel, Fassadenfarben oder Wärmedämmschutzsystemen und die dazugehörigen Produkte kommen im Winter naturgemäß weniger zum Einsatz. Das Lager ist dabei digital organisiert und erfasst, über regelmäßige Bestellvorschläge wird ausgewertet, was wann und in welchen Mengen nachbestellt wird. Oberste Prämisse im NORDWAL-Lager: das „First-in-First-out-Prinzip“. Denn auch Farben, Lacke und andere Produkte aus dem umfangreichen

Sortiment haben Verfallsdaten, die es erforderlich machen, dass genauestens darauf geachtet wird, zuerst zu verkaufen, was zuerst angekommen ist. Sonst besteht das Risiko, abgelaufene Ware am Ende ungenutzt entsorgen zu müssen – ein No-Go für das Unternehmen, das sich seit Jahren um mehr Nachhaltigkeit bemüht.

Den Überblick über die Bestellvorgänge bewahren ... Sie ahnen es schon: Werner und sein Team! Die größte Herausforderung dabei: „Ein breiteres Sortiment sorgt in der Regel nicht nur für größeren Umsatz, sondern auch für mehr Lagerbestand. Und zwischen diesen beiden Polen gilt es, eine Balance zu finden, die für das Unternehmen genau richtig ist“, so Brunner.

LIZENZ ZUM VERHANDELN

„Ich verhandle zwar hart, bleibe aber immer fair – darauf achte ich sehr, weil Verhandlungen nachhaltig sein sollten!“, unterstreicht Werner. „Die Menschlichkeit ist dabei ganz zentral, finde ich. Sonst haben am Ende beide Seiten nichts davon. Mir ist es wichtig, dass beide Parteien, also sowohl der Lieferant als auch wir, mit einem guten Gefühl zum Abschluss kommen. Schließlich wollen wir langfristig zusammenarbeiten und uns aufeinander verlassen können.“

Die Qualität der Produkte hat dabei immer höchste Priorität. Mindestbestellmengen, Lieferzeiten und Zahlungsbedingungen bestimmen aber ebenso den Verhandlungsspielraum wie der Preis – bei den Mengen, die z. B. im Bereich der Wandfarben oder Holzschutzprodukte jährlich über NORDWALS Ladentheke wandern, spielen nämlich schon ausgehandelte Rabatte von wenigen Cent eine maßgebliche Rolle für den Preis, den der Endkunde schließlich bezahlen wird.

LIEFERN UND LIEFERN LASSEN: NORDWAL IM VERPACKUNGSFIEBER

„Verpack an einem anderen Tag“ – das ist bei Werner und seinem Team keine Option: Auch logistische Aspekte spielen nämlich eine wichtige Rolle im Arbeitsalltag des Betriebsleiters. Lieferungen wollen genau getaktet und penibel kontrolliert sein – schließlich ist die Regionalität NORDWALS und der damit einhergehende Lieferservice innerhalb von 24 Stunden eine der größten Stärken des Unternehmens. Dass ein Farbeimer auf dem Transport mal kaputt gehen kann, dafür reicht die Vorstellungskraft gerade noch. Dass gewisse Farben aber bei einer bestimmten Temperatur transportiert werden müssen, weil sie sonst kristallisieren – bei Temperaturen unter 4 °Celsius – und damit unbrauchbar werden, ist Expertenwissen, ohne das es in diesem Geschäft nicht geht.

Beim Verpacken seiner Ware für den Versand achtet NORDWAL übrigens nicht nur darauf, dass nichts kaputt geht, sondern auch darauf, möglichst wenig Verpackung zu verwenden. Und setzt auf recyclebare Materialien: Dadurch entsteht nicht nur im Unternehmen selbst weniger Müll, es freut auch die Kunden – und natürlich die Umwelt!

