

INSIGHTS

Ein Blick hinter bunte Kulissen

(A collection of numerous handwritten signatures and names in various orientations, including: David Kopf, Anja, Marike C., Gregor, Markus, Alex, Hanna, Simon, Frank, Ronke, Albin, Veronique, Florian, and many others.)

TEAM. PASSION. RESPONSIBILITY.

Dragon
Hilmo Forjgwanó
McMullen



Christoph Mares
Florian
Seethofers



TEAM. PASSION. RESPONSIBILITY.

Zwei Jahre Pandemie haben weltweit ihre Spuren hinterlassen. Umweltverschmutzung und Klimakrise verschärfen sich zusehends. Und der Angriff Russlands auf die Ukraine führt zu weiteren Verwerfungen – ganz zu schweigen von den sinnlosen Opfern, die er fordert. Da drängt sich durchaus hin und wieder die Frage auf: Wird es irgendwann eigentlich auch wieder besser werden?

Angesichts der Komplexität und globalen Tragweite der Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen, erscheint mir selbst der Versuch, eine Antwort auf diese große Frage zu finden, beinahe anmaßend. Dennoch fühlt es sich falsch an, einfach wegzuschauen, und so bin ich – für mich, für NORDWAL – dazu übergegangen, viele kleine Fragen daraus zu machen: Wie können wir sicherstellen, dass unsere Mitarbeiter*innen – die Menschen, die diese Firma ausmachen – gesund bleiben? Welche konkreten Veränderungen können wir herbeiführen, die einen positiven Einfluss auf unsere Umwelt haben – auch auf die zwischenmenschliche? Was macht uns stark, was schenkt uns Hoffnung, was fördert unsere Resilienz?

Auch diese Fragen sind nicht immer leicht zu beantworten: Wer etwas verändern will, braucht Mut, Kraft und Ausdauer. Und: ein gutes Team! Für mich, für NORDWAL ist das wohl die wichtigste Erkenntnis überhaupt aus den letzten Jahren. Das ist natürlich nicht neu – aber wer sagt, dass Veränderung immer bedeutet, sich Neuem zuzuwenden?

In dieser Ausgabe unserer INSIGHTS – bereits der 10. übrigens! – möchten wir Sie mitnehmen auf eine kleine Reise, die ganz unterschiedliche Etappen beinhaltet: Es geht nach Apulien und in die Berge, zurück zur Schulbank und in die Zukunft halbautomatischer Arbeitsschritte. Allen Etappen gemeinsam sind die Werte, die Sie auf dem Titelblatt sehen und ganz oben auf dieser Seite lesen können. Seit Jahren zieren sie die große Tafel in unserem Foyer und rücken jetzt noch etwas stärker ins kollektive NORDWAL-Bewusstsein, denn für uns gilt: stark, stärker – gemeinsam!

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen alles Gute für die zweite Jahreshälfte – und viel Vergnügen mit unserem Journal!

Lukas Ausserhofer

„ES GEHT UM EMOTION, UM BEGEISTERUNG!“

Vertriebsleiter Thomas Facchinelli über nachhaltiges Krisenmanagement und richtungsweisende Entwicklungen

Auch er hat 2022 ein Firmenjubiläum gefeiert: Seit zehn Jahren ist Thomas Facchinelli Vertriebsleiter bei NORDWAL und wurde im Januar beim jährlich stattfindenden Start-Up gebührend geehrt – „für die gezeigte Ausdauer“, wie er lachend hinzufügt. Der stolze Vater einer mittlerweile erwachsenen Tochter sieht NORDWAL in einem nicht immer einfachen, aber lohnenden Verjüngungsprozess, der „frischen Wind und neue Ideen“ in die Firma bringt.

Du hast Anfang des Jahres dein zehnjähriges Betriebsjubiläum hier bei NORDWAL gefeiert. Warum hast du dich damals für dieses Unternehmen entschieden? Was fandest du besonders an NORDWAL?

Nach 16 Jahren im Management eines großen deutschen Konzerns gefiel mir der Gedanke, für ein Familienunternehmen zu arbeiten, weil ich dachte: Da kann ich Akzente setzen, auch näher am Kunden sein – das mag ich sehr. Was ich an NORDWAL aber so besonders finde, ist die Tatsache, dass mittlerweile bereits die dritte Generation der Gründerfamilie die Geschäftsführung übernommen hat und alle drei Generationen noch immer in der Firma aktiv sind: Frau Anni, die NORDWAL ja mit aus der Taufe gehoben hat, Raimund Ausserhofer, der die Firma ganz maßgeblich zu dem gemacht hat, was sie heute ist, und Lukas Ausserhofer, der das Unternehmen nun – wenn man so möchte – ins nächste Jahrtausend führt. An solchen Konstellationen können Firmen auch zerbrechen, aber hier verleiht das dem Unternehmen Stärke. Das hat mich damals schon beeindruckt, das ist wirklich außergewöhnlich.

Was macht dich zu einem guten Vertriebsleiter?

Ich sag's mal so: Auf meiner Visitenkarte steht Vertriebsleiter, da könnte aber auch Psychologe oder Beichtvater stehen. Oder vielleicht Coach. (lacht) Scherz beiseite: Ich sehe meine Aufgabe nicht darin, dass ich für jede fachliche Fragestellung die passende Antwort habe und sofort das richtige Produkt empfehlen kann. Dieses Fachwissen muss ich auch gar nicht haben. Mein Job ist es, die Menschen, die unsere Produkte verkaufen sollen, zu motivieren, in ihrer Entwicklung zu unterstützen, vielleicht auch mal zu trösten. Im Vertrieb geht es um Emotion, um Begeisterung – alles andere kann man lernen. Wenn jemand dieses Glitzern in den Augen hat, Begeisterung mitbringt, dann hat er hier bei NORDWAL nicht nur ein richtig tolles Team, sondern auch jede Möglichkeit, sich zu entfalten. Und ich sehe – gerade bei den jüngeren Generationen – den starken Wunsch, sich auch an der Arbeit entfalten zu dürfen. Ich bin überzeugt davon, dass das eine wichtige und richtige Entwicklung ist.



„DIE LETZTEN JAHRE
WAREN TURBULENT,
ABER AUCH EINE GROSSE
CHANCE, DIE WIR ALS
UNTERNEHMEN ZUR
WEITERENTWICKLUNG
GENUTZT HABEN.“

Die Corona-Pandemie hat viele Betriebe vor erhebliche Herausforderungen gestellt. Mit dem Angriff Russlands auf die Ukraine Ende Februar 2022 wurden diese nun nochmals verschärft. Wie hast du die vergangenen Jahre erlebt? Spürt man die Folgen dieser Entwicklung auch bei NORDWAL?

Die letzten Jahre waren turbulent, ja. Allerdings waren sie auch eine große Chance, die wir als Unternehmen zur Weiterentwicklung genutzt haben – strukturell und zwischenmenschlich. Durch die Pandemie sind Synergien entstanden, die uns geprägt haben und mit Sicherheit auch in Zukunft nachwirken werden. Leider haben wir nun einen vollkommen sinnlosen Krieg vor der Haustür, mit all seinen grauenvollen Auswirkungen, den unzähligen verlorenen Menschenleben und vernichteten Existenzen – das ist einfach nur furchtbar, es macht mich fassungslos. Und natürlich hat dieser Krieg auch Einfluss auf unsere Arbeit, durch die zusätzlichen Schwierigkeiten in der Materialbeschaffung, die er verursacht und die sich auch in einer zum Teil erheblichen Steigerung der Rohstoffpreise zeigen.

Wie sehr haben sich die Rohstoffe verteuert? Von welcher Größenordnung sprechen wir da?

Das ist je nach Produkt unterschiedlich und reicht von moderaten 5 % bis unglaublichen 50 %. Wir führen ja sehr viele Artikel – Farben und Lacke sind zwar unser Kern-Business, aber wir verkaufen z. B. auch Holzleitern, Schutzkleidung, Pinsel und Arbeitssicherheitsartikel. Und die Preise sind ohne Ausnahme in allen Bereichen gestiegen.

Wie geht ihr damit um?

Wir brauchen eine gewisse Marge, damit wir sicherstellen können, dass NORDWAL auch weiterhin auf einem starken, stabilen Fundament steht. Gleichzeitig wurde und wird bei NORDWAL immer auf ein faires Miteinander geachtet – weil wir einfach sehen, dass gute, nachhaltige Geschäftsbeziehungen langfristig zum Erfolg führen. Als zu Anfang der Pandemie überall Masken und Handschuhe fehlten, haben wir uns aktiviert

und konnten rasch liefern, weil diese Produkte immer schon Teil unseres Sortiments waren. Natürlich hat uns das auch geholfen, die ersten wirklich schwierigen Monate zu überstehen. Anders als andere Firmen haben wir aber nicht einfach Fantasie-Margen auf diese Produkte angewandt, sondern unsere Preise immer mit Maß und Ziel angepasst.

Auch jetzt wäre es ein Leichtes, die gestiegenen Preise einfach an die Kundinnen und Kunden weiterzugeben – die rechnen quasi schon damit, weil eben alles teurer wird. Wenn wir aber beispielsweise eine Partie noch zu einem vorteilhaften Preis eingekauft haben, geben wir diesen nach wie vor an unsere Kunden weiter – auch wenn wir schon wissen, dass dasselbe Produkt in drei Wochen 30 % mehr kosten wird. Wir gehen sogar noch einen kleinen Schritt weiter und machen unsere Kunden darauf aufmerksam, dass wir diesen Artikel jetzt noch zu einem günstigeren Preis verkaufen können, in ein paar Wochen aber vielleicht nicht mehr.

Weil ihr einfach ehrliche Menschen seid?

Nein, darum geht's nicht – also ja, das sind wir schon! (lacht) Hin und wieder sagt jemand zu mir: ‚Ihr habt es leicht, ihr könnt jetzt einfach zulangen, weil eure Produkte immer gebraucht werden.‘ Ja, klar könnten wir. Aber das wollen wir nicht, es ist nicht unser Stil. Und was wäre das bitte für ein Konzept von Partnerschaft?“

Wie schaut das Partnerschaftskonzept bei NORDWAL denn aus?

Eine Partnerschaft setzt voraus, dass man einander vertrauen, sich aufeinander verlassen kann. Genau das wird bei NORDWAL seit 60 Jahren so gelebt – nach innen und nach außen. Das Krisenmanagement, das wir hier in den letzten knapp drei Jahren betrieben haben, hat mir nochmals sehr viel Gewissheit gegeben, dass ich mich mit diesem Betrieb zu 100 % identifizieren kann.

„DIE ZUSAMMENARBEIT
INNERHALB DES FÜH-
RUNGSTEAMS, ZWISCHEN
DEN VERSCHIEDENEN
BEREICHEN UND NATÜR-
LICH AUCH MIT UNSE-
REN LANGJÄHRIGEN GE-
SCHÄFTSPARTNERN IST
EINFACH WIRKLICH GUT.
UND DARAUF BIN ICH
STOLZ!“

AB IN DEN SÜDEN

Die Nordwal-Crew auf Reisen



Berühmt für seine „Trulli“: Das Städtchen Alberobello bei Bari zählt seit 1996 zum Unesco-Weltkulturerbe.



Eintauchen in die genussvolle kulinarische Tradition Apuliens ...



... und in die reiche kulturelle Vielfalt Materas.

Ein Firmenjubiläum ist immer ein guter Grund zum Feiern – 60 Jahre alt wird man schließlich nicht alle Tage. Und wie könnte man so viel gemeinsame Geschichte besser zelebrieren als im Rahmen einer gemeinsamen Reise in den wundervollen Süden Italiens?

Ende April machten sich also alle Mitarbeiter*innen von NORDWAL, die an der Reise teilnehmen wollten, auf nach Apulien: Neben schon lang geplanten Besuchen in den Filialen in Bari und Lecce kamen auch Kultur und Kulinarik nicht zu kurz.

Und weil Bilder manchmal mehr sagen als Worte, lassen wir nun einfach die Schnappschüsse unserer viertägigen Reise sprechen:



Ein tragfähiges Netzwerk, gegenseitige Wertschätzung – und ja, auch eine Prise Vergnügen: So lautet bei NORDWAL das Erfolgsrezept für langfristige und damit nachhaltige Partnerschaften. Schließlich gehören die Produktions- und Lieferpartner genauso zur großen NORDWAL-Familie wie die Mitarbeiter*innen in den Filialen, im Innen- und Außendienst.

Zum 60-jährigen Firmenjubiläum waren daher alle strategischen Geschäftspartner aus Nord und Süd Anfang Juni zu einem – buchstäblich – bunten Jubiläums-Treffen nach Südtirol eingeladen. **Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat, der Geschäftsleitung und dem Führungsteam von NORDWAL tauchten die Gäste in die Südtiroler Bergwelt ein – kulturell und kulinarisch:**

AB IN DIE BERGE

Ein farbenfrohes Gipfel-Treffen



Unternehmen mit Weitblick: Nordwal und seine strategischen Partner vor den wundervollen Gadertaler Dolomiten...



Streifzug durch die Welt der Bergfotografie im Lumen einschließlich kulinarischer Höhepunkte beim Mittagessen im Alpin

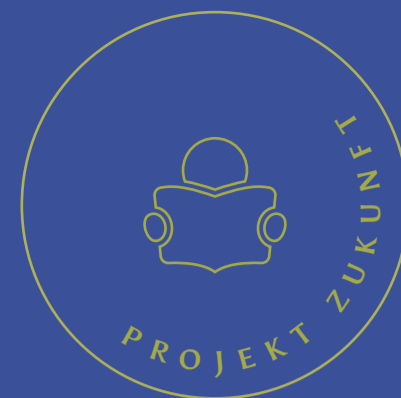


Seit der Gründung immer an Nordwals Seite: das bureau Plattner mit Dr. Hermann Steiner



Durch und durch Family Business: (v.l.n.r.) Raimund Ausserhofer, Klaus und Dieter Meffert (Meffert AG), Lukas Ausserhofer, Carsten Bollert (Meffert AG), Emanuele Paese (Geschäftsführer Casati und vormals bei Meffert AG beschäftigt)

Heißt nicht Spiegelsaal



BACK TO SCHOOL

NEUE KURSTERMINE IM NORDWAL TRAINING CENTER

Im Februar öffnete unser neues Schulungszentrum in der NORDWAL colour Filiale in Trient seine Tore: Im Rahmen zweier Workshops konnten insgesamt 18 Teilnehmer die italienweit gültige **Zertifizierung gemäß UN/TR 11716** erwerben. Damit sind sie offiziell anerkannte Wärmedämmverbundsystem-Monteur.

Die Rückmeldungen waren dabei so positiv, dass noch in diesem Jahr weitere Kurs- und Prüfungstermine angeboten werden sollen:

Ab November 2022 und bis einschließlich Februar 2023 dürfen sich Interessierte auf **weitere Zertifizierungslehrgänge** freuen.

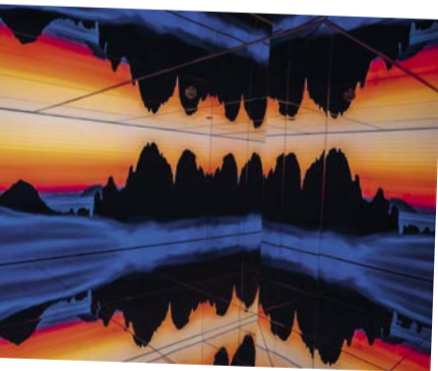
Die Workshops dauern je anderthalb Tage und schließen mit einer praktischen Prüfung ab.

Alle Veranstaltungen werden übrigens zweisprachig angeboten – für Fachübersetzungen steht ein Übersetzer zur Verfügung.

Sie möchten mehr über unser neues Schulungszentrum und die angebotenen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten erfahren? Schreiben Sie uns: heidi.bonamico@nordwal.com



Apulien, 22. – 25. April 2022



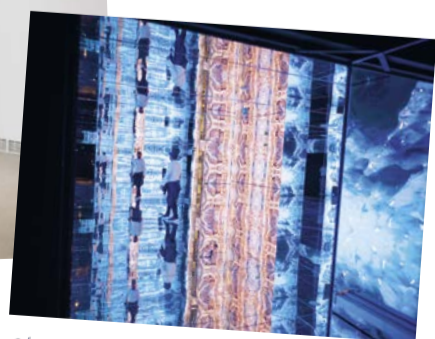
„Room of Miracle“: der Raum des Lumen



Im Messner Mountain Museum am Kronplatz



Eine starke Partnerschaft – schon seit 60 Jahren: Franz Beck von Dorus-Henkel



Eine künstlerisch-poetische Auseinandersetzung mit der Bergwelt: Reale und illusionistische Bilder verschmelzen im Farbrausch.

NATURMATERIALIEN, KRÄFTIGE FARBEN – UND EIN BISSCHEN FLOWERPOWER:

Die Trends vom „Salone del Mobile“ 2022

In diesem Jahr durfte die wohl wichtigste Möbel- und Einrichtungsmesse der Welt, der „Salone del Mobile“ in Mailand, wieder in Präsenz stattfinden – und teilt mit NORDWAL sein 60. Jubiläum! Über 260.000 Besucher*innen haben sich angeschaut, was 2.175 ausstellende Marken – darunter rund 600 junge Designer*innen – unter dem Motto „Nachhaltigkeit“ präsentierten. Wir haben die wichtigsten Trends für Sie zusammengefasst:

HOLZ

Die Beliebtheit von Holz als Einrichtungsmaterial bleibt ungebrochen: Vor allem Nuss und Eiche mit sehr glatt geschliffenen, tief- oder naturmatten Oberflächen dominierten die Ausstellungsflächen. Nur selten gezeigt wurden dagegen exotische Edelhölzer.



STEIN & METALL

Häufig zu sehen waren außerdem Tisch- und Arbeitsplatten aus echtem Marmor, Granit oder anderen Natursteinen – gern in Verbindung mit Holz. Für Effektflächen kommen auch Eisen, Messing, Kupfer und Bronze in glatter oder gebürsteter Ausführung zum Einsatz.

FARBTRENDS

Das Design der 1970er-Jahre erlebt ein starkes Comeback. Dazu gehören im Dekobereich auch üppige Blumenarrangements und Grünpflanzen. Kräftige Farbtöne wie Dunkelrot, Ockergelb, Dunkel- und Petrolgrün sowie Orange und Dunkelgrau zieren Wände und Möbel gleichermaßen. Auch Himmelblau und Rosa trenden im Einrichtungsbereich.



Team GESUNDHEIT IST ~~CHEF~~-SACHE

Neue Konzepte für gesunde Mitarbeiter*innen

„Gesundheit ist die erste Pflicht im Leben“ – das wusste der irische Schriftsteller und Dichter Oscar Wilde schon vor über hundert Jahren. Als zentrales Lebensziel prägt sie sämtliche Lebensbereiche und ist tief im Bewusstsein, in der Kultur und im Selbstverständnis moderner westlicher Gesellschaften verankert.

Weil Ernährung und regelmäßige Bewegung einen erheblichen Einfluss auf unsere Gesundheit haben, rückt auch NORDWAL diese Themen vermehrt in den Fokus: Bereits seit dem vergangenen Jahr **stehen den Mitarbeiter:innen mehrere E-Bikes zur Verfügung**, die sowohl für kürzere Strecken (z. B. in der Mittagspause) genutzt, als auch übers Wochenende ausgeliehen werden können. Ein kürzlich für die Belegschaft veranstalteter **Arbeitssicherheitskurs galt nun der gesunden Ernährung** – denn diese trägt natürlich nicht nur zum Wohlbefinden, sondern auch zur Sicherheit am Arbeitsplatz bei! Unsere langjährige Mitarbeiterin Monika Casari hat die vielen wertvollen Tipps und Inputs zusammengefasst:

WENIGER IST (MANCHMAL) MEHR

Eine wichtige Maßnahme für mehr Wohlbefinden und einen gesunden Stoffwechsel ist das **Weglassen von Zwischenmahlzeiten**: So lösen wir unseren Stoffwechsel aus der Abhängigkeit von regelmäßigen Zucker-Schüben und entwickeln einen geregelten, gesunden Appetit. Wer sich ohne einen kleinen Snack nur schwer konzentrieren kann, knabbert zwischendurch am besten ein paar (ungesalzene) **Nüsse, frisches Obst oder Gemüse** – sie füllen die Vitamin- und Nährstoff-Speicher wieder auf, ohne müde zu machen.

GUT ESSEN, BESSER LEBEN

Aus dem Überangebot an (Fertig-)Lebensmitteln gilt es eine **kluge Auswahl** zu treffen: Der Fokus sollte dabei auf einer **hohen Nährstoffdichte** liegen, bei Zucker und Fett darf – ganz zeitgemäß – gern gespart werden. Das gilt insbesondere dann, wenn wir einen Großteil unserer Arbeitszeit sitzend am PC verbringen oder weite Strecken mit dem Auto zurücklegen. Ganz wichtig: Das **Trinken nicht vergessen!** Unabhängig von der Art unserer Tätigkeit braucht unser Körper reichlich Flüssigkeit, um einwandfrei zu funktionieren. Frisches Wasser oder ungesüßter Tee sollten dabei den Löwenanteil ausmachen. Kaffee ist zwar ein bewährter Muntermacher, sollte aber maßvoll konsumiert werden. Um die Flüssigkeitszufuhr gut im Blick zu behalten, hilft eine wiederbefüllbare Trinkflasche – über die freut sich übrigens auch die Umwelt!



IMMER LOCKER (UND FLEXIBEL) BLEIBEN!

Während einige Sportarten oder zu intensives Training dem Körper schaden können, ist ein gesundes Maß an täglicher Bewegung ein Muss. Dabei kommt es insbesondere auf die „**Sitting Breaks**“ an: Alle 30 Minuten sollten wir unserem Bewegungsapparat eine kleine Pause vom Sitzen gönnen – schon eine kleine Übung, die unsere Muskeln für 60 Sekunden beansprucht, ist ein wahrer Segen für unser Wohlbefinden und lässt sich außerdem auch im Büro ganz einfach umsetzen. Im Team macht das übrigens gleich doppelt Spaß – und vielleicht ergibt sich sogar die Möglichkeit für die eine oder andere Team-Challenge!



EIMER GEHT NOCH!

INNOVATION & UMWELTSCHUTZ BEI PROFITEC



Umwelt- und Klimaschutz sind zweifellos Themen, die sich nicht (mehr) auf die lange Bank schieben lassen. Das hat man auch bei der Meffert AG erkannt: Seit Mai 2022 stellt das Unternehmen aus dem deutschen Bad Kreuznach das Sortiment seiner Farbmarke ProfiTec auf Gebinde aus recyceltem Kunststoff um. Ein Schritt mit Signalwirkung für die Branche.

Die Nachfrage nach ökologisch unbedenklichen, umweltfreundlichen und möglichst nachhaltigen Wandfarben steigt seit Jahren konstant und hat zur Folge, dass vermehrt Produkte auf

Wasserbasis in den Handel kommen, die weder Löse- noch Konservierungsmittel oder andere umweltschädliche Stoffe enthalten.

ProfiTec geht nun einen wichtigen Schritt weiter und stellt seine Produktpalette auf Gebinde aus recyceltem Kunststoff um. Den Anfang machen die Innenfarben P 144 Matt Plus sowie P 118 Rapid Plus. Die hochwertigen neuen Eimer bestehen zu mindestens 68 % aus recyceltem Verpackungen, die aus dem sogenannten Post-Consumer-Recycling, kurz PCR genannt, stammen. Sie sind genauso robust wie Gebinde aus Neukunststoffen und dank ihres hochbelastbaren Kunststoffbügels wiederum zu 100 % recycelbar.

SAUBERER DECKEL, SAUBERE FARBE – SAUBERE ARBEIT!

Damit nicht genug, führt ProfiTec noch eine weitere Innovation ein und schafft Abhilfe für einen der größten Zeitfresser im Malerhandwerk: das Sieben und Umfüllen der Farbe. Denn ange-trocknete Farbe am Gebindedeckel, die beim Öffnen des Eimers in die flüssige Farbe bröckelt, gehört der Vergangenheit an. Die Eimer von ProfiTec werden direkt nach der Befüllung mit der neuen SIFO Sicherheitsfolie versiegelt. Sie verhindert, dass Farbe – zum Beispiel während des Transports – auf die Innenseite des Deckels gelangen und dort antrocknen kann. Die Sicherheitsfolie lässt sich einfach und ohne Kraftaufwand abziehen.

DAS LÄUFT JA WIE AUF SCHIENEN!

NORDWALs neues Misch-Fließband

Schneller, präziser – und vor allem sehr viel schonender für den Rücken, die Arme und Schultern unserer Mitarbeiter: In Trient haben wir vor einigen Monaten unser erstes halbautomatisches Farbmisch-System in Betrieb genommen, wo vor allem Fassadenfarben und -putz entstehen.

SO FUNKTIONIERT'S →

2

Es wird bunt:

Der Grundfarbe wird – je nach Auftrag und komplett computergesteuert – die exakte Menge der benötigten Farbe(n) hinzugefügt.



3

Nun geht's ans Mischen:

Der Inhalt des Eimers wird gründlich durchgerührt – in beide Richtungen und in verschiedenen Höhen, damit der Farbton perfekt gleichmäßig ist.



4

Deckel drauf, Etikett dran – alles fertig!

Diese Schritte übernimmt übrigens unser Mitarbeiter und kontrolliert so gleichzeitig, dass das Gebinde fest verschlossen ist.

5

Mit der Hebehilfe wird der fertige Farbeimer nun auf die Palette befördert und ist somit versandbereit.



1

Unser Mitarbeiter hängt das Gebinde an die Hebehilfe.

Der „starke Arm“ hebt den schweren Eimer auf das Fließband. Bis zu elf Eimer können so pro Stunde durch die Mischmaschine laufen.



Sie wollen unser „Popeye-Fließband“ mal in Aktion sehen?

HIER GEHT'S ZUM VIDEO:

