



*Claudia Hindinger
Ing, Planung und Einkauf
Hindinger KG
Kirchham, Österreich*

Innenausbau der Extraklasse

Innenausbau der Extraklasse

Ich möchte mich ganz herzlich bei der Fir. Egger – Fr. Sabrina Fabi für die Einladung nach Meran bedanken. Die Firma Egger bat mich als Frau für Frauen zu referieren.

Gerne gebe ich Ihnen einen kleinen Einblick in die Männerdomäne – Tischler – ich als Frau in einer Führungsposition die zu 98% nur aus Männern besteht. Hierfür gibt es bestimmt viele interessante Erfahrungen. Doch bevor ich Ihnen von meiner Arbeit, meinen Ideen erzähle, darf ich mich als Person kurz vorstellen.

Mein Name ist Hindinger Claudia, bin verheiratet und wir haben einen 4- jährigen Sohn, seit 1997 unterstütze ich in den Bereich " Planung und Einkauf " den elterlichem Tischlereibetrieb in Kirchham (OÖ). Ein ca. 2000 Einwohner – Ort im wunderschönen Salzkammergut – bekannt durch die Fernsehserie "Schloss Hotel Ort". In ca. 6 Jahren ist die Firmenübergabe geplant, der ich erwartungsvoll- und voller Tatendrang entgegen sehe.

Vielleicht noch kurz unseren Tätigkeitsbereich. Der Privatkunde, Kooperation mit Gastronomieeinrichtern und Spielautomatenbauer, Ladenbauer der Sportkette – Intersport – Sports Experts, Sonderanfertigungen für die Büromöbelfirma BENE, Messebau für die Firma Grander Wasserbelebung.



Privat- Wohnzimmer im Landhausstil



Bar in Olive



Spielhalle



Kassenmodul – Dekor mit beleuchteten Plexielementen



Empfangsbereich einer Spedition



Messestand der Firma Grander

Daraus kann man erkennen, dass unsere Mitarbeiter sehr flexibel denken und arbeiten. Schon in meiner Ausbildung musste ich lernen, mich bei meinen männlichen Kollegen durchzusetzen. Die Leistungen einer Frau müssen immer eine Spur besser sein, um gleichgesetzt zu werden.

Anfangs, als ich zu unseren Stammkunden fuhr, waren diese oft völlig erstaunt, dass ich ihre Wünsche erfüllen wollte, und nicht mein Vater oder unser Verkäufer kam, um ihre Räume zu gestalten.

Gerade bei Planungen im Küchenbereich, ist die Erleichterung der Frau oft sehr groß, dass eine Frau den Arbeitsplatz der Frau plant und mitgestaltet. Man kann die Bedürfnisse der Kundinnen besser umsetzen. Man weiß wovon man spricht. Meist haben erst die Männer wieder Mitspracherecht, wenn es um den finanziellen Aspekt geht – oder vielleicht auch noch bei den Geräten.

Natürlich werden von den Männern alle Register gezogen, um den Preis so niedrig wie möglich zu halten, sie dachten auch vielleicht sollte ich es mit Schnaps, Most oder Wein probieren. Aber die Männer können mich auf diese Art u. Weise nicht beeindrucken.

Privatkunden

- Was ist heute in einer Küche gefragt – aktuell – modern – aber auch Arbeitserleichterung.
- Die Küche steht in der modernen schlichten Architektur im Zentrum eines Raumes.
- Kochinsel mit modernen Dunstabzügen in Edelstahl, Glas trennen optisch den Raum ab.
- Die Küche wird schlicht – ruhig ausgestattet. Eine gerade Linie zieht sich durch.
- In den Hochschränken finden sich Kühlschrank, Backrohr und immer wichtiger der Dampfgerär – wenn gekocht wird dann schon gesund und vitaminreich.
- Hängeschränke findet man durch die großzügigen Glasfassaden kaum mehr. Stattdessen breite Laden im Unterbau mit perfekter Unterteilung.

Der neueste Trend der Oberfläche – ist die Hochglanzoberfläche, als grifflose Küche oder mit Rellingriffen ausgestattet. Arbeitsplatte in Stein, Corian aber auch Glas finden sich großer Beliebtheit.



Hochschrank mit Dampfgarer



Kochinsel mit Spüle

Privatkunden in unserer ländlichen Gegend sind sehr unterschiedlich im Einrichtungsgeschmack. Die einen bevorzugen die klare Linienführung – dunkle Hölzer in Kombination mit Alu- Glas – Plexi, die anderen lieben die Wärme und den Geruch der einheimischen Hölzer mit einem Hauch von Moderne.

Gastronomie

Die Ansprüche eines Gastronomiekunden sind schwerpunktmäßig völlig anders ausgerichtet. Es werden "Eyescatcher" gesetzt – um die Kunden dort anzulocken, etwa über den egyptischen Empfangspult einen riesigen Styroporring.



Wichtig – etwas haben – was die Welt noch nie gesehen hat!

Hier ist der Tischler gefordert aus den unmöglichen Vorstellungen des Planers etwas Mögliches zu produzieren.

Die Ausstattung im Hintergrund passiert größtenteils in Dekorspan mit PU-verleimten Kanten (wasserfest). Bei der Frontgestaltung werden entweder hochwertige Furniere eingesetzt – Oberfläche in Hochglanz lackiert oder verrückte Zusammenstellungen von Dekoren, dabei ist jedoch oft die Lieferzeit ein riesiges Problem. Oftmals wird die Planung mitten in der Produktion noch erweitert – wie komme ich auf schnellsten Weg zu meinem zusätzlich benötigten Material?

Die Gastronomie gibt einen wesentlichen Schritt bzgl. Design vor. Man denke nur an die Beleuchtungsgestaltung in allen Facetten. Indirekte Beleuchtung – Spiel mit den Farbtönen setzt der Privatkunde heute voraus.

Unser Beruf ist sehr vielseitig – eigentlich müssten wir Berufe wie Steinmetz, Glaserer, Maler, Beleuchtungstechniker und noch vieles mehr erlernt haben.

Spielautomaten

Im Bereich der Spielautomaten werden dunkle Hölzer wie Palisander mit Hochglanzoberfläche verwendet. Trotz des gedämpften Lichtes in den Spielhöhlen werden hochwertige Materialien und Ausführungen eingesetzt.

Ladenbau

Im Bereich des Ladenbaues für Sportketten werden zu 90% Dekorplatten eingesetzt. Die Farbwahl hält sich dezent. Das Produkt muss im Vordergrund stehen.



Bereich wie z.B. Kassenelement werden durch besondere Formen und Bildern hervorgehoben. In den Shop`s ist die Beleuchtung ein großes Thema. Das Produkt muss so beleuchtet werden, dass es den Käufer anspricht und er das Gefühl bekommt, diese Jacke ist genau mein Stil – die passt zu mir – die muss ich unbedingt haben.

Büroeinrichtung

In der Einrichtung von Büro's gibt es 3 wesentliche Unterscheidungsmerkmale:

Büro – Arbeitsplätze der Mitarbeiter und Büro der Chefetage, sowie der Empfangsbereich Mitarbeiterarbeitsplätze werden aufs Notwendigste beschränkt, das heißt ein Arbeitstisch mit max. 1600 x 800 mm, 1 Fahrcontainer und offenem Stauraum für Ordner.

Materialienzusammenstellung:

Dekorplatten in unifärbig (grau, beige) oder dunkler Holzstruktur inkl. 2 mm Kunststoffkante.



Empfangspult



Arbeitsplatz mit Pintrennwände

Das Tischgestell meist ein alufarbig gepulvertes Metallgestell. Halbhohe Pinwände trennen die einzelnen Arbeitsplätze.

Chefbüros werden großteils in furnierter Ausführung angeboten und Tischplatten auch mit furnierten Compactplatten oder in Glas. Das Wichtigste ist der hervorstechende Schreibtisch mit repräsentativen Chfessel und Besucherstühlen. Büros werden mit Besucherplätzen möbliert, meist in Leder oder Designerstücke.

Messestand

Letztes Jahr durften wir für die Firma Grander – Wasserbelebung die ersten Messestände bauen. Wasser mit bestimmten Schwingungen und Wirkung auf Mensch, Tier und Technik. Die Natürlichkeit des Wassers sollte sich in ihrer Präsentation widerspiegeln. Dafür wurden eine nussfurnierte Paneelplatte mit geölter Oberfläche ausgewählt. Die Herausforderung bei diesem Projekt bestand darin, die Verbindung der einzelnen Paneele unsichtbar auszuführen und dabei ist es notwendig, dass ein handwerklicher Laie die Paneele zu einem Gesamtstand zusammenbauen kann.



Kundengespräche

- In der Materialauswahl ist es wesentlich, eine genaue Bestandsaufnahme bei Kunden durchzuführen. Dessen Nutzung zu analysieren, sich sein Umfeld anzusehen – restliche Einrichtung – Baustil des Hauses - welcher Beschäftigung er nachgeht - eventuell Hobbies.

Ob die neu gestalteten Räume auch Gästen oder gar repräsentativen Zwecken zur Verfügung stehen.

Um den Kundenwünschen gerecht zu werden, ist es notwendig gut **zuhören zu können**, und **gezielte Fragen zu stellen**. Dabei ist es besonders wichtig, sich für ein Kundengespräch gut vorzubereiten.
- Zu Erstgesprächen besuche ich die Kunden zu Hause, so habe ich die Möglichkeit mir meine eigenen Maße zu nehmen, und nicht von einem Plan abhängig zu sein. Meist geben sich Menschen in ihrer vertrauten Umgebung etwas offener.
- Für Endgespräche und Bemusterung bitte ich die Kunden zu uns ins Haus. Der Besuch wird verbunden mit einer kleinen Firmenführung, das schafft das nötige Vertrauen. Sie können sich ein Bild davon machen, wie bei uns gearbeitet wird. Beim Gespräch kommen oft techn. Fragen oder auch Wünsche von Materialzusammenstellung. Vorab können offene Fragen durch Anschauungsmaterial schnell geklärt werden.
- Bei Küchenplanung nütze ich den Schauraum des Küchenherstellers. Hier habe ich die Möglichkeit den Kunden die unterschiedlichsten Modelle und Farbzusammenstellungen zu zeigen. Besonders interessant ist die Innen- und Zusatzausstattung wie Beleuchtung – Arbeitsreling – Müllsysteme – Sitzgelegenheiten – Elektrogeräte.

Dieses Angebot nimmt der Kunde sehr gerne an, meist fällt hier die Kaufentscheidung.

Kooperation mit anderen Berufsgruppen

Der Kunde verlangt von uns Tischler um einiges mehr, als in unserer Ausbildung gelehrt wurde. Daher ist es besonders wichtig Weiterbildungsmöglichkeiten der Hersteller, der Innungen oder andere Institutionen anzunehmen.

Kunden bevorzugen den gesamten Umbau oder Neubau aus einer Hand zu bekommen. Sich nur mit einem Professionisten absprechen zu müssen. Es gibt tolle Kooperationen von Baufirmen, Elektriker, Malern, Raumausstattern und Beleuchtungstechnikern.

Böden, Vorhänge, Beleuchtung und Sitzgruppen können wir ohne großen Aufwand den Kunden mitanbieten. Gerne werden die Zusatzdienstleistungen angenommen.

Ich als Frau

Auch unser persönliches Auftreten als Frau trägt wesentlich bei Kundenaufträgen bei. Bei Geschäftskunden ist das äußere Erscheinungsbild sehr groß geschrieben. Die Kleidung und das Make up sollte gut gewählt und überlegt sein.

Ich erinnere mich an 2 verschiedene Situationen:

- Ich hatte bei der Firma Bene gemeinsam mit dem Projektbetreuer einen Termin mit einem Kunden (Autohändler). Dabei ging es um die Materialzusammenstellung und Detailbesprechung. Damals hatte ich mich entsprechend mit dunklem Hosenanzug gekleidet. Der Bene Mitarbeiter trug einen dunklen Anzug mit rosa Hemd und Krawatte. Der Kunde war relativ leger gekleidet, dennoch hatte ich das Gefühl ein ernstgenommener Teil dieser Verhandlung zu sein. Der Kunde gab mir als Frau das Gefühl – einen guten Geschmack zu haben. Ich fühlte mich bei meinem Auftreten sicher und stark.

Die Abwicklung dieses Auftrages verlief für uns sehr positiv. Auch die weitere persönliche Betreuung bei der Montage vor Ort hinterließ einen sehr positiven Eindruck.

- Anfang April wurde ich von einem Kunden (Bäcker) und Planer zu einer Angebotsverhandlung vor Ort eingeladen. Unser Mitbewerber hat ein deutlich günstigeres Angebot abgegeben.

Geschickt durch eine ansprechende Bemusterung konnte ich das Vertrauen des Kunden gewinnen. Als es zur Verhandlung kam meinte der Kunde: "Wenn Sie mir das gleiche Angebot wie ihr Kollege machen, bekommen sie den Auftrag". Meine Gegenfrage: Was ist Ihnen die Betreuung einer Frau wert?

Diesen Satz hat er sich gut gemerkt. Am nächsten Tag schickte ich ihm ein Nachtragsangebot. Mittags rief er mich an und meinte:

Die weibliche Betreuung würde er gerne in Anspruch nehmen.

Aus diesen Anekdoten des Berufsalltages geht hervor, dass man sich als Frau mit all seinen Reizen und Vorzügen präsentieren kann. Unser Beruf, unser Frau sein, lässt sich hervorragend miteinander verbinden. Blicken wir voller Neugierde auf unsere gestellte Aufgabe

Frau sein – stark sein