

Kompetenz und geballte Frauenpower

Am 21. und 22. Oktober 2013 ging die erfolgreichste Fach- und Networking-Veranstaltung für Unternehmerinnen, weibliche Führungskräfte und Entscheiderinnen der Holzbranche mit dem 11. Branchenforum für Frauen aus Architektur, Holz und Innenausbau in die nächste Dekade.



Zum ersten Mal wurde beim Branchenforum für Frauen in Meran nicht geschwitzt, denn der Anlass fand nicht im Sommer, sondern im Herbst statt. Mit einer Umfrage wollen die Organisatoren, das Forum Holzbau, ermitteln, wie die Verlegung bei den Teilnehmerinnen und den Teilnehmern – ja, doch, es hatte auch Männer – ankommt. Dann wird entschieden, wann das Branchenforum für Frauen nächstes Jahr stattfindet. Beim Forum-Holzbau handelt es sich um einen Zusammenschluss von Hochschulen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Finnland und Kanada. Nichts geändert wurde am Veranstaltungsort, dem malerischen Meran in Südtirol, und an der Ausrichtung. Wie die Jahre zuvor war das Branchenforum eine einmalige Veranstaltung für Frauen der Holzbranche, die mit Ideen, Engagement und Kompetenz Unternehmen erfolgreich führen und jenseits jeder Quotendebatte Beispiel geben oder für ihren Karriereweg nach Erfahrungsaustausch und Verbindung suchen. Die Teilnehmerinnen kommen aus allen Managementebenen. Im Eingangsreferat plädierte Helga Thaler Ausserhofer, Senatorin im römischen Parlament, dafür, dass Frauen Frauen unterstützen. Das weibliche Geschlecht müsse lernen, Netzwerke zu bilden. Erfolgreiche Frauen seien keine Hexen, sondern Genies.

Eher konservativ

Beim Referat von Helga Sonntag «Kunst zu Markttrends und Perspektiven beim Wohnen» zeigte sich, dass – zumindest in Deutschland, wo die Befragungen durchgeführt wurden – das Wohnverhalten klassisch geprägt ist, dass die gewohnte Raumnutzung Multi-Funktionszonen toppt, auch wenn Trendprognosen das Gegenteil behaupten. So haben 73 Prozent aller Befragten noch eine separate reine Küche, die nicht in den Wohnraum integriert ist. Der grösste Wohlfühlraum der Deutschen ist das Wohnzimmer. Der Vortrag von Tamina Christ zur Zielgruppe des nachhaltigen Bauens war letztes Jahr schon in Garmisch-Partenkirchen zu hören gewesen.

Steuerung, nicht Kontrolle

Ganz spannend wurde es gleich nach dem Mittagessen mit dem Referat von Moni-

Das Meraner Kurhaus ist ein schöner Veranstaltungsort.

Foto: Susanna Vaneck



Während der Diskussion mit dem Publikum: Ulrike Hörler-Körner, Monika Ströber, die zum Controlling im Holzbau sprach, sowie Eva Seebacher und Franziska Hesser (v.l.n.r.)

Foto: Susanna Vanek



Junge Referentinnen: Victoria Patzl und Sarah Haerberlein berichteten über die Erweiterung der Kinderkrippe Studentenfloh an der Hochschule Rosenheim.

Foto: Susanna Vanek

ka Ströber von Bauer Holzbau (Deutschland) zum Controlling. Die studierte Holzbauingenieurin hat sich als Weiterbildung mit der Planung und Steuerung der finanziellen Flüsse befasst und hat in ihrem Betrieb ein Controlling eingeführt, mit dem sie überprüft, ob man auf dem richtigen Weg sei. «Allein gut zu arbeiten, reicht heute nicht aus, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein», lautet ihr Credo. Wichtig sei eine Transparenz, so müsse etwa klar sein, wie die Stundenansätze sich zusammensetzen oder was passiert, wenn die Angestellten Lohnerhöhungen erhalten. Dann müsse man ausrechnen, um wie viel der Umsatz steigen soll oder ob man an einer anderen Stelle Einsparungen vornehmen könne. Wichtig sei im Holzbau die Auftragssteuerung, weil Vorleistungen wie die Vorfertigung erledigt und finanziert werden müssen, für die man erst später, also bei der Montage, Rechnungen stellen kann. Ein Controlling sei auch sehr nützlich im Verkehr mit den Banken, wenn man zum Beispiel bei einem Grossauftrag temporär die Kreditlimite überschreiten müsse. Dann könnte man anhand der Tabellen aufzeigen, welche Einnahmen zu erwarten sind. In kleineren Betrieben, meinte sie zum Schluss während einer Diskussion, könnten für das Controlling nicht 100 Stellenprozente zur Verfügung gestellt werden, die Zahlen und die Zusammenhänge müssten aber auch da im Auge behalten werden.

Lohnt sich das Bauen mit eigenem Holz? Den ökologischen und ökonomischen Aspekten beim Bau des Feuerwehrhauses in Steinbach gingen Franziska Hesser und Eva Seebacher nach, bei ihrem Vortrag handelte sich um eine Zusammenfassung ihrer Masterarbeit. Sie verglichen darin den Vollholzbau mit einer Massivbauvariante. Und dabei fanden sie lauter Punkte, die für die Wahl des Holzes sprechen. So ist die regionale Wertschöpfung um 162 Prozent grösser, als wenn mineralisch

gebaut worden wäre. Bei einer Massivbauweise wäre dreimal mehr Material benötigt worden, der CO₂-Ausstoss wäre gar siebenmal höher ausgefallen. In dieser Zahl ist die CO₂-Speicherfähigkeit des Holzes noch nicht berücksichtigt, sonst stünde das Vollholz noch besser da. Insgesamt schneidet das Holz bei der Ökoeffizienz dreimal besser ab als eine Massivbauweise. Beim ökologischen Rucksack ist das Holz achtfach besser als die mineralische Bauweise. Bezüglich des Energieaufwandes spricht auch alles für das Holz. Seebacher und Hesser errechneten, dass das Holz zehnmal weniger Energie verbraucht als eine Massivbauweise. Und last, but not least war der Holzbau erst noch günstiger als ein gleichwertiger Bau mit Ziegelsteinen. Das Fazit der beiden Referentinnen: Entscheiden sich Kommunen dafür, ihre Projekte in Holzbauweise zu erstellen, dann steigern sie die regionale Wertschöpfung und handeln erst noch umweltbewusst. Nachhaltigkeit zahlt sich also ganz klar aus. Anhand von drei gelungenen Beispielen führte Ulrike Hörler-Körner vor, was architektonisch mit Holz möglich ist. Dabei ging sie auf das Zusammenspiel von Material, Konstruktion, Architektur und den Bedürfnissen der Bauherrschaft ein. Zum Beispiel anhand von drei gelungenen Beispielen führte Ulrike Hörler-Körner vor, was architektonisch mit Holz möglich ist. Dabei ging sie auf das Zusammenspiel von Material, Konstruktion, Architektur und den Bedürfnissen der Bauherrschaft ein. Zum Beispiel anhand von drei gelungenen Beispielen führte Ulrike Hörler-Körner vor, was architektonisch mit Holz möglich ist. Dabei ging sie auf das Zusammenspiel von Material, Konstruktion, Architektur und den Bedürfnissen der Bauherrschaft ein.

helle Loggien mit einem atemberaubenden Weitblick enthalten – ältere Menschen sind schliesslich mehr zu Hause, vielleicht sogar krankheitsbedingt im Bett, die Aussicht wird wichtiger. Vom äusseren her passt sich der Holz-Beton-Hybridbau, wiewohl er eine moderne Architekturschrift trägt, harmonisch in die bestehenden Häuser mit den lokaltypischen Eigenheiten wie der horizontalen Unterteilung ein.

Gute Zielgruppe

Daniela Heiden versprach im Titel ihres Vortrages, das Return on Investment von Social-Media-Aktivitäten aufzuzeigen. Das blieb sie schuldig, sie plädierte einfach nur dafür, Facebook und andere Kanäle zu nutzen, auch als kleines Unternehmen, ohne den Beweis zu erbringen, dass es etwas bringt. Das lag auch an den gewählten Beispielen, etwa Coca-Cola. Dass sie empfahl, man könne die Betreuung der Facebook-Seite einem Lernenden übertragen, erscheint als realitätsfremd.

Wer hat als Kunde am meisten Geld zur Verfügung? Die Altersklasse 50 plus, meint Hans-Georg Pompe, der sich mit Publikationen zur Marktmacht 50 plus einen Namen gemacht hat. Best Ager, so nannte Pompe diese Alterskategorie, haben 400 Prozent mehr Geld zur Verfügung als jun-



Hans-Georg Pompe sprach über die Marktmacht 50 plus.

Foto: Susanna Vanek

BRANCHE

ge Familien und viele würden noch bauen beziehungsweise sich neu einrichten. Jeder vierte Best Ager wolle schliesslich noch umziehen. Den Best Ager seien Zuverlässigkeit, Kompetenz, Vertrauen, Ehrlichkeit und Pünktlichkeit eines Handwerkers viel wichtiger als der Preis.

Bitte höflich

Auf Unhöflichkeit reagieren die Best Ager empfindlich. Bei dieser Kategorie seien oftmals die Frauen die Entscheiderinnen, insbesondere ab 70 Jahren, denn da hätten die Frauen mehr Testosteron im Blut als Männer. Das müsse man berücksichtigen, genau wie, dass diese Altersgruppe ein gesteigertes Bedürfnis nach Sicherheit, Ruhe und Genuss hätte. Man suche jemanden, der einen durch den Produktdschungel helfe, der eine Problemlösung biete, etwas, das genau die eigenen Bedürfnisse abdecke. Das sei für Handwerksbetriebe eine Chance. Diese sollten nicht Holzprodukte verkaufen, sondern Emotionen, die Sehnsucht nach Geborgenheit und Lebensqualität. Der erste Eindruck zähle. Der Best Ager wolle nicht Verkäufern begegnen, sondern Gastgeber und «Kümmerern». Man solle sich nach den Vorlieben und Hobbys der Kunden erkundigen und diese Leidenschaft immer wieder ansprechen, etwa: «Ihnen als Italien-Fan wird das gefallen.» Möglich seien Kooperationen, zum Beispiel mit einem Weinhändler, mit dem man für spezielle Kunden Events veranstalte. Der Kunde frage sich heute, was er davon habe, wenn er eine Bestellung bei diesem oder jenem Zimmerei- oder Schreinerbetrieb aufgabe. Die Antwort darauf müsse lauten: Er bekomme eine Beziehung, Sympathie. Das Verschicken von Geburtstagsbriefen sei deshalb ein Muss. Referenzen von begeisterten Kunden seien ein optimaler Türöffner – Weiterempfehlungen solle man deshalb belohnen. Weil der menschliche Faktor entscheidend sei, müsse man auch die Mitarbeitenden entsprechend sensibilisieren. Übrigens: Wer sich als optimaler Partner der Best Ager verkaufen will, soll gemäss Pompe nicht damit werben, er wüsste, was 50-Jährige sich wünschen. Auf ihr Alter darf man diese Kundengruppe nämlich nicht ansprechen. Die meisten Best Ager, das sei wissenschaftlich bewiesen worden, begründete Pompe, würden glauben, sie würden jünger eingeschätzt und sie würden sich selber auch deutlich jünger als 50 fühlen.

Ilse Wehrmann sprach sehr engagiert darüber, wie man für Kinder bauen soll.

Foto: Susanna Vanek



Holz als Assistent der Lehrerschaft?

Ein besonders spannender Themenblock erwartete das Publikum am Dienstagvormittag. Die Frage lautete dabei: Wie baut man für Kinder? Dabei erfuhr man viel Neues. So referierte Christina Niederstätter über kindgerechte Raumakustik. Dabei erzählte sie, das Gehör sei das genaueste Messinstrument. Die moderne Architektur setze auf Betonbauten mit klaren Formen und nicht strukturierten Oberflächen, in deren Räumen es jedoch halle. Überakustik überlaste aber das vegetative Nervensystem der Kinder. Akustisch neutrale oder bedämpfte Räume unterstützten Kinder, neue Erfahrungen wahrzunehmen. Kinder brauchten sinnliche Erfahrungen, auch Räume mit verschiedener Akustik. Es sei gleichzeitig aber auch wichtig, dass Kindern ungestörte Bereiche angeboten würden, um sich vom Geschehen und vom Lärm abgrenzen zu können. Niederstätter beendete ihr Referat mit einem Exkurs zum Baustoff Holz. Massivholz, berichtete sie, verfüge über wunderbar ausgeglichene akustische Eigenschaften. Durch seine Elastizität und Oberflächenbeschaffenheit zeige es sich als vorgesetzte Wandverkleidung als geeigneter Absorber im Mittel- und Tieftonbereich. Unversiegeltes oder sogar sägerohes Naturholz könne als Breitbandabsorber eingesetzt werden. Die Weichheit, Feinstofflichkeit und Lebendigkeit dieses Materials verleihe sowohl der Musik als auch der Stimme Wärme und unvergleichliche Ausdruckskraft und sei deshalb für Schulbauten ideal. Das hörte das Publikum natürlich gerne.

Sehr engagiert sprach Ilse Wehrmann über Kinder und Räume beziehungswei-

se über den Bau von Kindertagesstätten. Kinder müssten in Räumen Erfahrungen sammeln, Entscheidungen fällen können, forderte sie. Kinder brauchten aber ebenso Rückzugsorte, auch jenseits der pädagogischen «Kontrolle». Ihr Rat: Keine überfüllten, monofunktionalen Räume, denn sonst können die Kinder nicht experimentieren. Eine variable Raumnutzung lasse immer wieder Raum für Neues. Ein weiterer Rat von Wehrmann lautete, das Aussengelände unwegsam zu gestalten, damit die Kinder ihre Bewegungssicherheit trainieren können.

Von der Theorie zur Praxis und zu zwei sehr jungen Referentinnen: Sarah Haeberlein und Victoria Patzl referierten über die Erweiterung der Kinderkrippe Studentenflohe an der Hochschule Rosenheim, und zwar vom Studentenwettbewerb bis zur Realisierung. Beide hatten als Studentinnen am Wettbewerb teilgenommen und arbeiten heute als Architektinnen. Ihr Projekt, das Patzl entwarf und bei dem Haeberlein die Bauleitung innehat, trägt den Namen Kinderriegel, weil er wie ein Riegel vor dem bestehenden Bau steht und dessen Erscheinungsbild verändert. Der Anbau besteht aus Holz, eine Ausnahme bildet eine Glasfuge mit Aluminium. Grosszügige Fixverglasungen an der Ostfassade bieten den Kindern beim Spielen einen tollen Ausblick in den Garten. Derzeit ist die Krippe noch nicht fertig realisiert. Zwei Themen zur Personalführung beendeten das Branchenum. Karin Cafilisch Widler sprach über Personalrecruiting heute und Monika Kanatschnik über fokussiertes Führen in einer beschleunigten Arbeitswelt.

Susanna Vanek