



**In schwierigen Fälle kann man auf ihn zählen.** Denn die Philosophie von Thomas Kirchttag lautet: „In dieser verrückten Welt müssen Sie so ziemlich mit allem rechnen, auch mit uns.“ Von Tobias Hierl



„So wie Sie aussehen, sind Sie für uns schwer vermittelbar.“ Zitat AMS Salzburg.



Mehrschicht-Fertigparkett Holzart Burma-Teak, Oberfläche versiegelt, verlegt von Andreas Rehrl



Parkettstab nicht endbehandelt, Holzart Eiche, Oberfläche geölt, natur; verlegt von Walter Kain

# HANDWERKZÄHLT

## INFO-BOX Fußbodenforum Gmbh

Thomas Kirchttag, Jg. '62, ist verheiratet und hat eine Tochter. Heute beschäftigt er vier Mitarbeiter und hat eine enge Kooperation mit einer Kärntner Firma, die weitere fünf Leute stellt. Für Holzstufen und Tischlerarbeiten kann zusätzlich eine Firma mit weiteren zwei Mitarbeitern aufgeboden werden. Aus einer Wohnung im Fondachhof wird nun der neue Ausstellungsraum.

Adr.: Gaisbergstr. 44T; 5020 Salzburg  
FUßBODENFORUM GMBH  
Thomas Kirchttag  
Lichtensteinstr. 7 A, A-5020 Salzburg  
Tel. + Fax: +43/662/82 38 75,  
Mobil-Tel.: +43/664/505 87 99  
www.kirchttag.at

### Wie kamen Sie zu Ihrem „bodenständigen“ Job?

Mein ehemaliger Dienstgeber ging in Konkurs und beim Arbeitsmarktservice in Salzburg galt ich als schwer vermittelbar. Da habe ich mir gedacht, jetzt werde ich mich selbstständig machen. Nach einer Vorlaufzeit von einigen Monaten haben wir begonnen. Die Materie hat mich von Anfang an interessiert, vom Handwerklichen und Gestalterischen her. Da ich eine kaufmännische Ausbildung habe, gibt es eine klare Aufteilung in unserer Firma.

### Was bereitet Ihnen bei der Arbeit den größten Spaß?

Die Freiheit zu sagen, das übernehme ich und das nicht, eine Freiheit, die ich als Dienstnehmer nur bedingt habe, die freie Entscheidung. Spaß und Freude ist mit keiner konkreten Aufgabenstellung verbunden, sondern mit der Möglichkeit unter-

nehmerisches Feeling auszuleben. Damit motiviere ich mich und die Mitarbeiter.

### Sie gelten aber als Spezialist für schwierige Sachen?

Außergewöhnliche Anforderungen sind eine Herausforderung für mich. Dafür gibt es einen großen Markt. Damit schafft man sich ein Image und hat eine gute Mundpropaganda. Ich sage immer, es gibt nichts, was wir nicht machen können, was nicht praktisch durchsetzbar ist. Das kann auch ein Badewannenkörper aus Holz sein.

### Was war Ihre größte „verlegerische“ Herausforderung?

Das ist sicher der Fondachhof von Fürst. Da arbeiten wir seit Ende '88 und werden jetzt im Herbst fertig. Das ist ein großes Parkareal. Die Herausforderung war, dass es keinen fixen Standard für alle Wohnungen gegeben hat. In Salzburg ist die

# ADRESSENIMPRESSUM

Wohnanlage ein Begriff. Das ist ein unglaublicher Imageträger. Das war auch für Bauwerk interessant, denn es wurde größtenteils Parkett von Bauwerk verlegt.

## Welche Anliegen haben Sie an Architekten, damit diese allen Kundenwünschen gerecht werden können?

Das Kleinunternehmen soll man nicht unterschätzen, weder vom terminlichen Potenzial, noch vom finanziellen Background her. Wenn es wirklich um qualifizierte Handwerksleistung geht, sollte man das Kleinunternehmen forcieren. Da wird eben auch am Freitag Nachmittag oder am Samstag gearbeitet. Das findet man in keiner anderen Firma mehr.

## Welche Ratschläge geben Sie als Planer den Lesern?

Das Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen sollte man sich ganz gründlich anschauen und offensiv auf das „Klein aber fein“ zugehen. Klein und fein heißt nicht gleichzeitig unerschwinglich teuer. Wir leisten es uns zum Beispiel, einer Pensionistin einen Vorraum auch einmal kostenlos zu machen. Alle diese Dinge leiste ich mir, solange es mir so gut geht; warum soll ich es dann nicht machen?

auch Kunden, die in den Schauraum kommen, gerne unsere Homepage. Das Medium schlechthin ist es noch nicht, doch wir werden es weiter nützen.

## Welchen Holztrend sehen Sie in der Zukunft?

Jeder sagt heute, dass die dunklen Hölzer, wie Eiche in einer behandelten Form, oder Exoten, wieder im Trend sind. Wir vermerken auch eine stärkere Nachfrage, doch das ist ein kleiner Kreis an Kunden. Rund 80 Prozent verlegen wir Hölzer mit alternativ behandelten Oberflächen im Vergleich zur Versiegelung.

## Wie sieht es bei Ihnen zu Hause aus? Welchen Stil bevorzugen Sie?

Ich habe Massivholzmöbel, viele Möbel von Team 7 aber auch moderne Einrichtungsgegenstände und Beleuchtungskörper und ein Massivparkett aus europäischem Ahorn.

## Versiegelt oder geölt?

Sie werden lachen, der ist versiegelt. Wie ich die Wohnung gekauft habe, habe ich mich noch nicht mit Böden beschäftigt. Es ist zwar feinstes Stabparkett, doch schlicht und einfach versiegelt.

„Mein Profi-Rat? Die Qualität des Handwerks ist nicht zu ersetzen.“

Bauwerk-Partner Thomas Kirchtag

## Wie treten Sie auf dem Markt mit Werbung und PR auf?

Werbung im klassischen Sinne mache ich wenig. Wir haben angefangen mit meinen bestehenden Bauträgerkontakten und nachdem sich ein gewisser Standard etabliert hat, konnten wir uns auf Mundpropaganda verlassen. Nach einem Jahr haben wir dann eine Broschüre in einer Auflage von 1.000 Stück drucken lassen und die verteile ich ganz gezielt und verschicke sie nicht einfach. Die Homepage ist gleichzeitig mit der Broschüre gemacht worden und die gibt es seit einem Jahr. Das ist interessant für Neukunden, die durch ein Fax oder ein E-Mail zum Besuch der Homepage eingeladen werden und sich ein erstes Bild machen können. Ich kann aber nicht erwarten, dass jemand vor dem Computer sitzt und sich das ansieht, doch es gibt immer ein gutes Feedback, da ihnen die Fotos gefallen und sie sich etwas vorstellen können. Der Verantwortliche von Bauwerk in Salzburg zeigt

## Wie ist Ihr Bauwerk-Parkett-Feeling?

Der Vorteil für mich als kleineres Unternehmen ist der, dass Bauwerk im Konsumentenbereich einen sehr hohen Bekanntheitsgrad hat. Man wird darauf angesprochen. Es ist eine gute, positionierte und bekannte Marke. Für den Verlegepartner ist auch wichtig, dass es keinen massiven Verkauf in Großmärkten gibt. Wenn dort ein oder zwei Parkettböden verkauft werden, ist es kein Problem, doch Mitbewerber fahren ganze Paletten dort hin. Eine klare Markenpolitik ist sicher gut. Ein Bauwerk-Produkt entspricht einer hohen Qualitätsstufe.

## Was erwarten Sie sich von der Bauwerk-Parkett-Partnerschaft?

Ganz einfach. Sie sollen uns als Verleger empfehlen. Wenn sich Bauwerk für das Handwerk stark macht, hilft das dem Handwerk. Und das Handwerk zählt.

**bauwerk**  
DIE SCHWEIZER PARKETTMACHER



### Bauwerk Parkett AG

Neudorfstraße 49  
CH-9430 St. Margrethen  
Tel.: +41/71/747 74 74, Fax: +41/71/747 74 75  
E-Mail: stmargrethen@bauwerk-parkett.com



### Bauwerk Parkett GmbH Salzburg

Gnigler Straße 61  
A-5020 Salzburg  
Tel.: +43/662/87 38 71-0, Fax: +43/662/87 29 82-34  
E-Mail: salzburg@bauwerk-parkett.com



### Bauwerk Parkett GmbH

Breitendler Straße 41  
D-63897 Miltenberg  
Tel.: +49/9371/94 40, Fax: +49/9371/39 29  
E-Mail: miltenberg@bauwerk-parkett.com

**Bauwerk** im Internet: [www.bauwerk-parkett.com](http://www.bauwerk-parkett.com)

### Herausgeber: Bauwerk Parkett AG

Neudorfstraße 49, CH-9430 St. Margrethen  
Tel.: +41/71/747 74 74, Fax: +41/71/744 30 14  
E-Mail: stmargrethen@bauwerk-parkett.com

### Redaktion: Gabriele Takats, Tobias Hierl,

Isabelle Szilagyi, Alice Fernau

### Artredaktion: Alexander Geringer

**Fotos:** Bauwerk, Adsy Bernart, Contrast, Katharina Gossow, Gaston Wicky, Klaus Mähring

### Produktion: Ahead Mediaberatungs GmbH

Hollandstraße 10/46, 1020 Wien, Tel.: +43/1/214 06 01-0  
E-Mail: ahead@aheadmedia.com

### Druck: Rüesch Druck, Rheineck

### Idee, Konzept, Koordination: Konzett GmbH Werbeagentur

Rathausstraße 11, A-6900 Bregenz, Tel.: +43/5574/436 48-0  
E-Mail: agentur@konzett.com

Die nächste Ausgabe von First Floor erscheint im Frühjahr 2001