



Gesamtkoordination:

**OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft m. b. H.
Möbel- und Holzbau-Cluster
Hafenstraße 47-51
A-4020 Linz
Tel.: +43 732 79810-5139
Fax: +43 732 79810-5130
E-Mail: christina.schiefermair@tmg.at (Frau Schiefermair)**

Teilnahmebeitrag:

Der Teilnahmebeitrag beinhaltet Vortragsunterlagen sowie Pausengetränke und Buffet.

Für MHC-Partner:

**Unter 20 Mitarbeiter: € 80,- exkl. MwSt.
Über 20 Mitarbeiter: € 100,- exkl. MwSt.**

Für Nicht-Partner:

**Unter 20 Mitarbeiter: € 120,- exkl. MwSt.
Über 20 Mitarbeiter: € 140,- exkl. MwSt.**

Veranstaltungsort:

**BAUAKademie BWZ Oberösterreich, Seminarraum 3/4
4221 Steyregg, Lachstatt 41, Tel. +43/732/245928**



Wegbeschreibung von A1 bzw. Stadtautobahn kommend:

A7 Richtung Prag/Freistadt, Abfahrt Linz/Dornach, bei Ampel rechts fahren, nach Ortsendetafel „Linz“ - 2. Straße links einbiegen (Richtung Ganglwirt), BAUAKademie BWZ OÖ - Beschilderung folgen, ca. 4 km



**Impressum: Die TMG ist Technologiemanager und Standortentwicklungsagentur des Landes Oberösterreich. Sie ist Träger der Cluster in den Bereichen Automobil, Antriebstechnologie, Kunststoff, Möbel- und Holzbau, Gesundheitstechnologie und Mechatronik. Alle Maßnahmen im Rahmen des Clusters werden vom Land Oberösterreich aus dem "OÖ. Zukunftsfonds" und Beiträgen der Netzwerkpartner finanziert.
Herausgeber: OÖ. Technologie- und Marketinggesellschaft m. b. H.
Redaktionsadresse: Hafenstraße 47-51, 4020 Linz, Telefon: +43 732 79810 5139, Fax: +43 732 79810 5130, E-Mail: christina.schiefermair@tmg.at
Druck: pecho-druck GmbH, Wiener Straße 290**

www.m-h-c.at

E I N L A D U N G

MHC-LEITFACHVERANSTALTUNG



23. März 2004

Tischler und Möbelproduzenten als Partner bei Produktion und Vertrieb

www.m-h-c.at



Tischler und Möbelproduzenten als Partner bei Produktion und Vertrieb

Sie sind Möbelproduzent und stehen vor der Herausforderung, ihre Produktionsprozesse weiter zu optimieren. Konzentration auf die Kernkompetenzen, Verringerung der Fertigungstiefe und Lagerhaltung, Just in Time-Produktion etc. sind nur einige Schlagworte dazu. Vermehrtes Outsourcing und Zulieferkooperationen sind ein Weiters bricht durch die Konzentration im Möbelhandel der mittelständische Möbelfachhandel als wichtige Vertriebschiene in Österreich weg. Der hauptsächliche Vertrieb über die Großflächenanbieter wird für viele Möbelhersteller keine befriedigende Lösung sein.

Sie sind Tischler und erkennen folgende Herausforderungen: Zu hohe Tischlerdichte, ständig steigender Preis- und Kostendruck, geringe Spezialisierung, Verbesserungspotenzial im Marketing und Verkauf. Für einige Betriebe könnte die Zukunft im Zulieferbereich und im Handel beziehungsweise in der Kundenbetreuung liegen. Mit der Veranstaltung werden Möglichkeiten aufgezeigt, mit der sich der Tischler aufgrund seiner Stärken und Kernkompetenzen ein zweites Standbein aufbauen kann.

Der Möbel- und Holzbau-Cluster bringt, in Kooperation mit der Landesinnung der Tischler und dem Fachverband, die beiden Gruppen mit ihren Problemstellungen zusammen. Beide Seiten profitieren: Die größeren Möbelproduzenten haben mit den Tischlern kompetente und flexible Zulieferpartner und eine zusätzliche Vertriebschiene mit Kundenbetreuungs- und Servicefunktionen. Für die Tischler bieten sich neue Betätigungsfelder und Möglichkeiten für einen notwendigen Strukturwandel.

Nützen Sie die Chance mit den Schlüsselpersonen der Möbelbranche zusammenzutreffen. Erfahren Sie anhand von Best-Practise Beispielen aus gelebten Kooperationen und durchdachten Unternehmensstrategien Zukunftschancen für Ihren eigenen Betrieb.

Mag. Gernot Kammerhofer
Cluster-Manager MHC



In Kooperation mit:



Medienpartner:



Registrierung und Come together



- 13:00 - 14:00** Registrierung & Kaffee
- 14:00** Begrüßung: **Doris Pacher**, EWE Küchen GmbH, Beiratssprecherin des MHC
Moderation: **Gernot Kammerhofer**, Cluster-Manager MHC
- 14:15 - 14:30** Visionen und Chancen für Möbelhersteller
KommR Erwin Berghammer, Team 7 Natürlich Wohnen GmbH

Der spezialisierte Tischler als Zulieferant Outsourcing von Produktionsschritten an den Tischler



- 14:30 - 14:50** Optimierte Produktion durch Auslagerung von Produktionsschritten
Lernen von der Automobilindustrie
Querdenken zur Automobilbranche. Wie arbeiten Zulieferanten in dieser international ausgerichteten Branche zusammen? Wo könnten Erfahrungen als Benchmarks für Möbelproduzenten und Tischler genutzt werden?

Mag. Wolfgang Bittner, Manager des Automobil-Clusters



- 14:50 - 15:10** Innerbetriebliche Voraussetzungen für den spezialisierten Zulieferbetrieb
Als Zulieferant ist eine größtmögliche Kundenorientierung notwendig! Welche Schlüsselfähigkeiten muss das Unternehmen Seyringer beherrschen, um den gesetzten Erwartungen gerecht zu werden?

Ing. Franz Seyringer, Seyringer Holzwaren GmbH & Co KG



- 15:10 - 15:30** Praktizierte Zulieferbeziehung - eine Win-Win-Situation
Für eine langfristig aufgebaute Zulieferkooperation ist auf beiden Seiten ein Umdenken, aber auch die Anpassung interner Abläufe notwendig. Rechtfertigt der Aufwand die durch Synergien entstandenen Vorteile?

Tischlermeister Friedrich Andexlinger, Andexlinger Gesellschaft mbH Tischlerei
Mag. Winfried Ransmayr, HALI Büromöbel GmbH

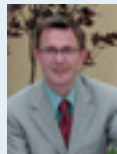
- 15:30 - 16:15** Pause mit Buffet
Gespräch mit Experten und Referenten an den Meeting-Points

Der Tischler übernimmt Händlerfunktionen Die Industrie legt eine Vertriebschiene über den Tischler



- 16:15 - 16:45** Der Tischler als Vertriebspartner für Qualitätsmöbel - Die Erwartungen an den Tischler
Die Firma Skloib nutzt für den Vertrieb das aus über 350 Betrieben bestehende deutsche Tischlernetzwerk der TopaTeam AG. Welche Erwartungen werden dabei an die Kleinbetriebe gestellt?

Franz Steiner, Siegfried Kloibhofer GmbH & Co KG
Peter Ludwig, TopaTeam AG (dt. Tischlernetzwerk mit 350 Partnerbetrieben)



- 16:45 - 17:05** Der Tischler als Handelspartner - Die Erwartungen an die Industrie
Strategische Partnerschaften sind seit jeher ein Bestandteil der Firmenkultur im Unternehmen Weissengruber. Neben Kooperationen im Zulieferbereich wird verstärkt auf den Handel mit Möbel gesetzt. Welche Erwartungen hat der Tischlerbetrieb an den Großbetrieb?

Tischlermeister Klaus Weissengruber, Klaus Weissengruber Tischlerkunst und Raumdesign



- 17:05 - 17:25** Kräftige Impulse für das Unternehmen Sammer durch Kooperation mit der Industrie
Durch Offenheit in alle Richtungen wird bereits 1/3 des Umsatzes der Firma Sammer über den Handel mit Möbeln erwirtschaftet. Wie wird die Kombination der Leistungen vom Kunden akzeptiert und worin wird der zukünftige Unternehmenserfolg liegen?

Mag. art. Alois Sammer, Sammer Innenarchitektur

Podiumsdiskussion mit Publikumsfragen

- 17:25 - 18:10** Brancheninsider diskutieren mit dem Publikum über die psychologischen Faktoren einer Zusammenarbeit zwischen Groß- und Kleinbetrieben. Was trennt uns, was verbindet uns?
- **Mag. Alois Markschläger**, Unternehmensberater - Moderation
 - **Ing. Franz Seyringer**, Seyringer Holzwaren GmbH & Co KG
 - **Tischlermeister Friedrich Andexlinger**, Andexlinger Gesellschaft mbH Tischlerei
 - **Mag. Winfried Ransmayr**, HALI Büromöbel GmbH
 - **Gerhard Hackl**, HAKA Küche GmbH
 - **Herbert Traxler**, FM Küchen Gesellschaft mbH
 - **Mag. Wolfgang Bittner**, Automobil-Cluster
 - **Dr. Elisabeth Rumpf**, Wirtschaftspsychologin, Gmunden

- 18:15** Buffet mit gemütlichem Ausklang