



8,3 % Holzfeuchte – ein Spitzenwert

vestierte das Unternehmen im vergangenen Jahr in eine neue, 700 m² große Lagerhalle, die mit großem finanziellen Aufwand entsprechend gedämmt wurde. Das hier installierte Klimagerät hält zu vertretbaren Betriebskosten die Luftfeuchte in dieser neuen Halle konstant bei 42 % Luftfeuchte – ideal also, um Schnittholz Verarbeitungsstrecken la-germäßig vorzuhalten. Damit keine all-zu großen Schwankungen beim Austausch mit der Aussenluft auftreten, wurden fünf Schnellaufitore installiert,

aufgrund von Qualitätsmängeln verlorenen Kunden zurück zu gewinnen, ist meist unmöglich oder mit einem hohen Kostenaufwand verbunden. So ist man sich in Eigelingen sicher, dass die gelieferten Qualitäten den Kundenwünschen entsprechen. Dies kommt schon allein dadurch zum Ausdruck, dass man bei bestimmten, an der Diele noch nicht sichtbaren Fehlern, etwa bei einer Weißverfärbung der Eiche, die Ware anstandslos zurück nimmt und durch fehlerfreie ersetzt.

75-jähriges Firmenjubiläum beim Holzhandel Wurzbacher in Hof

Marketinginstrument »Holzbautag« bringt 250 Handwerker ins Haus – langjährige Mitarbeiter sind ein entscheidender Erfolgsfaktor

Die Firma Wurzbacher mit Sitz in Hof begeht 2010 ihr 75-jähriges Firmenjubiläum. Zwar liegen die Ursprünge des Sägewerks der Familie Wurzbacher schon über 100 Jahre zurück, doch im Handelsregister eingetragen wurde die Firma Hans Wurzbacher als Säge- und Hobelwerk erst 1935. Damals konnten bereits 80 Mitarbeiter beschäftigt werden. Kriegs- und Nachkriegszeit trafen die Firma aber schwer, vor allem durch die Lage im Zonenrandgebiet.

In den Jahren 1977/1978 wurde das Sägewerk stillgelegt. Der Umsatz betrug damals 3 Mio. DM und es wurden 25 Mitarbeiter beschäftigt. 1978 trat Reinhard Bruns – und somit die dritte Generation – als geschäftsführender Gesellschafter in die Firma ein.

Die Grenzöffnung 1989/1990 war nicht nur für Deutschland ein einschneidendes Ereignis, sondern auch für das Unternehmen. Nun konnte ein Lieferradius von fast 360 Grad um das Stammhaus bedient werden. Der Umsatz stieg 1990 auf 8,8 Mio. DM.

Mit unternehmerischem Mut hat Reinhard Bruns 1995 diese historische Chance ergriffen und eröffnete einen zweiten Standort in Plauen (Sachsen). 1998 lag dann der Umsatz bereits bei knapp 30 Mio. DM und die Mitarbeiterzahl konnte auf 70 ausgebaut werden.

Nachdem 1991 auch das Hobelwerk geschlossen wurde, hat sich Wurzbacher

cher kontinuierlich zu einem führenden Holzgroß- und -einzelhandel entwickelt. Mittlerweile ist der Standort Plauen die Logistikplattform für die Gesamtfirma. Auch der komplette Großhandelsvertrieb wird von Plauen aus gesteuert. An beiden Standorten werden für gewerbliche Kunden ein Abhollager und für Privatkunden exklusive Ausstellungen vorgehalten.

Der Eintritt in die Hagebau im Jahr 1999 war ebenfalls ein Meilenstein der Unternehmensentwicklung. Die Einkaufs- und Vertriebsunterstützung aus

Soitau ist ein wichtiger Eckpfeiler des Erfolges.

Die vierte Generation trat 2005 mit Marina Saalfrank und 2008 mit Martin Bruns in die Geschäftsführung ein. Heute wird ein Umsatz von 15,6 Mio. Euro realisiert und 71 Mitarbeiter beschäftigt. Erklärtes Unternehmensziel der Firma Wurzbacher ist es, in der Region Oberfranken und dem Vogtland langfristig Arbeitsplätze zu sichern und für gewerbliche wie auch private Kunden erster Ansprechpartner für Wohnen und Bauen zu sein. Ein entscheidender



Rund 250 Handwerker interessierten sich für die Vorträge und neue Produkte.



Klar und übersichtlich strukturierte Ausstellung am Standort Hof

Erfolgsfaktor sind die langjährigen Mitarbeiter. Zehn Mitarbeiter sind inzwischen 25 Jahre und länger bei Wurzbacher, 32 weitere Mitarbeiter haben ihr zehnjähriges Arbeitsjubiläum gefeiert.

Mittlerweile fester Termin bei Handwerkern und Industriepartnern sind die Hausmessen bei Wurzbacher. In den Jahren, in denen keine „Bau“ in München stattfindet, veranstaltet Wurzbacher Anfang März den Holzbautag. Kernstück in diesem Jahr war ein Vortrag der Firma Saint Gobain zur EnEV 2009. Die Hauptlieferanten aus dem Bereich Holzbau, Trockenbau und Isolierung, sowie ein Fußboden- und ein Tü-

renlieferant stellten an diesem Tag ihre Neuheiten und Produkte, die im Rahmen der EnEV interessant sind, vor. Teilweise sehr aufwändige Messestände trugen zum professionellen Eindruck der Veranstaltung bei.

Insgesamt konnten über 250 geladene Gäste aus dem Handwerk begrüßt werden. Die Stimmung war auf Hersteller und Kundenseite sehr positiv. Alle Seiten waren sich in ihrer Einschätzung einig, dass das laufende Jahr große Chancen bietet, wenn Industrie, Handel und Handwerk den Markt intensiv bearbeiten und partnerschaftlich zusammenarbeiten.