

Interview mit Peter Irschara, Vertriebsleiter
der Rotho Blaas GmbH



Der Firmensitz in Südtirol beruht auf
dem Prinzip der Nachhaltigkeit

rothoblaas

Alpines Herz, globaler Geist

Der Heimat tief verwurzelt, aber den Blick fest auf die Märkte der Welt gerichtet, das ist die Firmenphilosophie der Rotho Blaas GmbH. Von seinem Stammsitz in Südtirol aus exportiert das italienische Unternehmen seine innovativen Entwicklungen für den Holzbau in über 30 Länder. Aber es ist nicht nur ihr beeindruckendes Know-how, das der Firma eine internationale Reputation für Qualität auf allen Ebenen gebracht hat, auch ihre bodenständigen Strukturen kommen ihr zugute. Denn bei Rothoblaas ist ein Handschlag noch etwas wert.

Auf dem Papier sieht Rothoblaas wie ein vollkommen international ausgerichtetes Unternehmen aus. Dafür sprechen 13 Tochtergesellschaften, sieben Außenlager und ein Umsatz von inzwischen

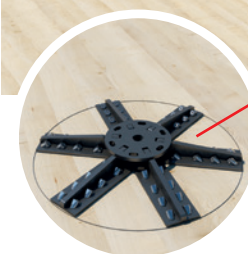
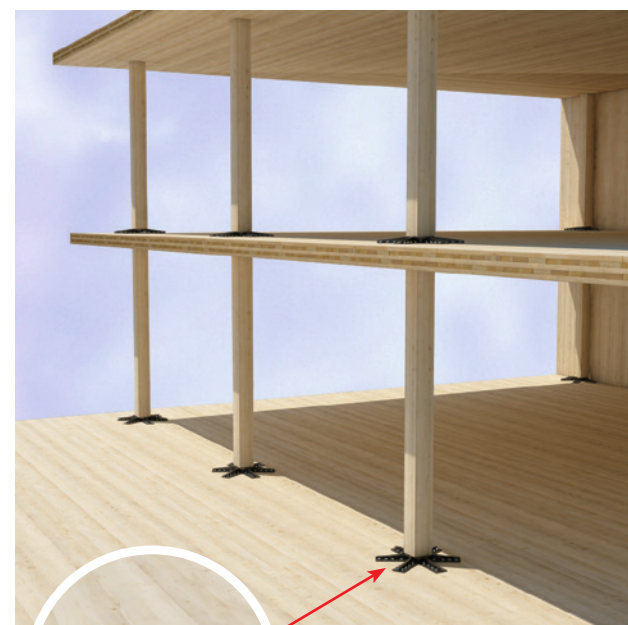
Jahr 1991 ganz auf Tiroler Werte setzt. „Wir leben immer noch das Familiäre“, versichert Vertriebsleiter Peter Irschara. „Wenngleich das bei 350 Mitarbeitern schon etwas schwieriger ist, ist uns das Zusammengehörigkeitsgefühl sehr wichtig. Unser Ziel ist es, alles Mögliche zu tun, damit dieses familiäre Ambiente dauerhaft erhalten bleibt. Es ist ein tolles Unternehmen, denn wir begegnen unseren Chefs tatsächlich auf Augenhöhe.“

„Wir leben Handschlag, Qualität und Kundennähe.“

60 Millionen EUR, von dem mehr als die Hälfte durch Exporte in aktuell 30 Länder eingenommen wird. Dahinter steckt aber eine Firma, die seit der Gründung im

FIRMENINTERNE EXPERTISE

Auch sonst macht Rothoblaas so einiges, was für eine Handels-



Holztechnik und -verbindung sind die Kernthemen des Unternehmens



Das Rothoblaas-Team auf der Messe 'Dach und Holz' in Köln

firma eigentlich nicht üblich ist. Wenn möglich, werden Aufgaben firmenintern gelöst. 2003 hat Rothoblaas angefangen, Holzbauschrauben zu produzieren und dabei gleich eine riesige Technikabteilung mit zahlreichen Ingenieuren und technischen Beratern aufgebaut. Egal, welches Thema der Holztechnik die Firma angeht, das Ziel ist immer, höchste Qualität anzubieten. „Unsere Kunden sind unser Labor“, betont Peter Irschara. „Wir brauchen den Austausch mit ihnen, um etwas Neues zu schaffen. Wenn ein Kunde ein Problem hat, dann geht die Forschungsabteilung daran, es zu lösen und ist dabei fast immer erfolgreich.“

INNOVATIVE PRODUKTE

Das Unternehmen bedient zwei Arten von Kunden. In der Direktlinie werden Zimmereibetriebe, Architekten, Statiker und Ingenieure mit höchster Qualität versorgt. In der Verkaufslinie werden die Bedürfnisse des Handels erfüllt. Ursprünglich hieß das, Holzverarbeitungsmaschinen von

„Wir wollen den Holzbau nach vorne bringen.“

deutschen Herstellern nach Italien zu importieren. „Seit 1996 sind wir von den Maschinen abgekommen“, erklärt Peter Irschara. „Heute sind wir bekannt als Firma für Holzverbinder. Da sind wir der Konkurrenz eine Nasenlänge voraus.“ Zu den Flaggschiffprodukten zählen unter anderem der Systemverbinder X-Rad, der Verbinder für punktgelagerte Flachdecken-Spider, Balkenelemente und die WHT-Produktlinie, mit der die Arbeit auf Baustellen erleichtert wird. „Nächstes Jahr werden wir viel auf akustische Entkopplung setzen“, offenbart Peter Irschara. „Damit werden wir aktuelle Normen erfüllen und den Lebensstandard in Häusern steigern.“

EINEN SCHRITT VORAUSS

Das ist nur eines der vielen Themen, die das Unternehmen in den nächsten Jahren angehen

rothoblaas

Solutions for Building Technology

ROTHO BLAAS DEUTSCHLAND GMBH

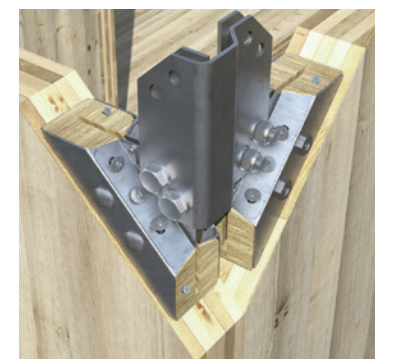
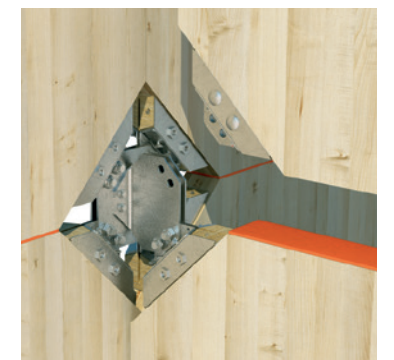
Gabelsbergerstraße 1
83022 Rosenheim
Deutschland

+49 80 315829000

deutschland@rothoblaas.com

www.rothoblaas.de

wird. Die Digitalisierung schreitet voran und es wird immer häufiger von einem Tag auf den anderen geordert. Die Firma setzt alles daran, um mit diesen Entwicklungsschritten Schritt zu halten. „Wir wollen auch weiterhin eine tragende Rolle im Holzbau spielen“, meint Peter Irschara. „Wir sehen uns als Richtschnur für die Konkurrenz.“ Beim Thema Nachhaltigkeit hat die Firma bereits ein sichtbares Zeichen gesetzt. „Holz ist ein guter CO₂-Speicher“, erläutert Peter Irschara. „Unser Hauptsitz ist ein Paradebeispiel dafür, wie verschiedene Materialien miteinander kombiniert werden können für ein optimales Ergebnis. Glas, Stahl, Beton, Holz: Alles ist an diesem Haus verbaut.“ Profitieren kann Rothoblaas gerade von einer wachsenden Nachfrage nach Brettsperrholz, einem leichten Material, das sich schnell verschrauben und in die Höhe bauen lässt. „Ich sehe dahingehend einen großen Boom in den nächsten drei bis fünf Jahren“, prophezeit Peter Irschara. „Und wir sind die absoluten Sperrholzexperten in der Branche.“



Für den Systemverbinder X-RAD hat die Firma einen Innovationspreis erhalten