

HNW-VORZEIGEBETRIEB SILBERHOLZ IM PORTRAIT

„Ein Fünfbein steht am besten“

„Wir schaukeln dich glücklich“ lautet das Firmenmotto der Zimmerei und Tischlerei SilberHolz im oberösterreichischen Offenhausen. Beim Lokalausgleichschein erläutert Firmenchef Norbert Silber sein Erfolgsrezept in herausfordernden Zeiten, welche Vorzüge die Partnerschaft mit dem Handelsnetzwerk für ihn tagtäglich bringt und warum er auf die richtige Geometrie baut.

VON GERHARD HABLICZEK UND LILLY UNTERRADER

Familie wird bei der Tischlerei und Zimmerei SilberHolz in jeder Hinsicht großgeschrieben. Davon zeugen nicht nur die vielen Spielgeräte vor der Zentrale (die ein wesentlicher Grundstock ihres Erfolges darstellen), sondern auch die Unternehmensphilosophie und der idyllische Gesamtauftritt. Bereits am Eingang zum 2023 errichteten Schauraum im oberösterreichischen Offenhausen erwartet den Besucher ein leinwandgroßes Bild aller Mitarbeiter sowie der Unternehmerfamilie – inklusive deren fünf Sprößlinge. Viele Mitarbeiter begleiten das Unternehmen SilberHolz schon von Beginn an, das Mittagessen gibt's auf Wunsch aufs Haus, die Unternehmenszentrale ist im Bauernhaus angesiedelt, das zugleich als Wohnort der Eigentümer-Familie dient.



Familie und Mitarbeiter: Der Grundstock des Erfolgs von SilberHolz. Mit fünf Kindern dürfte auch einmal die Nachfolge gesichert sein.

wohnsider trifft Firmenchef Norbert Silber Mitte Juli, als er gerade in der Endphase der Neustrukturierung und Optimierung des Unternehmens steckt. Doch wie war es dazu gekommen? Der gelernte Tischler und Drechsler Norbert Silber, der seine Ausbildung mit dem Abschluss der HTL Mödling Holztechnik toppte, erzählt: „Unser Betrieb wurde 2007 von mir gegründet, nachdem mein Vater mir den Bauernhof übergeben hatte. Damals haben wir als Zimmerei mit vier Mitarbeitern begonnen.“ In den Anfängen gab es bei SilberHolz alles aus Holz, was im und rund ums Haus Verwendung findet, u.a. Sitzbänke und Spielgeräte für Kinder.

2010 wird Norbert Silber mit dem OÖ Jungunternehmerpreis „JungunternehmerInnen als Jobmotor“ geehrt und meldet im Jahr darauf auch das Tischlereigewerbe an. Das Unternehmen zählt nunmehr 14 Personen. Der Fokus wird ausgeweitet um das Feld der Punschhütten, die Siho Hütten GmbH aus der Taufe gehoben.

2022 schließlich geht die Tischlerei Sammer, das Unternehmen, wo Silber einst gelernt hatte und wo man später auch lohnfräsen ließ, in Konkurs. „Zuerst wollten wir nur die CNC Maschinen rauskaufen, später haben wir uns dazu entschlossen auch sämtliche Rechte, den Namen und alle Aufträge zu übernehmen.“ Damit war nicht nur der Startschuss für die komplette Inneneinrichtung, der Ausbau der Tischlerei, sondern auch die Eröffnung des Schauraums im Familien-Bauernhof gefallen. Mitübernommen hatte man auch die Ansprüche von Alois Sammer als Gründungsmitglied des Handelsnetzwerkes von Wolfgang Kogler. Silber erinnert sich: „Als wir Anfang 2023 unseren Schauraum hier eröffnet haben, hat uns Wolfgang mit Rat und Tat unterstützt. Er ist ein sehr direkter Mensch und sehr ehrlich. Der hat mir gerade ins Gesicht seine Meinung gesagt und ich habe so sehr viel von ihm gelernt.“ Mit Erfolg: „Im ersten Jahr haben wir gleich von Null weg 115 Küchen verkauft“, erzählt der Unternehmer stolz.

Von der Küche in alle Räume

Silber: „Von Wolfgang hab' ich auch gelernt, dass ich da vom Installationsplan meiner Kunden ausgehe, mit dem Ziel Gesamtausstatter zu sein. Und tatsächlich können wir heute alles machen, drinnen und draußen.“ Mittlerweile bietet SilberHolz neben Küchen auch Betten, Schlaf- und Wohn- und Jugendzimmer sowie Sonderlösungen in eigener Herstellung sowie von Partnerfirmen wie Haka, Rauchenzauner, Anrei oder Elastica, aber auch Akustikpaneele und Böden. Ein weiteres starkes Standbein ist die hauseigene Produktion von Türen aller Art, die Silber künftig noch breiter aufstellen will und dazu auch noch auf der Suche nach Partner ist.

Die Tischlerei und die Zimmerei ergänzen sich heute ideal, man stehe (mit dem saisonalen Hütten-Geschäft sowie der Türproduktion) auf insgesamt fünf Unternehmens-Beinen, wie Silber meint. Nachsatz mit einem Zwinkern: „In der Geometrie sagt man, ein Vierbein steht gut, aber ein Fünfbein ist unverrückbar!“

Fotos: Silberholz, Lilly Unterrader/wohnsider

Der Vergleich macht sie sicher

In der Geräte-Ausstattung setzen er und sein Team – nicht zuletzt durch die erworbenen Rechte als Gründungsmitglied – seit 2023 auf das Handelsnetzwerk, wie er begeistert erzählt: „Das ist für mich und das Unternehmen ein Gewinn, allein was die Preis-Gestaltungsebene angeht. Ich könnte es mit der Industrie nicht besser ausverhandeln.“ Als sehr nützliches und übersichtliches Tool nimmt der Unternehmer auch den HNW-Shop war: „Wir nutzen den alle, die Preise sind immer aktuell hinterlegt, da kannst du als Planer die Preisgestaltung viel transparenter gestalten. Ich sehe, welchen Gewinn ich damit mache und wie viel Aufschlag ich jeweils brauche. Das ist einfach zu bedienen und es ist sofort ersichtlich, ob die Ware verfügbar ist.“ Unter dem Strich könnten sie mit dem HNW „immer knackige Preise anbieten, die weder zu hoch noch zu niedrig sind und am Monatsende bekomme ich eine Gesamtrechnung.“

Und wie läuft aktuell das Geschäft? Norbert Silber lächelt: „Es läuft überraschend gut.

Wir haben Umsatzziele definiert, basierend auf einer Strategie, die Verkauf, Planung, Finanzen beinhaltet. Ja, ich lasse mich auch extern beraten, das Herzstück der Planung kommt aber von mir.“ In konkreten Zahlen erwartet der Unternehmer heuer eine Umsatzsteigerung von rund 25% auf einer Basis von 6 Mio. Euro Umsatz im Jahr 2024. Für 2027 stehen 9-10 Mio. Euro Umsatz auf der Agenda, bei etwa 200 Einrichtungen (inkludiert Küchen, Schlafzimmer etc.) sowie rund 2.000 Türen, wie er ausführt.

Marketingseitig setzen Silber und sein Team neben klassischen Schaltungen und Social Media vor allem auf Messen. „Wir veranstalten drei Hausmessen mit Fachthemen (Küchen-, Türen- und Bodentage), weiters bespielen wir zum Beispiel die Energiesparmesse Wels, die Messe in Ried usw.“ Und was ihn besonders freut: „Wir haben für die Tischlerei viele Wiederverkäufer im Umkreis von 50-100km. Wir bedienen schon an die zehn Partner, die zu uns gekommen sind, unter anderem auch Wolfgang. – Denn, das

ist eine unserer Stärken. Wir haben die Maschinen und das Know-how. Da können wir – aber auch unsere Partner – etwas verdienen.“

Wie sieht Norbert Silber die Zukunft der Branche? Mit Blick auf die Branche und sein eigenes Unternehmen ist Silber zuversichtlich: „Ganz ehrlich, es spielen mehrere Faktoren zusammen. Es gibt viele Übergaben, bzw. viele hören auf, weil die Auflagen größer und schwieriger zu erfüllen werden, es gibt weniger Tischlereien.“ Für sein Unternehmen hat er die entsprechende Vorarbeit jedenfalls bereits getätigt, bzw. ist gerade dabei, das zu kompletieren. „Wir haben gut investiert in hochwertige Maschinen, wir haben sehr gute Lehrlinge, heuer fangen wieder drei neue Top-Leute an.“ „Unter dem Strich“, bilanziert er, „sehe ich für uns zumindest in den nächsten 15 Jahren sehr viel Potenzial in der Produktion, ein gutes Geschäft und verlässliche Arbeit.“

www.silberholz.at

Einblicke in das Unternehmen finden Sie auch auf instagram (Link: [kurzlinks.de/2r83](https://www.instagram.com/kurzlinks.de/2r83))



Der Schauraum wurde im familieneigenen Bauernhaus 2023 neu errichtet und zeigt Küchen, aber auch Schlafzimmer, Türen, Böden, Akustikpaneele. Eine eigene Kühlgeräte-Wand macht im Vergleich sicher. Hier sind die XXL-Einbau-Kühlgeräte von Bosch neben den Standardmaßen ausgestellt. „Wer das vor Augen hat, entscheidet sich in der Regel für eines der großen Geräte. Der Mehrwert wird hier so deutlich.“

