



## Jahresrückblick

2006

Ein Unternehmen erforscht  
die **Geschichte**  
der **Holzbearbeitung...**

### Verfolgen Sie die technische Entwicklung

und parallel dazu das Zeitgeschehen sowie die Höchsmann Firmengeschichte von den Anfängen bis zum heutigen Stand der Technik in 2006. Das Titelbild zeigt eine kombinierte Maschine der Esslinger Maschinenfabrik Kölle, aus dem Jahr 1906.

mehr dazu ab Seite 3

» Von den Anfängen  
im Jahre 1802... «



»Maschinenhistorie«

**Die Geschichte der  
Holzbearbeitung  
ab 1802**

ab Seite 3



»Zeitgeschehen«

**Weltgeschichte  
aus deutscher Sicht  
ab 1813**

ab Seite 3



»Firmenhistorie«

**Die Geschichte  
der Höchsmann GmbH  
ab 1968**

ab Seite 6

# » Wer die **Geschichte** nicht kennt, kann die **Gegenwart** nicht verstehen und die **Zukunft** nicht gestalten « R. v. Weizsäcker

## Einleitung

Dieser Satz war Richard Brahma unbekannt, als er 1802 seine „Trying up machine“ erfand und er damit die Ära der industriellen Großbetriebe in der Holzbearbeitung einleitete. Doch auch für eine eher politikfremde Branche, wie den Gebrauchtmaschinenhandel, spielt das Wissen über die Entwicklung der Maschinenteknik eine große Rolle. Seien es kleine Dinge, wie die Beschaffung von Ersatzteilen oder die technische Beratung, das Wissen um technische Ausstattungen zum Lieferzeitpunkt oder Modellpolitik eines Herstellers – ebenso wie genaue Kenntnisse über große Umwälzungen innerhalb der Branche. Häufig verschafft es Marktvorteile, hier Wissen und Kompetenz aufzubauen.

Kenntnisse über Zusammenhänge und Entwicklungen können helfen, den Markt besser einzuschätzen, Entscheidungen besser fällen zu können und damit die Marktposition zu verbessern. Das dies der Fa. Höchsmann in den vergangenen Jahren kontinuierlich gelungen ist, kann man nicht zuletzt auf ein aufwändiges, wenn nicht teilweise akribisches Datenmanagement zurückführen. Wichtige Ereignisse in



den Firmengeschichten der Hersteller, wichtige Informationen zu Produkten und Baureihen wurden dokumentiert sowie ein stetig wachsendes Archiv von Prospektmaterial angelegt. Unser, jedes Weihnachten erscheinender, Jahresrückblick widmet sich immer einem bestimmten Thema. Dieses Jahr soll der Schwerpunkt auf der Geschichte der Holzbearbeitungsmaschinen liegen. Sicherlich finden auch langjährige Kenner der Branche die eine oder andere interessante und neue Information. Wie auch in der Weltgeschichte, spielt die Sicht des Betrachters eine große Rolle. Die Prioritäten der Höchsmann GmbH liegen im Bereich Möbelproduktion und Innenausbau sowie Fensterbau und Tischlerei. In der vorliegenden Historie werden daher auch Innovationen und Trends immer

aus dieser Sicht betrachtet. Sicherlich wird man vergeblich die wichtigen Erfindungen und Ereignisse der Zimmerei- und Sägewerksindustrie suchen. Unsere Recherche wurde gründlich und äußerst sorgfältig geführt. So war es beispielsweise schwierig, den Erfinder der Breitbandschleifmaschine zu ermitteln, da sich alle in Frage kommenden Firmen „weigerten“, die Ersten gewesen zu sein. Die Lösung kann in unserer Historie nachgelesen werden. Trotzdem wollen wir nicht den Anspruch unangefochtener Vollständigkeit und Richtigkeit erheben. Im Gegenteil, wir freuen uns über wichtige Tipps und gegebenenfalls Korrekturen. Einen herzlichen Dank an alle Unternehmen, welche uns mit Bildmaterial und Informationen unterstützt haben. Wir bitten auch zu entschuldigen, dass nicht alle

genannten Ereignisse mit in diese Historie aufgenommen werden konnten. Als Händler, welcher keinem Hersteller verpflichtet ist, können wir den Anspruch erheben unparteiisch zu sein. Unser Ziel war es, möglichst alle wirklichen technischen Neuerungen und Ereignisse, welche einen Trend am Markt auslösten, aufzunehmen. Für eine damals wichtige Innovation war es uns noch nicht möglich, den Erfinder oder Erstanwender zu ermitteln. Der Vorritzer, heute in fast allen Formatkreissägen zu finden, müsste bereits in den 20er Jahren oder früher eingeführt worden sein – unbekannt ist jedoch von wem. Abschließend wünschen wir hoffentlich viele neue Erkenntnisse aus der Geschichte der Holzbearbeitungsmaschinen.

**Norbert Zeller**  
Verkauf



## Aktuelle Angebote



### **MORBIDELLI CNC-Bearbeitungszentrum AUTHOR/X 5**

Baujahr 2004,  
Arbeitsbereich X 4.895/  
Y 1.465/Z 400,  
8-fach Werkzeugwechsler, 12  
Bohrer vertikal, 4 Bohrer  
horizontal X/2 Y, 1 Frässpindel,  
5-Achs-Maschine

**Preis: 99.000 Euro**

### **BRANDT Kantenanleimmaschine KD93**

Baujahr 2001,  
Anleimerdicke max. 20/  
Anleimerhöhe max. 55 mm,  
Aggregate: Kappsäge, Fräsaggr.  
schwenkbar, Ziehklinge,  
Schwabbeln schwenkbar,  
Leimsystem: Vorschmelzbehälter  
Neupreis: ca. 35.000 Euro

**Preis: 18.900 Euro**



# Die Entwicklung bis 1949

# Patente und Transmission für Großfabriken

»1802«

Joseph Bramah erfindet in England die „Tryng up machine“, eine Art automatische Abrichte. Damit beginnt eine Welle von Erfindungen zur Industrialisierung der bisher ausschließlich handwerklichen Holzbearbeitung.

Die letzten größeren Fabriken stellen von Transmission auf elektrische Einzelantriebe um. Damit endet eine Ära der industriellen Holzbearbeitung.

»1928«

»1936«

Oberfräsen mit Frequenzumwandler bis 18 000 U/min. ermöglichen völlig neue Produkte und Formen.

Wilhelm Altendorf entwirft die erste Formatkreissäge.

»1906«

»1907«

Mit dem „DC Pattern Miller“ der Fa. Wadkin beginnt der Siegeszug der elektromotorisch angetriebenen Maschinen mit eigenem Motor.

»1934«

Wadkin stellt den ersten Doppelendprofiler mit Kettenvorschub vor (für Massivholzbearbeitung).

»1827«

wird eine Hobel- und Kehlmaschine patentiert, als Vorläufer der heutigen vierseitigen Hobel- und Kehlmaschine.

»1920«

Armin Börner konstruiert eine Kehlmaschine, deren Weiterentwicklung als der erste „echte“ Vierseiter (mit Abrichtspindel) eingeführt wird.

»1947«

1. Export-Messe Hannover nach dem Krieg.



»1866«

H.B. Smith konstruiert den ersten Doppelendprofiler.

»Um 1900«

Weber konstruiert eine Zylinderschleifmaschine mit Vorschub.

»Zeitgeschehen«

## Weltkriege und Wirtschaftskrise

1813 Völkerschlacht bei Leipzig

1929 Mit dem Schwarzen Donnerstag beginnt die Weltwirtschaftskrise.

1832 Hambacher Fest

1871 Gründung des Dt. Reiches

1939-1945 Zweiter Weltkrieg

1914-1918 Erster Weltkrieg

1949 Staatsgründungen von DDR und BRD

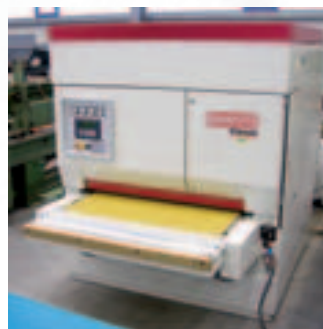
1919-1933 Weimarer Republik

## Aktuelle Angebote

### SCM Plattenaufteilanlage SIGMA 90C

Baujahr 2002,  
Schnittlänge/Länge  
bis Schieber 3.200 mm,  
Sägeblattüberstand 90 mm,  
Sägeblattdurchmesser 350 mm,  
Nuteinrichtung  
Vorritzer

Preis: 23.000 Euro



### BÜTFERING Breitbandschleifmaschine CLASSIC 413QRCE

Baujahr 2001, Top-Zustand, voll  
funktionstüchtig, Schleifbreite  
1.350 mm, 4 Schleifbänder:  
Querband/Walze/Schuh/Kombi,  
elektron. Segmentschleifschuh,  
Bürstaggregat,  
Lackzwischenchliff  
Neupreis: ca. 110.000 Euro  
Preis: 49.000 Euro

# Die Fünziger Jahre: Neue **Konzepte** für neue **Werkstoffe**



»1952«

Mit L'invincibile beginnt bei SCM die Produktion von Holzbearbeitungsmaschinen.

»1953«

Die Firma Viet stellt eine Maschine vor, welche mittels elektrisch geregelter Andruckelemente, ähnlich dem heutigen Gliederdruckbalken, auch verzogene Platten schleifen kann.

»1951«

Als Ersatz für Furniere werden in der Möbelindustrie mit Holzdekor bedruckte Papierbahnen und Hartfaserplatten eingesetzt.

»1953«

Böttcher und Gessner setzt bei einer Langbandschleifmaschine erstmalig einen Gliederdruckbalken mit pneumatischer Druckregelung zum Schleifen ein.



»1951«

Böttcher und Gessner produziert die erste Breitbandschleifmaschine nach einem Patent der Fa. Sherill, USA.

»1953«



IMA führt eine im Durchlauf arbeitende Kantenleimmaschine mit Nachbearbeitungsfunktion Typ AVM („U-Boot“) ein.

»1954«

Weber baut die erste von oben schleifende Breitbandschleifmaschine FKA mit der für diese Maschine typischen Eierform.



## Aktuelle Angebote

### VIET Breitbandschleifmaschine VALERIA 4CTTT-EL

Baujahr 1995  
Schleifbreite 1.300 mm,  
4 Schleifbänder gesamt:  
1x Walze/3x Schuh,  
Bürstaggreat,  
Segmentschleifschuh einsetz-  
gesteuert

Preis: 29.500 Euro



### Auswahl, Preis und Leistung!

mehr Informationen über  
derzeit 713 Maschinen.  
Höchsmann GmbH  
D-01665 Klipphausen  
Schwabacher Str. 4  
Tel. 0049 (0)35204 651-0  
Fax 0049 (0)35204 651-90  
www.hoechsmann.com

»Zeitgeschehen«

## Fernsehen, Autos und Satelliten

**1950** Der NWDR Hamburg sendet die ersten Fernsehbilder nach dem Krieg.

**1951** Die erste deutsche Automobilausstellung wird in Frankfurt eröffnet.

**1955** Die Besatzungszeit in Westdeutschland endet.

**1957** Das Kartellgesetz soll den freien Wettbewerb schützen.

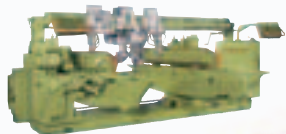
**1957** Der sowjetische Sputnik 1 ist der erste künstl. Satellit in der Erdumlaufbahn.

**1958** Die USA platzieren ihren ersten Satelliten mit dem Namen „Explorer“ im All.

**1958** Die D-Mark kann uneingeschränkt in Dollar getauscht werden.

»1956«

Torwegge führt die „Mehrzweckmaschine“ H88 ein, welche erstmals im Durchlauf bohren, fräsen und sägen konnte.



»1956«

Schwabedissen stellt den ersten Doppelendprofiler mit automatischer Breitenverstellung und taktbaren Aggregaten vor.

»1958«

Schelling baut die erste horizontale Plattensäge mit verfahrenem Sägeblatt.

»1957«

Max Himmelberger meldet mehrere Patente an, welche eine wirtschaftlichere Produktion von Spanplatten ermöglichen und verhilft damit der bereits zwanzig Jahre früher erfundenen Massivholz-Alternative zum großen Durchbruch.



»1958«

Holzher stellt die vertikale Plattensäge vor.

»1954«

A. Bulleri experimentiert an einer Oberfräse mit der weltweit ersten NC-Steuerung in Holzbearbeitungsmaschinen.

»1954«

Weinig meldet die Mehrfachkehlmaschine mit verstellbaren Kehlspindeln zum Patent an.



»1959«

Martin produziert die erste Formatsäge mit 45° schwenkbarem Sägeblatt.

»1959«

Giben meldet das Patent für die horizontale Druckbalkensäge, den Vorläufer der heutigen Plattenaufteilanlagen, an.

»Angebote«

### WEEKE CNC-Bearbeitungszentrum BP 12

Bj. 98, Arbeitsbereich X 2.750/ Y 900/ Z 90, 1 Frässpindel, 18 Bohrer vertikal/ je 2 horizontal X/Y, 6 Werkzeugwechsellplätze

Preis: 28.000 EUR



**Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

► **Ankauf gebrauchter Holzbearbeitungsmaschinen schnell und kompetent**

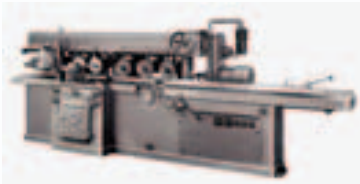
Tel. 0049 (0)35204 651-16  
Fax 0049 (0)35204 651-90

[www.hoechsmann.com](http://www.hoechsmann.com)

# Die Sechziger Jahre: Erste **Elektronik** für wachsende **Nachfrage**

»1960«

Als weltweit Erster bietet Harbs Kehlmaschinen mit durchgehendem Vorschub an.



»1963«

Hemag baut mit dem „Fräsrotor“ die erste, speziell für den Fensterbau entwickelte Maschine; eine Tischfräse mit Werkzeugwechsler.



»1964«

Celaschi stellt mit dem Modell „TSA 360 C“ einen Doppelendprofiler mit elektronischer Positioniersteuerung vor.

»1963«

Heesemann stellt die erste Kreuzschliffmaschine vor.



»1962«

Homag präsentiert auf der Ligna die erste, im Durchlauf arbeitende, Kantenleimmaschine, mit Schmelzkleberauftrag nach dem Heiß-Kalt-Verfahren.



»1963«

Fraval entwickelt die erste Kantenleimmaschine für geschweifte Teile.

## Firmengeschichte

»Kellerschärfdienst für Rhein-Main«

»1962«

Nach längerer Arbeit als Schreiner macht Leopold Höchsmann mit 29 Jahren seinen Schreinermeister.

»1963«

L. Höchsmann wird Leitz-Vertreter.

Sein Sohn Stefan sitzt auf dem neuen Firmenfahrzeug



»1968«

Start in die Selbständigkeit mit Frau Brunhilde und Schärfdienst im Wohnhauskeller.

»1969«

Schon ganz am Anfang seiner Selbstständigkeit experimentierte Leopold Höchsmann, um seinen Kunden Problemlösungen zu verkaufen.

Die erste Entwicklung war ein Kantenhobel mit Vorschneidern, der später in der Gussversion in viele Länder verkauft wurde.

»Zeitgeschehen«

## Mauer, Krise und Mehrwertsteuer

1961 Bau der Berliner Mauer.

1963 Erstflug einer Boeing 727.

1961 Der erste Mensch im All: Juri Gagarin.

1966 Erste Krisenzeichen der westdeutschen Wirtschaft, die in den nächsten Jahren das Ende des Wirtschaftswunders bedeuten.

1963 Rücktr. Konrad Adenauers.

1967 Die metall- und holzverarbeitende Wirtschaft senkt ihre Wochenarbeitszeit auf 40 Stunden.

1968 Die Mehrwertsteuer wird in Deutschland eingeführt und beträgt zunächst 10 bzw. 5 %.

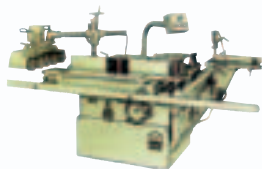
1963 Mord an John F. Kennedy.

1967 Gründung der Europäischen Gemeinschaft EG.

1968 Die Hongkong-Grippe fordert knapp 1 Millionen Menschenleben.

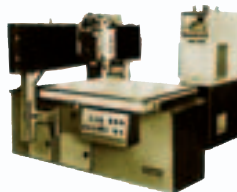
»1968«

Funk Okoma erhält das Patent für die weltweit erste Winkelanlage für die Fensterproduktion.



»1968«

Schelling und Teutomatic stellen gleichzeitig die ersten automatisch positionierenden Plattenaufteilanlagen vor. Teutomatic ermöglicht dies sogar in 2 Richtungen.



»1968«

Shoda führt mit der Fräse NC-111A die weltweit erste CNC-gesteuerte Holzbearbeitungsmaschine ein.

»1969«

Die Firma Biesse wird aus einem vormaligen Teilelieferanten für die Industrie gegründet.

»1968«

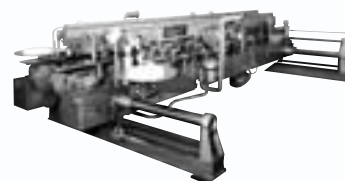
Kurz nach der Markteinführung von Shoda stellt Bulleri die erste europäische CNC-Oberfräse vor.

»1969«

Brandt entwickelt das Heißluft-Reaktivierverfahren und führt die erste Kantenleimmaschine für vorbeschichtetes Kantenmaterial ein.

»1967«

Homag stellt eine kombinierte Formatbearbeitungs- und Kantenleimmaschine vor.



**Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

► **Europaweiter Einkauf**

► **Betriebsauflösungen sowie ständiger Ankauf von gebrauchten Maschinen für die Holzbearbeitung.**

Ob Einzelmaschine oder komplette Fertigungslinie, Einkaufsmöglichkeiten sind immer willkommen! Nutzen Sie unsere Erfahrungen und weltweiten Vertriebsmöglichkeiten!

Tel. 0049 (0)35204 651-16

# Die Siebziger Jahre: Verkettungen und Linien für die Massenproduktion

»1970«

IMA führt das automatische Mehrfach-Magazin für Kantenanleimmaschinen ein.

»1971«

Holzma erhält das Patent auf Programmschieber bei Plattenaufteilsägen.



»1971«

DMC entwickelt die elektronische Zeitsteuerung für das Ein- und Aussetzen des Schleifaggregates bei Breitbandschleifmaschinen.

»1973«

IMA stellt mit der „Fertigungsstraße“ eine flexible Anlage vor, in der erstmalig Formatbearbeitung, Kantenanleimen und komplette Nachbearbeitung zusammengefasst sind. Später wird Sie, leicht modifiziert, als „Combima“ vertrieben.

»1973«

Einführung der MDF-Platte in Europa.



»1974«

Homag baut den ersten Doppelendprofiler mit NC-Lochkartensteuerung.

»1971«

Gubisch stellt das Modell GN14 vor, bei dem erstmalig ein Kardanantrieb, komplett einzeln angetriebene Frässpindeln sowie eine durchstellbare linke Welle zum Einsatz kommen.

»1972«

Heesemann setzt erstmalig einen elektronisch gesteuerten Gliederdruckbalken für Schleifmaschinen ein.



»1970«

Holzma entwickelt eine Plattenaufteilsäge mit elektronischer Steuerung des Breitenanschlages sowie mit von außen horizontal und vertikal verstellbarem Vorritzaggregat.



»1974«

Reichenbacher und CMS führen fast zeitgleich stationäre CNC-Maschinen mit mehreren Aggregaten ein und begründen damit einen Trend, welcher später zum Entstehen von Bearbeitungszentren führt.

## Firmengeschichte

»Spezialwerkzeuge für Hessen«

»1972«

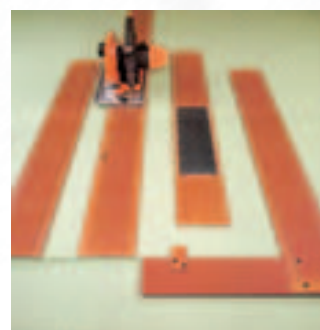
In den Siebziger Jahren konzentriert sich Leopold Höchsmann besonders auf den Verkauf von Zerspanungswerkzeugen und auf seine Schärffkunden. Das Unternehmen gedeiht und arbeitet mit den Partnern AKE, Stehle und JSO zusammen.

»1972«

Erster Messeauftritt auf dem Schreinertag in Karlsruhe: Vorstellung Kantenhobel.

»1972«

Das Führungslinial – Führungsschiene aus Pertinax, passend zu jeder Handkreissäge, für ausrissfreie Schnitte auf der Baustelle, z. B. beim Türen beschneiden.



»1973«

Erster Messeauftritt auf der Handwerksmesse in München.

»1975«

Neubau im Gewerbegebiet Langen. Handel mit Holzbearbeitungsmaschinen beginnt.

»1977«

Sohn Martin Höchsmann



»Zeitgeschehen«

# Ölkrise, Mars und Smogalarm

**1971** Walter Ulbricht tritt als Erster Sekretär des Zentralkomitees der SED zurück. Sein Nachfolger wird Erich Honecker.

**1972** Die Raumsonde Mariner 9 sendet Bilder vom Mars.

**1972** Erste globale Umwelt- und Entwicklungskonferenz in Stockholm, auf der der Bericht des Club of Rome „Die Grenzen des Wachstums: Zur Lage der Menschheit“, vorgestellt wird, worin eindringlich vor der Umweltzerstörung gewarnt wird.

**1973** Beginn der Ölkrise: Saudiarabien stoppt seine Öllieferungen an Verbündete Israels. Ein Jahr später erhöht die OPEC drastisch ihre Preise.

**1974** Die ÖTV setzt in einem Streik 11 % mehr Lohn durch.

**1975** Erste Konferenz der sieben größten Industrienationen (G7 Gipfel).

**1975** In der BRD wird per Gesetz das Volljährigkeitsalter von 21 auf 18 gesenkt.

»1975«

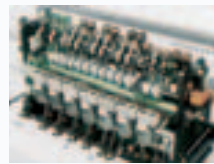
Das neu entwickelte Hydro-Werkzeugspannsystem von Weinig geht in Serienproduktion und wird in den Modellen Uniplan und Hydromat eingesetzt.

»1976«

Homag erwirbt die Mehrheit an Brandt und legt somit den Grundstein für die „Homag-Gruppe“, welche heute im Bereich der industriellen Möbelproduktion Weltmarktführer ist.

»1977«

Homag und Brandt präsentieren gemeinsam die Softforming-technologie auf PVAc-Basis.



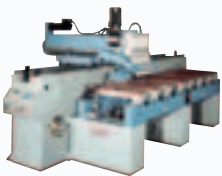
»1978«

Die erste CNC-gesteuerte Kappanlage wird von Paul vorgestellt.

»1976«

IMA entwickelt die Postformingtechnologie

Busellato bringt die „Numerisch gesteuerte Maschine zum Bohren u. Fräsen“ auf den Markt und damit das erste Bearbeitungszentrum.



»1978«

Stefani patentiert die Technologie zum Anfasen u. Abrunden der vertikalen Werkstückkanten an Durchlauf-Kantenanleimmaschinen („Eckenkopieren“).



»Zeitgeschehen«

**1975** Das Unternehmen Microsoft wird von Bill Gates und Paul Allen gegründet.

**1976** Die Deutsche Bundesbahn mustert ihre letzte Dampflokomotive aus.

**1976** Das US-amerikanische Unternehmen Apple bringt den

Apple II auf den Markt, der als erster Computer komplett mit Tastatur und Bildschirm ausgestattet ist.

**1977** „Dreipäpstejahr“: nach dem Tod Paul VI. starb der gewählte Johannes Paul I. nach 33 Tagen Amtszeit. Sein Nachfolger wird Johannes Paul II.

**1979** Start des Europäischen Währungssystems.

**1979** Metaller streiken für die 35-Stunden-Woche

**1979** Zum ersten Mal wird in Deutschland – im Ruhrgebiet – Smogalarm ausgelöst

beginnt als Außendienstler.

»1978«

Leopold Höchsmann entdeckt das Windsurfen. Die geschäftlichen Auswirkungen seiner Leidenschaft sollten nicht unterschätzt werden. Die Inspiration zahlreicher Erfindungen, wie die Überschlafdichtung und das Fluten wurden dadurch erst ermöglicht.



»1979«

Sohn Stefan Höchsmann beginnt Ausbildung zum Großhändlerkaufmann.

»1979«

Die Gehrungsschneidzange. Unseres Wissens die erste Zange für Fensterdichtungen, die nicht ganz durchschneidet. Man kam somit ohne Schweißtechnik aus.



# Die Achtziger Jahre: Rechentechnik für die Industrie

»1980«

Hemag entwickelt ein Verfahren zum Austrennen der Gashalteleiste aus dem Fensterprofil während der Profilierung.

»1980«

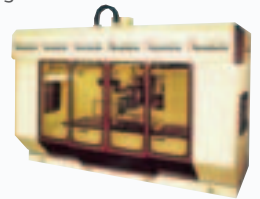
IMA stellt mit dem Modell ANC die erste Fräsmaschine für die Holzbearbeitung mit Werkzeugwechsler vor.



Holzher entwickelt das Patronensystem für Kantenanleimmaschinen.

»1985«

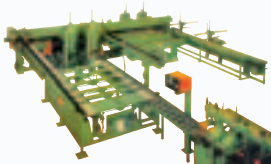
Reichenbacher stellt die erste 5-Achs-CNC-Fräse für die Holzbearbeitung vor.



»1980«

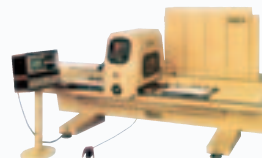
Homag und Brandt stellen das „Quickmelt“-Verfahren vor.

Gubisch baut die erste komplett verkettete Fensterfertigung. Für die spanende Bearbeitung ist nur noch ein Bediener notwendig.



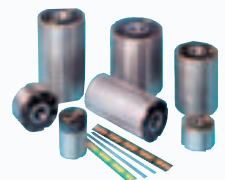
»1982«

Mit dem BIMA-Bearbeitungszentrum wird das automatische Bohren und Beschlägeeinsetzen realisiert und damit erstmalig spanende und nichtspanende Arbeitsgänge auf einer CNC-Maschine zusammengefasst.



»1985«

Martin stellt erstmalig das TERSA-System für die Fliehkraftspannung von Hobelmessern vor.



## Firmengeschichte

»Eigene Erfindungen für Deutschland«

»1980«

GmbH-Vertrag. Gesellschafter sind Vater Leopold und die Söhne Martin u. Stefan Höchsmann.

»1980«

Leopold Höchsmann lieferte und installierte Anfang der 80er Jahre

etwa 80 Okoma Anlagen, welche mit viel Höchsmann Zubehör ausgestattet wurden.

»1980«

Nach einigen Erfindungen im Bereich Kleinwerkzeuge kommen in den 80er Jahren eigene Dichtungsprofile und Anlagen hinzu, der landesweite Bekanntheitsgrad des Unternehmens wächst.

»1981«

Stefan Höchsmann wird Außendienstmitarb. im Unternehmen.

»1983«

Erfindung Elektro-Kantenrunder Handliche Oberfräse zum Runden von Kanten. Die Original Idee von L. Höchsmann wurde Ende der 90er Jahre von vielen führenden Elektrowerkzeugher-

stellern aufgegriffen und ging um die ganze Welt. Heute wird das Gerät z. B. in Indien als „Radius Trimmer“ angeboten.



»Zeitgeschehen«

# Computer, Tschernobyl und Kurseinbrüche

**1980** Ronald Reagan wird zum Präsidenten der USA gewählt.

**1982** Das erste Retortenbaby wird in Erlangen geboren.

**1984** Start des Privatfernsehens.

**1985** Commodore stellt den Amiga vor.

**1980** Die Partei „Die Grünen“ wird gegründet.

**1983** BTX wird deutschlandweit gestartet.

**1984** Apple führt den Macintosh ein.

**1985** „Tetris“ wird programmiert.

**1981** IBM stellt den Personal Computer vor.

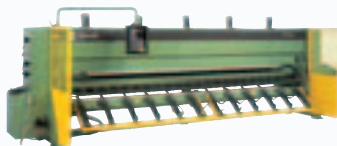
**1983** Microsoft präsentiert Windows 1.0.

**1985** Fast 2,5 Millionen Arbeitslose in Westdeutschland.

**1986** Reaktorkatastrophe in Tschernobyl.

»1985«

Brandt übernimmt ein südafrikanisches Patent für stationäres Postforming. Dadurch wird diese Technologie erstmals handwerklich einsetzbar.



»1987«

Homag und Brandt bringen die erste Durchlaufmaschine für Formatbearbeitung und Kantenbeschichtung von Formteilen auf den Markt.

»1989«

Erstmalige Vorstellung des Z-Laser-Systems zur Werkstückpositionierung an CNC-Zentren.

»1987«

IMA stellt erstmalig eine stationäre CNC-Maschine mit Kantenanleimen vor.



»1989«

Mit dem Modell AWS-E bringt Bütfering erstmals eine Maschine mit elektronisch gesteuertem Gliederdruckbalken für den handwerklichen Einsatz auf den Markt und schafft somit die Voraussetzung für den breiten Einsatz dieser Technologie.

»1987«

Heesemann führt das CSD-System ein, mit dem elektromagnetisch der Druck jedes Schleifsegments geregelt werden kann.

»1986«

Schelling ermöglicht erstmalig eine komplett grafische Benutzeroberfläche mit Schnittbilddarstellung.



»Zeitgeschehen«

**1987** Erstes tragbares Telefon.

**1987** Starke Kurseinbrüche am New Yorker Aktienmarkt (Schwarzer Montag) mit großer Auswirkung auf die Weltbörsen.

**1987** Die Qualitätsmanagementnorm ISO 9000 wird verabschiedet.

**1989** Fall der Berliner Mauer.

»1983«

Erfindung Überschlafdichtung: Nachdem bereits seit 1979 eigene APTK-Dichtungsprofile mit der innovativen Doppellippe für Holzfenster auf den Markt gebracht wurden, kam jetzt die Überschlafdichtung. Diese Erfindung wurde von der ganzen Holzfensterbranche übernommen und wurde als „H – wie Höchsmann-

Dichtung“ in den Stehle Katalog aufgenommen. Auch die anderen Werkzeughersteller stellten sich auf diese Fenstervariante ein.



»1983«

Ausstellungshalle vollendet. Martin Höchsmann startet mit Innenausbaumaschinen.

»1983«

Stefan Höchsmann übernimmt die Leitung der Werkzeugabg.

»1985«

Erste Flutanlage: Auf Wunsch

eines Fensterbauers aus der Oberpfalz wird die Flutanlage für Fenster entwickelt. Unabhängig davon wurde in Dänemark fast zeitgleich eine ähnliche Anlage gebaut.

»1989«

Politische Wende in Deutschland. Noch keine Pläne für Erweiterung im Osten.

# Die Neunziger Jahre: PC und CNC für individuelle Produkte

**90er Jahre** Mit der rasanten Entwicklung von Datenübertragung und Computerleistung werden ab Anfang der 90er Jahre Ferndiagnosesysteme bei CNC-Maschinen zum Standard. Die Verketten von Büroarbeitsplatz und Maschine wird wichtiger Produktionsfaktor. Eine große Rolle spielen dabei Innovationen, wie die Möglichkeit, dxf-Dateien ohne Neuprogrammierung in stationäre CNC-Zentren einzulesen und in Maschinenprogramme umwandeln zu können.

**Anfang – Mitte 90er Jahre** Die Forderung nach neuen Lösungen im Bereich der Fenstertechnik und die Suche nach neuen Märkten führen dazu, dass z.B. durch IMA unter dem Schlagwort „Einzelholzfertigung“ stationäre CNC-Zentren für den Holzfensterbau eingesetzt werden.

»1990«

Die Winkelkombination Multiflex von SCM mit elektronischer Programmierung der Spindelhöhe und schwenkbarem Anschlagssystem für schräge Zapfen und Schlitzte erscheint am Markt.



»1991«

Schelling bringt mit der „FW Unique“ erstmalig ein Modell mit Drehtisch auf den Markt. Damit wird es auch im handwerklichen und semi-industriellen Bereich möglich mit Kopfschnitten zu arbeiten.



»1990«

Ima führt mit der Kantenanleimmaschine Quadromat ein neuartiges Konzept für die individuelle 1-Personen-Fertigung ein.



»1991«

Homag führt mit der Homatic-Steuerung eine maschinenübergreifende Gruppenlösung ein.

A. Costa bringt eine Holzfensterfertigungsanlage mit komplett CNC-gesteuerten Spindeln auf den Markt.

»1992«

Erste Messe „Holz-Handwerk“ in Nürnberg

»1991«

Biesse bringt mit der Rover-Serie eine der erfolgreichsten Serien der CNC-Stationärbearbeitung heraus und läutet eine neue Ära im Maschinendesign ein.



## Firmengeschichte

»Holzmaschinen für den Osten«

»1992«

Stefan Höchsmann übergibt seine Verantwortung im Stammhaus Langen und gründet in Radebeul/Sachsen eine Niederlassung, die als Schärfdienst und Werkzeugverkauf startet. Eine zweite GmbH im Osten Deutsch-

lands wird von den Gesellschaftern Leopold, Martin und Stefan Höchsmann gegründet.

»1993«

Handel mit Neumaschinen in Radebeul läuft an (Schwerpkt SCM).

»1993«

Die Höchsmann Clipspresse ermöglicht, dass man Glasleisten

im Rahmen lackieren kann ohne dass man sie einzeln behandeln muss.



»1995«

Die Niederlassung ist auf ca. 20 Mitarbeiter gewachsen und bezieht den Neubau in Klipphausen/Sachsen. Die neuen Räumlichkeiten ermöglichen eine permanente Maschinenausstellung. Der Flutanlagenbau wird vom Stammhaus Langen auf die Niederlassung Klipphausen übertragen.

»Zeitgeschehen«

# DDR, BRD und World Wide Web

**1990** Die ehemalige DDR tritt mit der Wiedervereinigung der Bundesrepublik Deutschland bei.

**1990** Die kommerzielle Phase des Internets beginnt.

**1991** Mit Auflös. des Warschauer Paktes und der Sowjetunion kommt das endgültige Aus für Planwirtschaft. und Kommunismus.

**1992** Aus der EG wird die Europäische Union (EU).

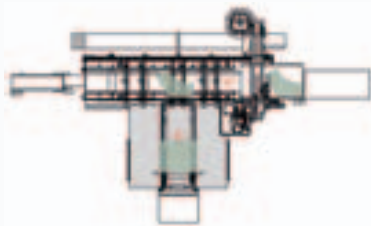
**1993** Der Europäische Binnenmarkt tritt in Kraft.

**1993** Der Siegeszug des WWW beginnt mit einer drastischen Steigerungsrate verfügbarer Webseiten.

**1994** Yahoo ist neben Amazon.com eines der ersten großen Unternehmen der New Economy.

»1993«

Von Ima erscheint die „Bima – Cut“ zur Bearbeitung von Plattenmaterialien in einem Fertigungsprozess; die erste Fertigungszelle für „Losgröße 1“.

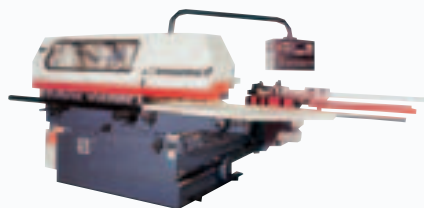


»1993«

Celaschi präsentiert mit der Reihe „Kompakt – 2“ erstmalig einen Doppelendprofiler mit zwei beweglichen Seiten.

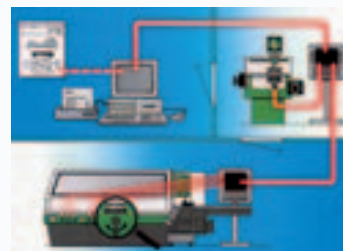
»1993«

Einführung der Unicontrol 6 von Weing als erste Winkelanlage mit vollautomatischer, paarweiser Werkstückbearbeitung und -übergabe.



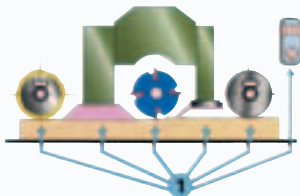
»1994«

Weinig bringt die automatischen Verstellsysteme CAS- LogoPac und CNC-Logopac auf den Markt.



»1993«

SCM bringt im Modell Superset das „Set up“ Einstellsystem auf den Markt, mit dem sich elektronisch alle wichtigen Parameter autom. nach Eingabe des Werkzeugdurchmessers verstellen.



**»1996«**  
Ende 1996 scheiden drei Mitarbeiter auf eigenen Wunsch aus und gründen die Fa. Homatec, die sich im benachbarten Freital in der gleichen Branche mit Schwerpunkt Schärfdienst und Werkzeugverkauf etabliert.

**»1997«**  
Die zwei GmbHS Langen und

Klipphausen werden geteilt. Leopold Höchsmann scheidet aus und gründet ein eigenes Unternehmen in Haunetal bei Bad Hersfeld. Martin Höchsmann übernimmt 100 % der Anteile der GmbH Langen, Stefan Höchsmann 100 % der Anteile in Klipphausen, wo das neue Geschäftsfeld Gebrauchtmaschinenhandel entdeckt u. vorangetrieben wird.



# Die Neunziger Jahre: PC und CNC für individuelle Produkte

»1995«

Martin stellt mit der T25 CNC erstmalig eine Tischfräsmaschine mit 5 gesteuerten Achsen vor.

»1996«

Die Wieseltechnik von Ima ermöglicht erstmalig das automatische Beschicken von Freiformplattenmaterial auf Stationärfäsmaschinen, ein großer Schritt, um das später populäre Nestingverfahren effizient nutzen zu können.

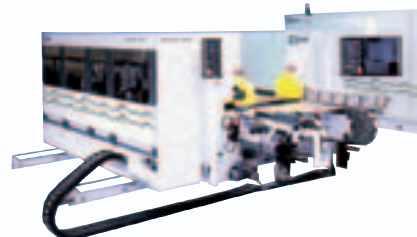
»1995«

Morbidelli führt die 4. Achse (C Achse/B-Achse) unter dem Namen Vector bei den Modellen der Author-Serie ein.



»1997«

Homag stellt das „Powerline“-Maschinenkonzept für Hochleistungsanlagen vor und setzt damit erstmalig im gesamten Fertigungsablauf, statt einer Steuerung, Regeltechnik ein.



## Firmengeschichte

»1998«

Die wirtschaftliche Situation im Bereich Schärfdienst und die neuen Perspektiven im Gebrauchtmaschinenhandel veranlassen Stefan Höchsmann zur Schließung des Schärfdienstes. Mit der ersten Gebrauchtmaschinenliste gelingt in diesem Bereich ein Durchbruch auf dem Markt.



Der Leiter der Abteilung Werkzeuge Herr Tempel wechselt in den Bereich Maschinen.

Herr Uhlemann übernimmt die Leitung des Anlagenbaus; dieser erlebt in den Jahren danach einen Aufschwung.

»1998«

www.hoehsmann.com startet im Internet.

»Zeitgeschehen«

# Aktien, Arbeit und Hybridantrieb

**1995** Das Online-Auktionshaus Ebay wird gegründet.

**1996** Die Umweltnorm ISO 14000 wird verabschiedet.

**1997** Beginn Asienkrise mit dem Absturz der thailändischen Währung.

**1997** Die Arbeitslosenquote erreicht Rekordzahlen in Europa (4,3 Millionen In Deutschland)

**1998** Die Organisation der Globalisierungskritiker ATTAC wird gegründet.

**1998** Fahrzeuge mit Hybridantrieb gehen in Serie (Kombination von Elektro- und Verbrennungsmotor).

**1998** Die große Zeit der Start-up-Unternehmen beginnt. In Deutschland ist das „Börsenfieber“ ausgebrochen.

»1998«

Ernst stellt eine neue Maschinengeneration mit Touch-Screen-Bildschirmen und intuitiver Benutzeroberfläche auf Windows-Basis vor. Diese Art Steuerung wird in den Folgejahren bei vielen anderen Maschinen und Herstellern populär.



»1999«

Homag übernimmt die IMA-Gruppe, was 2000 zur Gründung der Lignum AG führt.

»1999«

Weinig führt das „Power Lock“ Werkzeugspannsystem auf der Basis von HSK-Kegeln ein.



»1999«

In der HOMAG-Gruppe und bei Reichenbacher werden Spannsysteme mit frei positionierbaren schlauchlosen Saugern für die Werkstückspannung auf stationären CNC-Zentren eingeführt.



»1999«

Leopold Höchsmann entwickelt eine neue Flutanlage mit bewegter Düsenteknik, mit der es gelingt, die gute Marktposition im Bereich Flutanlagen weiter auszubauen.

»1999«

Erster polnischer Mitarbeiter wird eingestellt. Bedeutung des Exports nimmt zu.



# Historie

## Zweitausender Jahre: High-Tech und Fertigungszellen für globalisierte Märkte

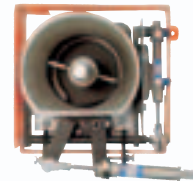
»2000«

Einführung des „PM-Systems“ durch Giben, mit dem erstmalig die freie Positionierung verschiedener Streifen beim Plattenaufteilen möglich ist.



»2000«

Einführung des neuartigen Bearbeitungskonzepts „Sapiens“ durch die Fa. Working Process als Durchlaufmaschine mit Elementen der stationären CNC-Technik.

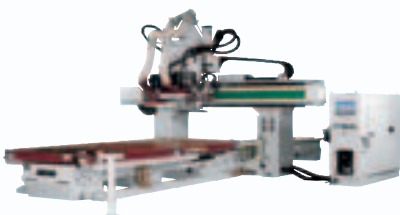


»2002«

Mit Einführung der neuen Modellreihe der „Euro 2000“ wird von Hebrock ein System zur automatischen Reinigung des Schmelzkleberbehälters durch den Heizstab vorgestellt.

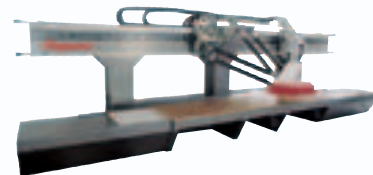
»2001«

Erstmals wird in den USA unter dem Namen Nesting eine komplett in einer Fertigungszelle realisierte Komplettbearbeitung von Korpus-teilen auf einem Zentrum der Cabmaxx-Baureihe von Anderson vorgestellt.



»2001«

Reichenbacher zeigt neue Wege in der CNC-Bearbeitung, mit der Pegasus, einer Maschine mit paralleler Kinematik, sind Geschwindigkeiten bis 120m/min. möglich.



»2001«

SCM stellt mit der neuen Version des Modells „K 203“ ein innovatives System für die Umstellung von dicken auf dünne Kanten vor.

## Firmengeschichte

»Gebrauchtmaschinen für die Welt«

»2000«

Der aktive Außendienst (in Spitzenzeiten 6 Männer) wird völlig eingestellt. Stattdessen arbeiten die Verkäufer nun im Innendienst und warten auf Gebrauchtmaschinenkundschaft.

»2000«

Einigung über die Unternehmensphilosophie: „Mit Rechtschaffenheit zum Erfolg“

»2001«

Zugunsten des Bereichs Gebrauchtmaschinen wird der Neumaschinenverkauf aufgegeben. Durch Auslandsreisen und Fachmessen werden immer mehr

ausländische Kunden auf das Unternehmen aufmerksam.

»2002«

Die mittlerweile im 4. Jahr erscheinende Gebrauchtmaschinenliste trägt maßgeblich zur Expansion des Gebrauchtmaschinengeschäftes bei .





»Zeitgeschehen«

## Dotcom, Euro und Terrorismus

**2000** Die „Dotcom-Blase“ platzt und infolgedessen brechen viele IT-Unternehmen zusammen.

**2001** Anschlag auf das World Trade Center in New York

**2002** Einführung des Euro in zwölf EU-Staaten

**2003** Beginn des Irak-Krieges

**2004** Die Europäische Union wird um zehn Staaten erweitert.

**2005** Einführung des Arbeitslosengeldes II (Hartz Konzept)

**2006** Moslemische Demonstrationen gegen umstrittene Mohammed-Karikaturen in einer dänischen Zeitung.

**2006** Die Weltbevölkerung erreicht die Marke von 6,5 Milliarden Menschen.

»2002«

Schelling erreicht mit dem „Evolution“-Konzept erstmalig eine Kombination aus hohen Schnittgeschwindigkeiten und großen Schnitthöhen mit nur einem Sägeblatt.

»2003«

Homag und Nordson stellen in Zusammenarbeit die Kantenvergütung mit duroplastischer Vergütungsmasse vor. Dadurch wird eine direkte Kantenbeschichtung ohne Klebefuge auch bei Spanplatten möglich. Diese Technologie wird insbesondere bei Softforming-Verfahren eingesetzt.



»2004«

Die Lignum AG wird aufgelöst und geht in der Homag-Gruppe auf, IMA/Meinert wird als selbstständiges Unternehmen ausgegliedert.

»2003«

Ott führt mit dem Kantenzentrum Shark gleich mehrere Innovationen ein: „Combi-melt“, ein variables System mit wechselbaren Leimbehältern und elektronisch dosierbarer Kleberangabe sowie eine Anpresszone mit segmentierten Druckschuhen.



»2003«

Holzher stellt ein Kleberauftragssystem vor, mit dem ohne Umstellung sowohl Patrone als auch Granulat verwendet werden kann.

»2003«

Mit „Speed concept“ führt Holzma ein innovatives System am Markt ein, mit dem quasi ohne Umrüstzeiten unterschiedliche Plattenmaterialien, Dekore und Dicken bis zur Losgröße 1 geschnitten werden können.

»2002«

Stefan Höchsmann verlegt seinen permanenten Wohnsitz von Klipphausen nach Bad Hersfeld und kommt nur noch 1 mal pro Monat ins Unternehmen. Herr Tempel übernimmt die Betriebsleitung.

»2002«

Erfindung Sprühtunnel für den Hirnholzschutz an Holzfenstern.

Auf Wunsch eines Farbherstellers wird für die Firma Pax Bad Lausick der erste Sprühtunnel für den Holzfensterbau gebaut, welcher zum Auftragen von Holzverfester an Einzelhölzern entwickelt wurde.

»2003«

Eine innovative Datenbankvermarktung von Gebrauchtmaschi-



# Zweitausender Jahre: High-Tech und Fertigungszellen für globalisierte Märkte

»2005«

Ein bereits 2000 von der Firma Working Process, eingeführtes Konzept wird von vielen anderen Herstellern, insbesondere für die Fenster- und Türenproduktion, eingeführt. Es werden Elemente der stationären CNC-Bearbeitung mit Durchlauftechnologien sowie einer Vielzahl von Werkzeugwechsellmöglichkeiten und neuen Spannsystemen kombiniert, um maximale Flexibilität bei gleichzeitig optimaler Produktivität zu erreichen.



»2005«

Weinig stellt das Durchlauf- und Profilerzentrum „Conturex“ mit dem innovativen „Power Grip“-Spannsystem vor.

»2005«

HOMAG stellt mehrere neue Konzepte für Vorschubsysteme vor, u. a. ein „Magnetschwebe“-System. Dadurch werden in Zukunft ungeahnte Vorschubgeschwindigkeiten bei gleichzeitig minimalem Verschleiß möglich sein.

»2005«

SCM stellt mit dem Modell „Electa“ ein neues Umfälz-, Bohr- und Profilerzentrum im Durchlauf auf Basis eines CNC-Bearbeitungszentrums vor.



»2005«

Biesse stellt mit dem Win Lab ein Zentrum für die komplette spanende Bearbeitung von Fenster-Einzelhölzern an nur einer Maschine vor.



nen – das Höchsmann Infosystem – nimmt ihren Betrieb auf und vermarktet alle interessanten Angebote und Einkäufe in kürzester Zeit an Endkunden und Händler.

»2003«

Der Jahresrückblick, die sogenannte „Weihnachtspost“, erscheint erstmals.



»2004«

Neubau einer Maschinenhalle in Klipphausen mit 1600 m<sup>2</sup>.

»2005«

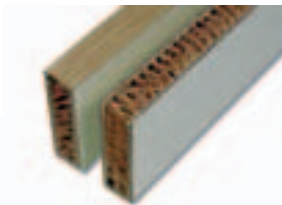
Ausrichtung auf CNC-Technik als wichtigste Produktgruppe.

»2005«

Unternehmensleitbild „Miteinander ankommen“ wird

»2005«

IMA stellt gleich 4 Verfahren zum direkten Beschichten von Leichtbauplatten mit Kantenmaterial vor. Damit entfallen die bisher notwendigen Rahmen.



»2005«

Morbidelli stellt mit der X5 EVO erstmals eine Kombination aus 3-Achs-Bearbeitungszentrum und 5-Achs-Fräse vor.



## Aufwendige Rechercharbeit

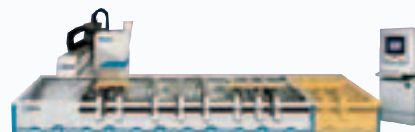
Die vorliegende Historie verdanken wir der aufwendigen und unermühtlichen Recherche von Frau Rößler, unserer Berufsakademie-Studentin und unserem Vertriebsmitarbeiter Herrn Zeller.

Anregungen und Informationen nehmen beide nach wie vor gern entgegen:  
[info@hoechsmann.com](mailto:info@hoechsmann.com)



»2006«

Homag zeigt erstmals auf der Xylexpo eine Kombination aus Fünf-Achs-Bearb. und Kantenanleimen in einer Maschine (Venture, mit Weeke entwickelt).



SCM übernimmt die Delmag-Gruppe. Der Kampf um die Marktverteilung wird schärfer.

»2005«

Mit der T92 präsentiert Martin die erste Kehlmaschine mit Spindel-Direktantrieb, wie z. B. bei CNC-Zentren.



»2005«

Mit der Einführung der Polypan 47 wird von Panhans erstmals eine Kombination aus vertikaler Plattenaufteilsäge, Bohr-, und Fräszentrum am Markt platziert.



»2005«

Bütfering stellt erstmals eine von der Maschine unabhängige Dickenmesstechnologie mit drahtloser Datenübertragung vor.

»2005«

Die HOMAG-Gruppe stellt mit dem „Lean Factory“-Konzept neue, auf die Nesting-Technologie optimierte, Komplettlösungen vor.

entwickelt und veröffentlicht.

»2006«

Großauftrag im Anlagenbau 14 Sprühtunnel werden an einen Fensterbaukonzern geliefert.

»2006«

Erster völlig überarbeiteter Sprühtunnel mit Vorschub 40 m und mehr wird produziert.

»2006«

Herrn Tempel wird Einzelprokura erteilt.



# Glaubwürdigkeit als Gebrauchtmaschinenhändler

Während ich diesen Artikel schreibe, erreicht uns eine, als voll funktionstüchtig, gekaufte Maschine, welcher jedoch der Hauptmotor fehlt. Profitmaximierung hat leider bei vielen einen höheren Stellenwert als Ehrlichkeit. Dürfen wir als Gebrauchtmaschinenhandelshaus aber überhaupt mit dem Finger auf andere zeigen? Wie halten wir es in Sachen Wahrheit & Co.?

Schon seit meinem Eintritt in die Firma Höchsmann vor gut 11 Jahren wird Ehrlichkeit in jeder Hinsicht groß geschrieben. Im Jahr 2000 wurde dieser Punkt sogar fester Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Unter der Überschrift „Mit soliden Werten zu wirtschaftlicher Stabilität“ werden u.a. die Ziele in Sachen „Ehrlichkeit...“ wie folgt erklärt:

- a ...ist treu gegenüber dem Gesetz und tritt aktiv gegen Unwahrheiten ein.
- b ...erklärt mündlich und schriftlich ausnahmslos nur, was der Wahrheit entspricht.
- c ...bleibt bei der Wahrheit, auch wenn sie sich nachteilig auswirkt.

Diese Initiative für solide Werte hat sich in den vergangenen Jahren bewährt und die Entschlossenheit der Mitarbeiter dafür einzutreten, ist deutlich gewachsen. Immer mehr wird uns allen klar,



welchen Vertrauensvorsprung wir dadurch haben und welche Probleme uns dadurch selbst erspart bleiben.

Es ist für uns tabu, unsere Geschäftspartner bewusst zu täuschen, indem wir z.B. einen Mangel an der Maschine kaschieren. Sobald ein Fehler festgestellt wurde, wird dieser transparent kommuniziert. Dabei kommt unseren Kunden ebenfalls zu Gute, dass sich Erfahrung und Sachverstand unserer Mitarbeiter ständig weiterentwickeln. Mit dieser vernünftigen Basis sind wir schließlich überhaupt erst in der Lage, auch schwieriger erkennbare Probleme aufzuspüren.

Herr Polei ist beispielsweise für die optische Maschinenaufnahme in unseren Lagerhallen zuständig. Bei dieser Prüfung wird die Maschine nicht komplett inspiziert, aufgebaut oder gar elektrisch angeschlossen. Viel-

mehr geht es um eine grobe Zustandsbestimmung, die Feststellung von Fehlteilen oder Transportschäden und den Datenabgleich in unserer EDV. Diese wertvollen Informationen stehen unseren Verkäufern dann bei Kundengesprächen zur Verfügung. Ein schlagkräftiges Team sehr guter Höchsmann-Monteur ist darüber hinaus übrigens auch in der Lage, ein breites Spektrum an Holzbearbeitungstechnik im Detail zu überprüfen und Instand zu setzen. Kürzlich ist einem unserer Techniker ein eingerissener Endlost Teppich an einer jüngeren Breitbandschleifmaschine aufgefallen. Der Schaden war leider erst beim Einschalten der Maschine auszumachen, weil sich der Riss bei Anlieferung noch im Inneren der Maschine befand. Seit dem Erkennen haben wir die Schleifmaschine, wie auf dem Foto zu sehen, in unserer Ausstellung präsentiert, um unseren Kunden nicht die gleiche Enttäuschung zu bescheren, wie wir sie erlebten.

Irren ist bekanntlich menschlich und Fehler passieren selbstverständlich auch bei uns. Entscheidend ist, dass wir für unsere Fehler auch einstehen. Mitte 2006 verkaufte ich eine vertikale Plattensäge, an welcher nirgends das Baujahr abzulesen war. Beim Maschineneingang hatte man zunächst auf etwa 1990 geschätzt. Den Kaufvertrag hatte

ich ebenfalls mit dieser unverbindlichen Schätzung im Text geschlossen. Im Anschluss bestellten wir noch einige Ersatzteile für die Maschine beim Hersteller. Er wies uns dabei darauf hin, dass die Maschine eher aus dem Jahre 1975 stammen müsste. Die geringfügigen Unterschiede zwischen diesen Ausführungen waren nur schwer erkennbar. Ich informierte meinen Kunden über diese Fehleinschätzung und gab ihm die Möglichkeit, seine Entscheidung zu überdenken. Wir einigten uns auf einen entsprechenden Preisnachlass. Ob ein Gebrauchtmaschinenhändler glaubwürdig ist oder nicht, entscheidet sich an seiner Kompetenz und am Charakter. Wir sind überzeugt, dass wir für unsere Partner ein glaubwürdiges Gegenüber sind.

**Norman Schmidt**  
Einkauf



»KIRCHNER MEHRBLATTKREISSÄGE mit Rückführung«

»Das Höchsmann-Team«

## „Unsere 40er und 50er“

(v.l.n.r.)  
Hermann Berger (Technik)  
Liebgard Böhme (Buchhaltung)  
Lutz Thürbach (Technik)  
Ute Thürigen (Verwaltung)  
Gunter Birkner (Technik)



# Artikol

## Ins Ungewisse starten und Miteinander Ankommen



Es ist guter Brauch bei uns, dass die Belegschaft einmal im Jahr etwas gemeinsam unternimmt. Diesmal war es etwas ganz Besonderes. Fast alle Mitarbeiter folgten dem Vorschlag von Herrn Höchsmann zu einem Betriebsausflug mit Heißluftballons. 6 Ballone wurden geordert und 30 Höchsmänner und -frauen starteten im Morgengrauen des 9. Juni bei optimalem Wetter ins Ungewisse. Miteinander in einen engen Korb zu steigen, sich ganz auf den Piloten und dessen Ausrüstung zu verlassen, ca. 500 m über dem Boden auf und ab zu schweben, gemeinsam durchzuhalten und dies ohne zu wissen, wo man landen wird – das bedeutet schon ein großes Stück Vertrauen.

Das Miteinander kennen wir auch aus unserem Unternehmensleitbild »Miteinander Ankommen«. Dort steht es für menschenorientiertes-, von soliden Werten, geprägtes Schaffen. Das Ankommen bezieht sich im Leitbild auf zielorientiertes Handeln, Erfolg und wirtschaftliche Stabilität. Beides verstehen wir als Einheit, eine Einheit innerhalb des Unternehmens, der Branche, in der wir tätig sind und der Gesellschaft, in der wir leben und arbeiten. Bei der Ballonfahrt ist uns sowohl das Miteinander als auch das Ankommen gelungen. Wie im normalen Geschäftsalltag ist ein Stück Ungewissheit dabei, ob die getroffenen Entscheidungen immer weitsichtig genug und richtig sind. Jedenfalls haben sich viele Mitarbeiter auf dieses Unternehmen eingelassen und sind bisher gut damit gefahren. Übrigens wollte nur ein Mitarbeiter



lieber unten bleiben. Und was hat er in der Zeit gemacht, als wir in den Ballonen schwebten? Er hat ein leckeres Frühstück für alle vorbereitet. Ein unvergessliches Erlebnis.

**Mathias Tempel**  
Betriebsleitung



## Verkäufe 2006

Höchsmann verkaufte vom 01.01. bis 11.12.2006

56 CNC-Bearbeitungszentren  
68 Kantenanleimmaschinen  
18 liegende Plattensägen  
42 Breitbandschleifmaschinen  
und weitere 757 Maschinen.

»Das Höchsmann-Team«

### „Unsere frühen 60er“

(v.l.n.r.)  
Matthias Martin (Technik)  
Frank Reimers (Technik)  
Peer-Olaf Weniger (Vertrieb)  
Henry Berthold (Technik)  
Frank Schubert (Technik)  
Holger Liebscher (Technik)



»SCM L'INVINCIBILE«



# Qualitätsstandards vereinbaren und umsetzen



Im Rahmen unseres Jahresmottos haben wir damit begonnen ein Qualitätslexikon zu entwickeln. Wir verstehen darunter eine Sammlung von Qualitätsleitsätzen, die gemeinsam mit den Beschäftigten entwickelt wurden und als Maßstab für die tägliche Arbeit dienen sollen. Dabei geht es zunächst nicht darum, ab sofort alles perfekt machen zu wollen – nein: Wir wollten vielmehr ein Umdenken erreichen sowie ein Hilfsmittel aufbauen, was jedem zur Verfügung steht und uns gegenseitig zur Qualität verpflichtet.

Wie kam es dazu? Bei erkannten Fehlern fand bei uns allenfalls ein Gespräch mit dem betroffenen

Mitarbeiter statt. Niemand konnte ausschließen, dass ein ähnlicher Fehler wieder passiert. Regeln wurden aufgestellt – unüberschaubar viele Regeln.

Schriftliche Hausmitteilungen wurden verfaßt, die sich aber teilweise widersprachen oder nur einen Teil des Problems lösten, dann in Vergessenheit gerieten oder nicht konsequent eingefordert wurden. Die meisten Verbesserungen kamen zudem von den Leitern oder dem Chef selbst. Oft verzichtete man darauf, Meinungen sowie Erfahrungen aller betroffenen Mitarbeiter einzuholen. Heute machen wir das anders. Ein typisches Beispiel aus dem Vertrieb:

Täglich erreichen uns Wünsche nach Reservierungen. Noch Anfang 2006 erfassten wir sie ohne viel nachzufragen oder Bedingungen zu stellen auf Zuruf. Ohne einen schriftlichen Auftrag oder eine Anzahlung zu haben, blockierten wir den Weiterverkauf von Maschinen teilweise über Wochen. Unsere Verkäufer behinderten sich letztendlich gegenseitig, indem sie nicht weiterverkaufen, immer nachfragen und abwarten mußten, ob sich ein Interessent bereits entschieden hatte. Wertvolle Zeit ging verloren.

Heute machen wir das besser; unser Vertrieb verständigte sich dazu auf folgende Leitsätze:

- Maschinen sind nur dann vorzumerken, wenn sehr konkretes Kaufinteresse besteht.
- Die Zeit der Vormerkung ist, so weit als möglich, zu beschränken. (Richtwert 2 – 4 Tage)
- Wir schreiben eine kurze Bemerkung über den aktuellen Stand in die Vormerkung, um uns gegenseitig zu informieren.
- Ein schriftlicher Auftrag (ggf. mit Rücktrittsrecht) bzw. eine Anzahlung muss vorhanden sein, wenn längere Fristen akzeptiert werden sollen oder Maschinen aufwendig zu prüfen sind.

Unter Qualität verstehen wir, wenn sich unsere Vertriebsmitarbeiter an diese Leitsätze halten und sie den Interessenten vermitteln. Übrigens ist ein Rückgang der Verkaufszahlen nicht festzustellen – wir verzeichnen aber viel weniger interne Rückfragen, wie: „Hat sich dein Kunde schon entschieden?“, „Wann rufst du ihn wieder an?“, „Wann läuft die Frist ab?“. Auf diese Weise entstanden bereits viele Leitsätze, die wir vor Übernahme ins Lexikon erprobten, optimierten und letztendlich auch anwenden. Wir haben aber auch festgestellt, dass nicht alles geregelt werden kann und muss. Oft ist es der normale



»BÜFERING FBS BREITBANDSCHLEIFM.«

»Das Höchsmann-Team«

## „Unsere späten 60er“

(v.l.n.r.) Mathias Tempel (Betriebsleitung)  
Stefan Höchsmann (Geschäftsführer)  
Helen Höchsmann  
Mayk Ziegs (Technik)  
Ronald Ulbricht (Vertrieb)  
Thorsten Schulz (Leitung Anlagenbau)  
Olaf Tietz (Technik)



## »Angebote«

**MITEK Nagelbinderanlage GREIM-SCHLITZ-VOLLAUTOMAT**

Baujahr 1998, Arbeitsbreite 350 mm, Anzahl Sägeaggregate 2, 6 Sägeblätter, Werkstückhöhe max. 400 mm, 2 vertikal voneinander unabhängige Schlitzaggregate, optische Längenmessvorrichtung, Vorschub automatisch, inkl. je 8 m Rollenbahn vor/hinter der Maschine  
Preis: 49.000 EUR

**SCM Kantenanleimmaschine OLIMPIC S212**

Baujahr 2001, Anleimerdicke max. 15/Anleimerhöhe max. 55mm, Aggregate: Fügfräsen, Kappsäge, 2 Bündig/Radius/Fasestationen, Eckenkopierfräsen, Ziehklinge, Schwabbelaggregat  
Leimsystem: Vorschmelzbehälter  
Preis: 29.000 EUR

**WEINIG Holzfensterfertigungsanlage**

Baujahr 1995, Querrörderer, Beschickung, Hobel-/Kehlautomat WEINIG Profimat 23, Hydrohobel WEINIG Uniplan, doppelseitiger Schlitz-/Zapfenseidautomat KOCH, je Seite 2 Spindeln D=50mm L=600mm, Längsprofilierautomat WEINIG Univar 26, 2+2 Spindeln D=50mm, je 4 Werkzeugplätze, 85 mm feste Hubhöhe, Querrörderer  
Preis: 85.000 EUR

**Maschine ungenutzt?**

Wir kaufen kurzfristig ans Lager. Sollten Sie eine kostenlose, fachkundige und unkomplizierte Bewertung Ihrer Maschinen benötigen, bitte rufen Sie uns an. Wir zahlen vor Abholung.  
**Der Einkauf**

**Höchsmann GmbH**  
Technologie für Holz

Menschenverstand, der ausreicht, um eine Sache so – oder anders richtig zu entscheiden. Wir werden die vereinbarten Standards im Jahr 2007 nicht vergessen, sondern Abläufe und Entscheidungswege konsequent weiter optimieren.

Ein weiteres Beispiel für einen Qualitätsstandard:  
**Überprüfen von Steuernummern**  
Wir verkaufen sehr viele Maschinen ins Ausland – die meisten Maschinen in Staaten der Europäischen Union ohne Berechnung der Umsatzsteuer. Früher prüften wir die Nummer, die uns ein Kunde mitteilte, nicht nach; wir akzeptierten sie einfach. Probleme gab dieses leichtfertige Vorgehen dann Monate später, wenn wir aus Saarlouis vom

Bundesamt für Steuern die „Zusammenfassende Meldung über innergemeinschaftliche Warenlieferungen und Dreiecksgeschäfte“ bekamen und darauf hingewiesen wurden, dass einige von uns angegebene Steuernummern der Kundschaft keine EU-Zulassung hatten.

*Versuchen Sie mal Monate später einen ausländischen Kunden davon zu überzeugen, dass er 16 % deutsche Umsatzsteuer nachzahlen hat, weil er es versäumte, seine Steuernummer für EU-weite Geschäfte freizuschalten – aussichtslos.*

Für uns bedeutete das teilweise großen Verlust. Also vereinbarten wir einen Qualitäts-Leitsatz und halten ihn seitdem auch ein:

• **Steuernummern sind vom Verkäufer in jedem Fall auf Richtigkeit zu prüfen, bevor der Kunde eine Auftragsbestätigung oder eine Rechnung erhält.**

Gern würden wir diesen Qualitätsstandard noch um einen wichtigen, sehr ärgerlichen Punkt erweitern. Wir bekommen manchmal die „Gelben Scheine“ der Ausfuhrerklärung nicht zurück, wenn der Kunde die Ware selbst abholt. Gegenüber dem Fiskus ist somit kein Nachweis möglich, dass die Maschine die EU verlassen hat. Leider scheint es üblich zu sein, dass Rechnungen ohne Umsatzsteuer fakturiert werden. Und solange das so praktiziert wird, werden wir wohl noch weiter Dokumente nachfor-

dern bis hin zum Ausbuchen der 16 % Verlust durch die uneinbringliche Ausfuhrbestätigung. Wie handhaben Sie das?

**Mathias Tempel**  
Betriebsleitung

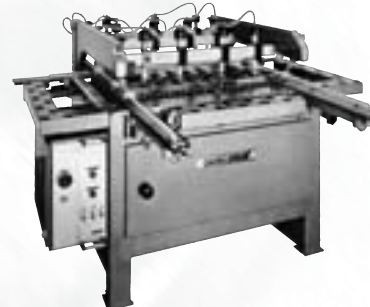
m.tempel@hoechsmann.com



## »Das Höchsmann-Team«

**„Unsere frühen 70er“**

(v.l.n.r.)  
Norman Schmidt (Einkauf)  
Robert Janas (Vertrieb)  
Norbert Zeller (Vertrieb)  
Nataliya Ulbricht (Vertrieb)  
Silke Szameitat (Vertrieb)



»GANNOMAT DELTA Dübel- & Lochreihenbohrmaschine«

# AMKOL

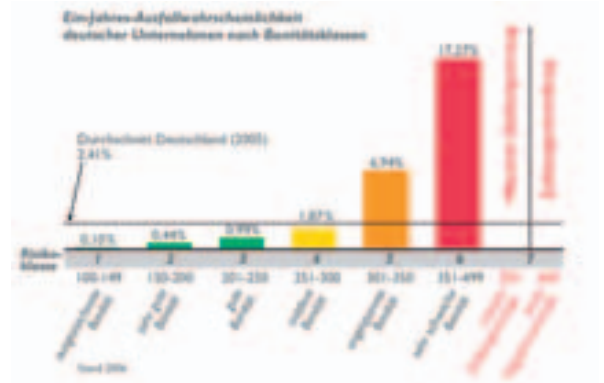
## Creditreform

### Maschinenkauf ist Vertrauenssache...



...dies gilt für Neumaschinen, und besonders auch für Gebrauchtmaschinen. Jede Maschine aus zweiter Hand hat ihre eigene Geschichte – manche wurde gepflegt, manche gequält. Ihre Geschichte und somit ihr Zustand entscheidet über ihren Wert, doch lässt sich der Zustand nicht immer gleich äußerlich erkennen. Erkennt ein Gebrauchtmaschinenkunde den schlechten Zustand einer Ma-

schine, wird er einen Preisnachlass fordern oder nicht kaufen. So ist es bei jeder Maschine mit verborgenen Mängeln eine Wissensfrage für den Gebrauchtmaschinenverkäufer, ob er den Kunden auf die ihm bekannten Mängel hinweist oder nicht. Es gibt genug Akteure auf dem Markt für Gebrauchtes, denen der eigene Vorteil und die Rendite wichtiger sind, als ein gutes Gewissen. So kam es wohl auch dazu, dass in einigen Teilen der angelsächsischen Welt die Begriffe „Schwindler“ und „Used Car Dealer“ gleichbedeutend



## Die Creditreform-Ampel

- |           |  |  |
|-----------|--|--|
| <b>1</b>  | <b>Ausgezeichnete Bonität</b><br>Bonitätsindex 100-149 | Ausfallwahrscheinlichkeit 0,23 Prozent*  |
| <b>2</b>  | <b>Sehr gute Bonität</b><br>Bonitätsindex 150-200      | Ausfallwahrscheinlichkeit 0,57 Prozent*  |
| <b>3+</b> | <b>Guten Bonität</b><br>Bonitätsindex 201-250          | Ausfallwahrscheinlichkeit 1,28 Prozent*  |
| <b>3</b>  | <b>Mittlere Bonität</b><br>Bonitätsindex 251-300       | Ausfallwahrscheinlichkeit 2,27 Prozent*  |
| <b>3-</b> | <b>Angespannte Bonität</b><br>Bonitätsindex 301-350    | Ausfallwahrscheinlichkeit 8,44 Prozent*  |
| <b>4</b>  | <b>Sehr schwache Bonität</b><br>Bonitätsindex 351-499  | Ausfallwahrscheinlichkeit 20,19 Prozent* |
| <b>5</b>  | <b>Massive Zahlungsverzüge</b><br>Bonitätsindex 500    |  |
| <b>6</b>  | <b>Harte Negativmerkmale</b><br>Bonitätsindex 600      |  |

\*Stand 2003

sind. So eine Verallgemeinerung entspricht natürlich nicht den Tatsachen. Wir arbeiten z. B. mit vielen geschätzten Handelshäusern zusammen, die sich im Laufe der Zeit als sehr vertrauenswürdig erwiesen haben. Wenn sich allerdings ein neuer Geschäftskontakt anbahnt, sollte man nicht einfach blind vertrauen. Wo sich risikoreiche Geschäfte mit uns unbekanntem Unternehmen anbahnen, fragen wir bei der Auskunft Creditreform nach, um wenigstens eine unverbindliche Einschätzung zu erhalten, die oft ausreicht, um eine Entscheidung über den Projektfortgang zu treffen.

Jedes Jahr erhalten wir eine Selbstauskunft von der Creditreform mit einem Bonitätsindex zwischen 100 bis 600. In 2005 lagen wir bei 210, in 2006 bei 180. Anhand der Bonitätsampel können Sie sehen, dass wir bei

Höchsmann somit von der Kreditwürdigkeit vertrauenswürdig sind.

Das wir auch ansonsten glaubhafte Auskünfte über unser reiches Angebot an Gebrauchtmaschinen geben, beweisen wir Ihnen gerne im Laufe einer langjährigen und aufrichtigen Geschäftsbeziehung.

**Stefan Höchsmann**  
Geschäftsführer



► **Wir suchen ständig Einzelmaschinen und komplette Betriebseinrichtungen.**

Tel.: 0049 (0)35204 651-0  
Fax 0049 (0)35204 651-90  
info@hoechsmann.com  
www.hoechsmann.com



»GIULLIET KXY VIERSEITENHOBELMASCHINE«

»Das Höchsmann-Team«

## „Unsere späten 70er“

(v.l.n.r.)  
Rafal Idczak (Verwaltung)  
Heiko Lesch (Technik)  
Titus Polei (Einkauf)  
Susanne Staub (Einkauf)  
Norman Barth (Technik)





# 10-jähriges Jubiläum von Thorsten Schulz



## Thorsten Schulz

verheiratet, 2 Kinder, 6 und 10 Jahre.

Nach dem Umzug von Dresden 1995 in die Gemeinde Klipphausen, wo wir eine alte Mühle ausgebaut haben, bot das neue Gewerbegebiet viele Möglichkeiten einer neuen Tätigkeit. Mit der Liste der gewerbetreibenden Firmen in der Hand machte ich per Telefon die Gegend unsicher, und landete schließlich bei der Firma Höchsmann. Vor dem ersten Arbeitstag war ich bereits mit auf dem Messestand in Leipzig. Viel Standpersonal, eine Flutanlage, eine Hofmann-Fräse und die Sonderprofilmesser CAD-Station füllten gut einen großen Messestand. Dort sollte ich mich schon mal mit den Sonderprofilmessern bekannt machen.

Meine Wunschtätigkeit ging in Richtung Anlagenbau, doch da

wurde zu diesem Zeitpunkt kein Personal gesucht. Somit durchlief ich viele Stationen in der Firma. Einiges Auf und Ab habe ich mit gemeistert und am Fortbestehen, der Neuausrichtung und dem Vorbringen der Firma mitgewirkt. Nachfolgend eine Aufzählung der vielen Tätigkeiten, die mir im Laufe der 10 Jahre aufgetragen wurden, einige davon sind noch heute mein Aufgabengebiet: Organisation von Auslieferungen, Montagen/Reparaturen, Späneabsauganlagenplanung, Leiter Schärferei, CAD-Sonderprofilmesser, Urlaubsvertretung in der Schärferei an einer Universal-schleifmaschine, (hier werden alle Fräser, Bohrer und Exoten geschliffen), Maschinen putzen, Werkzeuglager/Fachmarkt mit Vertreterregalen, Mitwirken an einer Demontagebesenrein, Projektierung und Fertigungsvorbereitung im Anlagenbau, eine Flutanlage beim Kunden mitmontieren, Messestandsabbau und Rücktransport, Maschinenaufnahme vor Ort und im Hause, Maschineneinkaufsabteilung und wieder 120 % Anlagenbau.

Im Laufe der Zeit habe ich mehr oder weniger prägende Ereignisse erleben dürfen, hier ein kleiner Abriss:

- Jeder der richtig zu Höchsmann gehören will, sollte ir-

gendwann mindestens 1 x mit dem LKW nach Langen (Bruderfirma) fahren und auf dem Hin- und Rückweg noch hier und da bei Kunden anhalten.

- Bei der größten, von mir projektierten, Absauganlage habe ich auch die Montage geleitet und mitmontiert. Wir waren parallel 4 Montageteams. Es wurden 2 Filter, 7 Ventilatoren (größter Ventilator 75kW) mit Rohrleitung von 800mm im Durchmesser, für eine Weinigfensterstraße) eingebunden. Alle Messwerte an jedem Maschinenstutzen auf Antrieb o.k.
- Desweiteren habe ich einmal Monteure bei schlechtem Wetter zu einer Filtermontage geschickt, da die Termine gehalten werden sollten.

Auf ein reiches Spektrum an Tätigkeiten können sicher auch andere Mitarbeiter zurückblicken. Zu tun gibt es immer mehr als genug und nach dem Leitsatz von Herrn Höchsmann „Stillstand ist Rückschritt“ leben wir ruhelos. Ich wünsche mir noch viele interessante Aufgaben und für den Anlagenbau immer neue Ideen um den Wettbewerb nach wie vor mit anzuführen. Mit einem Freiraum dafür können wir es noch weiter so gut voranbringen.

Jetzt arbeite ich in dem Büro, in welchem ich mein Vorstellungsgespräch hatte und leite den Anlagenbau. So ging etwas später ein Wunsch in Erfüllung.

**Thorsten Schulz**  
Leitung Anlagenbau

## Projektteam CNC-Technik gestartet

Seit August 2006 beschäftigen wir Herrn Olaf Tietz. In seinen Händen liegt der weitere Aufbau von fachlicher Kompetenz im Bereich CNC-Technik. Ziel ist es u.a. die Maschinen genau zu diagnostizieren, CNC-Technik optimal zu bewerten und weiteres Wissen aufzubauen, was bei Servicearbeiten zum Einsatz kommt.



»Das Höchsmann-Team«

## „Unsere 80er“

(v.l.n.r.)  
Marco Melzer (Technik)  
Denise Wittig (Verwaltung)  
Stefan Wittig (Verwaltung)



»MARTIN T25 CNC TISCHFRÄSE«

# Wenn die Untugend zur Tugend wird



Als mich mein Englischlehrer in den 70er Jahren zu mehr Fleiß aufforderte, antwortete ich vor der Klasse: „Ohne mich! – ich werde das nie brauchen.“ Als ich dann mit meinem erbärmlichen Realschulabschluss (Note 3,5) keinen Ausbildungsplatz fand, erbarmten sich meine Eltern mit mir und ermöglichten mir eine Kaufmannslehre in ihrem Unternehmen in Langen. Holzbearbeitungswerkzeuge und -maschinen fand ich zwar genauso langweilig wie Schule, aber nun konnte ich wenigstens ohne Lernaufwände erfolgreich sein. Wegen meinem Verkaufsgeschick vertraute man mir schnell die Leitung der Werkzeugabteilung an. Als dann in den 80er Jahren die ersten Computer angeschafft wurden, stellte ich in meiner Abteilung nicht um. Das einzige, was ich über die Dinger wusste, war, „die sind kompliziert“ und

„das lernst du sowieso nie“. Genauso war ich überzeugt davon, dass ich nie Maschinenverkäufer werde könnte, wegen meiner mangelnden technischen Ausbildung. Selbst nach 10 Jahren Außendienst konnte ich bei meinen Schärfkunden noch nicht eine Abrichtobelmaschine von einer Abrichtdickenobelmaschine unterscheiden. Ich hatte also auch als 25-jähriger noch eine massive Lernblockade.

Heute weiß ich, wie wertvoll Menschen mit einer guten Lernfähigkeit sind – bei wachsenden Unternehmen sind die ambitionierten Lerner sehr begehrt und erhalten oft astronomische Gehälter. Die trägen Lerner hingegen sind eher unumworbene und müssen zuweilen um ihre Jobs bangen. Wenn man bedenkt, dass keiner sich seine Talente bei der Geburt aussuchen kann, scheinen solche Unterschiede ungerecht. Das entscheidende Problem liegt jedoch gar nicht an unseren Genen, sondern an Faktoren, die wir sehr wohl selber beeinflussen können. Wenn die Bundesbildungsministerin sagt: „Wenn wir unseren Wohlstand und die damit verbundenen Annehmlichkeiten sichern wollen, brauchen wir mehr Bildung und Innovationskraft“ meint sie damit, dass wir unser Potential, welches wir sehr wohl in unseren Genen ha-

ben, nicht brachliegen lassen sollen. Was uns an der Entfaltung des Lernpotentials hindert, und wie wir eine neue Lernkultur entwickeln können, will ich im Nachfolgenden erörtern. Lernen hat von der Wortherkunft etwas mit „einer Spur nachspüren“ zu tun. Es geht also darum, zuerst Mühe aufzuwenden und einer Spur nachzugehen, um dann Genugtuung zu finden, wenn man ans Ziel gelangt. Man könnte auch definieren „Lernen ist erst einen Aufwand betreiben um dann einen Nutzen zu erreichen“. Warum ich in meiner Jugend mein Lernpotential brachliegen ließ, lag nicht an

gut mit meinem raffsüchtigen Drang – wir nannten das Gier. Ich selbst war nur gut drauf, wenn ich gut aussah – man nennt das Eitelkeit. Diese Untugenden hielten mich davon ab, Aufwände, wie das Lernen, zu betreiben, die nur langfristigen Nutzen versprochen. Einerseits wurde ich Zuhause zum Lernen angehalten, andererseits versprach mir die Medienwelt sofortigen Genuss, und das klang attraktiver als mühevolleres Lernen. Der gesellschaftliche Zwiespalt zwischen Bildung fördern und Untugend fördern, hat sich seit meiner Jugend nicht gebessert. Auf der einen Seite



Schulform oder Unterrichtsausfall. Ich hatte einfach keine Lust zum Lernen. Meiner Mutter gefiel meine Einstellung zum Lernen nicht – sie nannte das Faulheit; Meinen Kumpels gefiel ich

wünschen wir uns in unseren Bildungsanstalten und Unternehmen strebsamen Nachwuchs mit genialen Lernfähigkeiten, auf der anderen Seite gestalten wir fleißig eine Kultur mit, die

»Trendinfo«

## Zuwächse bei modernen Möbelmaschinen

Der Absatz von Fenstertechnik stagniert. Der Trend der vergangenen

Jahre bestätigt sich. Höchsmann verkauft zunehmend große und hochwertige Technik für die moderne Möbelproduktion. Hauptabnehmer sind nach wie vor europaweit aktive Maschinenhändler aber auch die Möbelindustrie. Demgegenüber stagniert seit Jahren die Nachfrage nach Fenstertechnik in Deutschland als auch im europäischen Ausland.





nicht selten bildungshemmende Untugenden als Tugend verkauft. Es wird suggeriert, dass nur noch ein Aufwand zu betreiben sei – das Kaufen. Wenn ich hier über Untugenden herziehe, dann klingt das vielleicht etwas altmodisch. Seit einigen Jahren sind die Untugenden allerdings wieder in. Ausgerechnet ein Eiscreme-Konzern brachte sie wieder in alle Munde, aber nicht etwa als etwas Verwerfliches, sondern als etwas Genüssliches: Marktstrategen grübelten darüber, wie sie die neuen Eiscremesorten benennen könnten. Welche Begriffe würden wohl den Konsumenten von heute am ehesten ansprechen? Da kam die zündende Idee - jede der 7 Geschmacksvariationen wurde nach einer Untugend benannt: Faulheit, (Hab-)Gier, Eitelkeit, Neid, Völlerei, Rache, Wollust. Für den, der neben dem Eis auch die als Genuss verpackte Untugend konsumiert und sich zu eigen macht, gibt es allerdings Risiken und Nebenwirkungen in Bezug auf sein Lernpotential. Es wäre einfach, hier eine entsprechende Packungsbeilage zu jeder dieser Geschmacksrichtungen zu formulieren, aber begnügen wir uns mit den 3 bereits genannten – Faulheit, Gier und Eitelkeit.

Wie Faulheit gegen unser Lernpotential wirkt, ist offensicht-

lich. Sie scheut die Mühe bei der Spurensuche, will nur Nutzen erreichen ohne Aufwand. Doch genau wie ein Sportler ohne Training keine Höchstleistungen erzielt, erreicht die Faulheit ohne Anstrengung keine gute Bildung. Sie ist eine Innovationsbremse, wie auch die mit ihr verschwisterten Untugenden Trägheit, Bequemlichkeit, Selbstzufriedenheit und Genusssucht. Warum auch die Gier den Lernprozess blockiert, hängt mit ihrer Kopflösigkeit zusammen. Sie agiert aus dem Bauch heraus, nur auf Triebbefriedigung bedacht, ohne sich Gedanken über die Konsequenzen ihres Handelns zu machen. Sorgfältiges Abwägen und Reflektieren sind ihr ebenso fremd, wie Verzicht und Ausdauer, die allesamt wichtige Bausteine für den Lernprozess sind. Die Gier mag durch ihre Schnelligkeit manche Innovationen hervorbringen, solide und zu Ende gedacht werden diese nicht sein. Was die Eitelkeit vom Lernen abhält, ist weniger offensichtlich, aber nicht minder real. Selbstkritik ist für sie tabu. Aus eigenen Fehlern lernt sie nicht, stattdessen betreibt sie viel ineffizienten Aufwand, um ihre Schwächen zu vertuschen. Sie sieht herab auf die Bescheidenheit, die sich so gibt, wie sie ist und bereitwillig von anderen lernt. Durch ihren perfektionisti-

schen Selbstanspruch büßt die Eitelkeit viel Lernpotential ein. Bevor sie Schwäche zeigt, z. B. beim Erlernen einer Fremdsprache, sagt sie lieber nichts und verzichtet auf das Lernen. Ideal zum Aufbau von Wissen ist ein fester Orientierungspunkt außerhalb sich selbst, der immer wieder als Konstante für die Wahrheitsfindung herangezogen werden kann. Denken Sie an einen Kompass, der nur funktioniert, wenn er den Nordpol als Orientierungspunkt hat. Alle drei Untugenden wirken dämpfend für den Lernenden, indem sie jeweils nur einen beweglichen Bezugspunkt in sich selbst haben: Die Faulheit ihre Bequemlichkeit, die Gier ihre Befriedigung und die Eitelkeit ihr Ansehen. Bei zu langer Penetrier-

ung durch diese Untugenden muss mit Orientierungsverlust gerechnet werden. Da sich unsere Gesellschaft im Wesentlichen nach dem Orientierungspunkt Geld richtet, sind diese Untugenden trotz ihrer Nebenwirkungen sehr beliebt, denn sie konsumieren viel besser als ihre Kontrahenten Fleiß, Selbstbeherrschung und Bescheidenheit. Faulheit kauft, um sich Aufwand zu ersparen; Gier gibt ihr Geld hastig und unüberlegt aus und Eitelkeit folgt jedem neuen Trend, um Anerkennung zu finden. Die von dem Eiskonzern präsentierten Untugenden sind also auf heimtückische Weise gleichzeitig geschäftstüchtig und gefährlich.

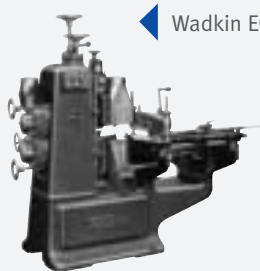
»Fortsetzung nächste Seite«

## Wir suchen Maschinen, die nicht jeder sucht:

Rover 342 Baujahr ca. 1990

Wadkin Stemmer Type DM und DMV Bj. 1970 – 1985

◀ Wadkin ECA u. EKA Zapfenschläger Bj. 1970 – 1985



Festo Zapfenschneidmaschine ZA ab Baujahre 1970 – 1985

Holz-Her Kantenanleimmaschinen Type 1401 Baujahr 1980 – 1990

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

### ▶ Maschinentausch

Wir übernehmen Ihre Gebrauchte direkt ab Standort, bevor teure Transferkosten

zum Lager des Verkäufers entstehen. Kontaktieren Sie uns rechtzeitig, damit kostbare Vermarktungszeit gewonnen wird und wir für Sie einen möglichst guten Erlös erzielen.

### Der Einkauf

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

### ▶ HOLZHER Kantenanleimmaschine SPRINT 1417

Baujahr 2001, Fügefräsen, Profil- und Flachziehklinge

• **HOLZHER Kantenanleimmaschine SPRINT 1310**  
Baujahr 2003, Kappen, 1 x Fräsen  
Ziehklinge  
Schwabbeln

Technische Info's und Preise:  
verkauf@hoechsmann.com  
Tel. 0049 (0)35204 65127

»Fortsetzung von Seite 23«

Man kann einwenden, dass solche Produktnamen ja nicht so ernst gemeint sind. Nichts gegen Ironie und Heiterkeit, aber wenn massenweise Menschen in unserem Land gesteuert verdummen, statt ihr Lernpotential zu entfalten, dann ist das schon bedenklich. Außerdem war das mit der Geschmacksverirrung bei den Eissorten kein Einzelfall. Im Gegenteil – mit Untugenden auf Kundenfang zu gehen, ist in unserer Zeit die Regel geworden. Als ich vor 2 Jahren durch die USA reiste und Radio hörte, wurde mir das wieder bewusst. Erst hörte ich eine Werbung, bei der man aufgefordert wurde, sich dem verführerischen Genuss einer Schokolade hinzugeben. Dann, direkt anschließend kam ein Spot, der sich an Übergewichtige richtete, wie sie durch Konsum diverser Produkte wieder fit würden. Kurz darauf las ich, dass verschiedene US-Staaten mittlerweile erwägen, den Konsum von Fastfood zu besteuern, um der Kostenfalle im Gesundheitswesen zu entkommen. Einige kreative Fastfood-Konzerne konterten allerdings blitzschnell und verteilten Freikarten für ein Fitnessstudios. Nun können Konsumenten mit ihrer fettreichen Kost gleich auch Zeit verschlingende Trainingsprogramme erwerben. Verdummung der Konsumenten gibt es aber genauso auch hierzulande. Von allen Seiten werden wir von der Faulheit umworben: „Gönne dir unser Produkt!“ „Genieße endlich Dich selbst!“ „Lass Dich verwelken!“.

Auch die Gier hört man lauthals

schreien: „Kaufe jetzt, zahle später!“ – „Noch mehr, noch größer!“.

Und die Eitelkeit? Wird sie uns nicht ständig eingehaucht? Oder der Geiz? – wird er nicht als „geil“ bezeichnet? Nicht nur Worte, wie Tugend und Untugend, haben ihre Bedeutung verloren. Wer glaubt es schon noch, wenn eine Textilkette behauptet, „Alle werden glücklich“, oder ein Fotostudio prahlt, „Unsere Fotos machen neidisch“. Als vernünftig gilt der Konsument, wenn er nicht nachdenkt, ständig Anerkennung braucht, jedem Trend nachjagt und sich nicht beherrschen kann. Aber das ist kurzfristig gedacht. Denn das Geschäft mit der Verdummung der Kunden führt auf lange Sicht zum Zerfall von Bildung und Wohlstand. Wir sollten uns an vergangene Kulturen erinnern, die auseinanderbrachen wegen ihrer Dekadenz – dem allgemeinen Verfall von Moral. Einige Politiker haben das Dilemma „Untugend contra Bildung“ sicher schon erkannt, nur fehlt ihnen noch der Mut und die Kreativität, hier einzugreifen. Ich stelle mir das allerdings auch nicht einfach vor. Man bedenke nur, wie sich die Umsätze und Arbeitsplätze entwickeln würden, wenn die Menschen zum vernünftigen Leben statt zum irrationalen Konsum aufgefordert würden. Dennoch sollten wir als Geschäftsleute erkennen, dass ein Aufbruch zu neuen Lern-tugenden gerade auch unseren langfristigen Interessen dienen würde. Kämen wir somit unserer besonderen Verantwortung bei der Gesellschaftslenkung nach, könnten wir auch auf mehr innovativen Nachwuchs hoffen. Wir



»Angebote«

**RIEDEL-TECHNIK GMBH**  
**Filteranlage ECO MODUL**  
**RTF-FH-229**

Baujahr 2002, 229 m<sup>2</sup> Filterfläche, 3 Ventilatoren, mit Rückluftverrohrung, Förderschnecke RTZ 25, Automatik Schaltschrank (Winter- und Sommerfunktion), 20 Automatikschieber  
Preis: 27.000 EUR

sollten also dieses Wagnis eingehen und selber damit anfangen, nicht mehr große Seifenblasensprüche zu verkaufen. Echte Innovation und Qualität sprechen für sich und bedürfen keiner verbogenen Worte, um zu überzeugen. Wir sollten aufhören, die falschen Untugenden zu verspeisen und stattdessen unser Umfeld darauf hinweisen, dass wir ein neues Lernklima brauchen. Wir müssen lernen, Untugend wieder Untugend zu nennen und Tugend wieder Tugend. Das fällt uns Deutschen schwer, denn in unserer Vergangenheit wurde Tugenden wie Fleiß und Strebsamkeit als Untugenden missbraucht, um selbstherrliche Ziele zu erreichen.

Doch das Streben nach Tugenden muss nicht zu Härte oder Rücksichtslosigkeit führen. Bei uns im Unternehmen gibt es viele Kollegen, die Tugenden der Untugend vorziehen und dabei sanft, offen und lernfähig sind. Bei mir persönlich begann die Wende meiner Ausrichtung von der Untugend zur Tugend erst viele Jahre nach meiner Kaufmannslehre. Seinerzeit fing ich gerade an, mein erstes Buch zu lesen, was übrigens das Buch der Bücher war. Es sind nun 20

Jahre vergangen und meine Jugenderwartungen haben sich nicht erfüllt. Mit Englisch, Computern und Maschinen komme ich nun klar. Heute fällt es mir leicht, Lernziele zu erreichen, wenn ich sie mir vornehme. Vor einigen Monaten diskutierten wir im Unternehmen, wie wichtig für uns die Einstellung von Sprachbegabten ist. Dann kam die Frage auf, warum nicht einfach selber lernen? Es haben sich nun einige von uns aufgemacht, die uns fehlenden Sprachen zu erlernen. Da waren doch auch bei mir noch die paar Brocken Französisch aus meiner Jugendzeit vorhanden. Und auch wenn ich damals überzeugt war, dass ich diese Sprache nie erlernen würde, hatte ich plötzlich eine ganz andere Herangehensweise. Und siehe da, nun verstehe ich nach 4 Monaten Selbststudium mehr als früher nach den 4 Jahren Schulfranzösisch. Wenn ich an meine Lernblockade von einst denke, dann hat sich Grundlegendes geändert, was auch mit dem Streben nach Tugend zu tun hat.

Und warum ich hier meine persönliche Meinung so detailliert darlege? Ist doch klar, ich wünsche meinen Mitarbeitern und



**Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

**Bewertungen von Spezialmaschinen**

Biete nicht immer Höchstpreise aber biete immer eine aufrichtige Auskunft!



Stefan Höchsmann  
Tel. 0049 (0)171 3111226

»Angebote«

**GUBISCH**  
**Hobel- und Kehlautomat GD 4U**

Bj. 94, Hobelbreite 230/  
Hobelhöhe 125mm,  
Tischlänge 2.500mm,  
5 Spindeln u-r-l-o-uni,  
Glasleistenaustrennung

Preis: 18.000 EUR



Lesern viel Erfolg beim Ausschöpfen ihres Lernpotentials. Einige praktische Tipps möchte ich noch anfügen. Wie können wir uns im Alltag gegen die verbreiteten Anti-Lerntugenden durchsetzen? Zunächst einmal brauchen wir denke ich ein vernünftiges Zeitmanagement, wir müssen auf verschiedenen Kanälen frei werden, um agieren zu können, statt nur zu reagieren. Es ist hilfreich, alle Zeitfresser auf den Prüfstand zu stellen, sogar die Vertriebsleidenschaft. Ich bin in den letzten Jahren auf diesem Gebiet bewusst langsamer getreten und es hat uns nicht geschadet. Wenn man es mit seinem Vertriebstrieb überreibt, mag man zum Fachspezialisten werden, aber es wird die Zeit für den Aufbau anderer wichtiger Kompetenzen fehlen, und die braucht es auch, um erfolgreich verkaufen zu können. Ein anderer Zeitfresser für mich waren unnötige Radiosendungen auf Geschäftsreisen. Früher hörte ich ungefähr siebenmal täglich die gleichen Nachrichten im Auto; das befriedigte zwar meine Neugier, aber ließ keine Zeit für Französisch CDs. Ein weiterer Schlüssel ist Verzicht – nicht Genuss. Nur wer verzichten kann, kann auch richtig genießen. Es sollte kein Problem sein, mal eine Mahlzeit ausfallen zu lassen, ruckzuck hat man auf diese Weise 1 Stunde Zeit gewonnen, zum Weiterbilden oder zum Entspannen. Und passen Sie auf den Fernseher auf, er fördert Trägheit, Gier und Eitelkeit auf den meisten Kanälen. Wir haben ihn in die äußerste Ecke unseres Hauses verbannt und gucken eigentlich

nur DVDs, gezielt und relativ selten. Hier liegt sicher auch ein Grund, warum sich unsere 9jährige Tochter – mit ihrem neugierigen und hyperaktiven Temperament eher nach mir kommend – trotzdem zu einer intensiven Leserin entwickeln konnte. Bei der Bücherwahl gibt es übrigens immer noch eine Reihe von Büchern, die Lerntugenden unterstützen. Letztens las ich mit unseren Kindern den Klassiker „Onkel Toms Hütte“. Welch ein spannendes und tugendhaftes Buch! Schade, dass es bei unseren Buchhändlern fast nur noch Fantasy-Einheitskost gibt, deren Verzehr das Risiko birgt, den Kontakt mit der Realität zu verlieren.

Es ist also Zeit zum Aufstehen: Gegen die als Tugend verkleideten Untugenden, und für eine neue Lernkultur, die gefördert wird durch Tugenden, wie Fleiß, Selbstbeherrschung und Bescheidenheit. Nun könnte man den Eindruck gewinnen, Lernen sei meine größte Leidenschaft – aber das wäre weit gefehlt! Alles Wissen dieser Welt ist nur Lärm und Müll im Vergleich zu dem, was ich eigentlich will. Ich habe gelernt, dass es nicht auf Wissen ankommt, sondern auf den Frieden im Herzen, der mich durch alle Herausforderungen und Situationen trägt. Den kann man jedoch nicht erlernen, den bekommt man geschenkt, und ich kenne nur einen, der ihn gibt: Christus. Allerdings gibt dieser, nachdem er unser Herz befriedet hat, die idealen Voraussetzungen zum Lernen. Er ist uns ein unveränderlicher Bezugspunkt zum Aufbau von Wissen; er führt uns zu einer reali-

stischen und kritischen Sicht von uns selbst, die uns ermöglicht, aus unseren Fehlern zu lernen; er umgibt uns mit seiner göttlichen Liebe und akzeptiert unsere Schwächen, damit wir nicht wegen unseren Unfähigkeiten zu Grunde gehen, und ungezwungen von seinen Stärken lernen können; und er sendet uns seinen Geist, der an uns Selbstbeherrschung reifen lässt, damit wir unsere Lernziele erreichen. Er räumt auf mit Faulheit, Eitelkeit, Gier und all den anderen behindernden Untugenden. Es erstaunt vielleicht manchen, wenn ich meine persönlichen Lernerfolge auf Christus zurück-

führe. Doch wenn wir uns ein wenig mit der Historie unseres Abendlandes auskennen – und das sollten wir, um die Gegenwart zu verstehen – dann fällt etwas auf:

Wir hatten einmal eine Religion, von der wir unsere Definition von Tugend und Untugend ableiteten. Die Angehörigen dieser Religion nannten sich Christen, und wenn man den in biblischen Zeiten üblichen Begriff Jünger aus dem Griechischen übersetzt, erhält man das deutsche Wort „Lernender“.

**Stefan Höchsmann**  
Geschäftsführer & „Lernender“

#### »Angebote«



#### **HOMAG CNC-Bearbeitungszentrum BOF 41/45/K**

Baujahr 2000, Arbeitsbereich X 4.500/Y 1.300/Z 410, 12-fach Werkzeugwechsler, 17 Bohrer vertikal, 12 Bohrer horizontal, 1 Frässpindel  
Preis 63.000 EUR



#### **VITAP Dübel- und Lochreihenbohranlage SIGMA 2TA**

Baujahr 2000, Bohrsupporte von unten 4, Bohrbalken je Support 9, Arbeitsbreite max 2.500/Arbeitstiefe 70 mm  
Preis: 27.500 EUR



#### **HOLZHER Kantenanleimmaschine SPRINT 1315-2**

Baujahr 2002, Anleimerhöhe max. 51 mm, Anleimerdicke max. 8 mm, Kappen, 1 x Fräsen, Eckenkopieren, Profilziehklinge, Schwabbeln  
Preis: 13.900 EUR



#### »Angebote«

#### **BRANDT Kantenanleimmaschine KD 56C**

Bj. 2000, Anleimerdicke max. 4 mm, Kappen, 1 x Fräsen, Eckenkopieren, Ziehklinge, Schwabbeln

Preis: 16.500 EUR



#### **Betriebsauflösung**

Wir kaufen kurzfristig komplette Betriebe ans Lager.

Wir vermarkten für Sie mittelfristig mit geteiltem Risiko und höheren Erlösen.

Lassen Sie sich von unseren Spezialisten beraten!

**Der Einkauf**

# Opportunity International

## Arbeit statt Almosen



www.oid.org

Der Friedensnobelpreis 2006 ging an Muhammad Yunus, dessen Kleinkreditarbeit eine sehr effiziente Art der Entwicklungshilfe darstellt. Nach dem gleichen Konzept arbeitet die Stiftung, die wir seit einigen Jahren unterstützen. OID hilft armen, aber wirtschaftlich aktiven Menschen, die ansonsten keinerlei Zugang zu Kapital haben, durch Kleinkreditvergabe. Das Konzept heißt: keine Almosen, sondern Hilfe zur Selbsthilfe; die Kreditnehmer werden als ernstzunehmende Geschäftspartner gesehen, nicht als passive Almosenempfänger; sie werden in einer Trustbank-Gruppe integriert, wo

die Mitglieder füreinander bürgen und sich in ihren Geschäftsideen unterstützen. Die Kleinkredite werden mit Zinsen zurückgezahlt (Rückzahlungsquote 97 %) und wieder ausgeliehen; es entsteht ein Multiplikator-Effekt. (www.oid.org)

Ich empfehle die Arbeit von OID. Ich halte es für angebracht, einen Teil unseres Überschusses als Spende für die Mikrofinanzierung von Kleinunternehmen in den Entwicklungsländern zur Verfügung zu stellen.

**Stefan Höchsmann**  
Spender

Foto: Regina (56) aus Mosambik

## Mehr Objektivität bei der Maschinenberatung

Maschinenhändler, der alle Fabrikate gleich gern verkauft und nicht parteiisch für seine Marke argumentiert, berät sie gern:

www.hoehsmann.com  
verkauf@hoehsmann.com



**Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

## Sägen-Spezial

**Top-Plattensäge zu verkaufen!**  
STRIBIG Vertikale Plattensäge  
STANDARD 6220A  
Bj. 95  
Mehr Info's unter  
Tel. 0049 (0)35204 65118



◀ **Verkaufe:** SCM Mehrblattkreissäge M3, Bj. 90, Ketten-/Schnittbreite 300mm, Schnitthöhe 100mm, Laserrichtlicht, Interesse? Tel. 0049 (0)170 2473310

**Ideal für Innenausbauer:**  
MABA Längsschnittsäge ECO 3600 Bj. 98, Schnittlänge max. 3.600mm, inkl. zusätzlichem Quertisch Martin T769 ▶



# Unser Jahresmotto 2007

## Kompetenzen aufbauen Qualität sichern

Kompetente und motivierte Mitarbeiter zu haben gehört zu den Schlüsselfaktoren erfolgreicher Unternehmen. Wir wollen uns im Geschäftsjahr 2007 darauf konzentrieren, in wichtigen Bereichen fachliche und soziale Kompetenzen aufzubauen, die uns in der Branche weiterhin Anerkennung sowie dauerhaft wirtschaftlichen Erfolg gewährleisten sollen.

Ein wesentliches Element zur Umsetzung des Jahresmottos sind persönliche Lernziele und Projektaufgaben, die wir mit den Beschäftigten vereinbaren und

individuell bewerten wollen. Neben dem Kompetenzaufbau ist uns das in 2006 begonnene Entwickeln, Vereinbaren und Umsetzen von Qualitätsstandards weiterhin sehr wichtig. Es soll mit dem Ziel weitergeführt werden, Unzulänglichkeiten im Arbeitsalltag aufzuspüren, mit den Betroffenen nach optimalen Lösungen zu suchen, diese dann als Qualitätsstandard zu vereinbaren und dauerhaft anzuwenden.

**Mathias Tempel**  
Betriebsleitung



**Zusammenkommen**  
*ist ein Beginn.*

**Zusammenbleiben**  
*ist ein Fortschritt.*

**Zusammenarbeiten**  
*ist ein Erfolg.*

(Henry Ford I.)

In diesem Sinne möchten wir uns bei allen unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit bedanken. Wir wünschen Ihnen und uns, dass wir diese Zusammenarbeit immer besser erlernen, und somit die Zukunft der Holzbearbeitungsgeschichte positiv gestalten.

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

### ► Ergänzung zur Historie

Haben Sie einen Fehler in unserer Historie entdeckt?

Haben Sie zusätzliche, wichtige Informationen zu Innovationen in der Branche? Bitte kontaktieren Sie uns. Eine umfangreichere Veröffentlichung planen wir auf unserer neuen Internetseite in 2007.

Höchsmann GmbH • Technologie für Holz

 **Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

### ► Maschinenbewertung?

Wir bieten 2 Faktoren, die hierbei wesentlich sind:

- Durch unsere ausgezeichneten Marktkenntnisse sind wir kompetent.
- Durch unsere soliden Unternehmenswerte sind wir fair.

**Der Einkauf**

Höchsmann GmbH • Technologie für Holz



**Höchsmann**  
TECHNOLOGY FOR WOOD

Deutsche Post 

Entgelt bezahlt  
01662 Meißen

Ein Unternehmen kennt die  
**Geschichte** der **Holzbearbeitung**  
und versucht die Gegenwart zu verstehen  
und die Zukunft zu gestalten

» ...bis zum heutigen  
Stand der Technik. «



*Es grüßt unser Nachwuchs aus den 90ern und 2000ern*

(v.l.n.r.)  
David Höchsmann (2004)  
Silas Polei (2005)  
Martin Tempel (2005)  
Lisa Tempel (1998)  
Anna Tempel (2000)  
Christian Schulz (2000)  
Danielle Höchsmann (1997)  
Maxim Schmidt (2002)  
Carlo Szameitat (1998)  
Stefanie Ziegs (1996)  
Hannah Höchsmann (1995)

**Impressum:**

Herausgeber:  
Höchsmann GmbH

Gestaltung, Satz & Produktion:  
Druckerei Wagner, Verlag und  
Werbung GmbH

**Höchsmann GmbH**

Schwabacher Straße 4  
D-01665 Klipphausen

Telefon 0049 (0) 35204 6510  
Telefax 0049 (0) 35204 65190

info@hoechsmann.com  
www.hoechsmann.com