

# „Aufbrüchiges Graubünden“

von Andrea Florinett

Sa, 23.08.2008 in der Stadthalle Chur



Inhalt:

1. Begrüssung und Vorstellung
2. Einführung zum Thema „Aufbrüchiges Graubünden“
3. Vorstellung der Firma Florinett AG
4. Praxisbericht aus folgenden Betriebszweigen:
  - Forstbetrieb / Stockschläge
  - Bergholzzentrum / Sägerei
  - Tonewood Switzerland / Klangholz
5. Schlusswort

## 1. Begrüssung und Vorstellung

Andrea Florinett, Jhg. 1969

wohnhaft in 7484 Latsch

verheiratet

3 Kinder

Werdegang

## 2. Einführung zum Thema „Aufbrüchiges Graubünden“

Aufbrechen = die „Randregion“ verlassen

Aufbrechen = mit neuen Zielen/Ideen

Ziel = in einer „Randregion“ leben zu dürfen

Idee = mit dem Werkstoff Holz täglich zu arbeiten

Ziel = Wertschöpfung in der Region behalten

Ziel = neue Produkte kreieren

## 3. Vorstellung der Firma

Übersicht der Eckdaten:

1982: Rico Florinett (Bruder) gründet Einzelfirma für Holztransporte

1988: Beginn Forstarbeiten

1990: Einzelfirma hat 10 Mitarbeiter

1996: Gründung der Florinett AG mit Sitz in 7482 Bergün

2000: Das erste Mondholz wird gefällt

2000: Auszeichnung durch Suva zum Vorbildlichen Forstbetrieb

2001: Klangholzproduktion wird aufgenommen

2002: Übernahme Gemeindegereie / Bergholzzentrum Bergün

2004 Verkaufsetiket Klangholz: Tonewood Switzerland



Firma heute:

Florinett AG, Familienunternehmung

Geschäftsführung: Rico und Andrea Florinett

ca. 30 Mitarbeiter in den Bereichen:

- Forstunternehmung und Holzhandel
- Sägerei „Bergholzzentrum“
- Klangholz / Tonewood Switzerland
- Winterdienst und Präparation Schlittelbahn Preda - Bergün

#### **4. Praxisberichte aus den einzelnen Betriebszweigen:**

##### **Forstbetrieb und Stockschläge**

- Holzernte im Gebirgswald (ca. 30'000 m<sup>3</sup> pro Jahr)
- Holzhandel
- Spezialholzerei
- Verbauungen

##### **Bergholzzentrum / Sägerei**

- Schnittwaren und Hobelwaren, hauptsächlich Lärche, Arve und Fichte
  - Rundholz dem optimalen Verwendungszweck zuführen
  - Optimierung der Transporte, Sortierung des Rundholzes
- Holzhandel bedeutet nicht, riesige Marchen auf dem Rundholz zu haben, sondern genügend Holz im Durchlauf zu haben:
- Optimale Sortierung
  - Optimierung der Transporte
  - Gute Konditionen, „Transparente Preise“

##### **Klangholz**

- Wo bekommen wir das schönste und beste Holz zu welchen Konditionen?
- Wo sind die Märkte und Messen?
- Messebesuche
- Verkauf nur mit Internet möglich
- Nur ca. 1 % im Schweizer Markt
- Versand vom Paket bis zum Container
- Umgang mit Reklamationen

Barrieren Klangholzbereich:

- Genug Rundholz
- Sprache
- Politik, z.B. China
- Devisenkurse
- Zollformalitäten / Importbestimmungen

#### **5. Schlusswort**

- Mit 10 % vom geschlagenen Holz generieren wir einen Firmenumsatz von 35 %
- Netzwerk
- Herausforderungen
- Wir sind keine Randregion!

*Wir dürfen dort leben,  
wo das beste und schönste Holz wächst!*