

BAUCENTER SPITTAL 5083
04762
GLABISCHNIG
HOLZFACHMARKT

CHRONIK

CHRONIK DER Fa. HANS GLABISCHNIG KG
A-9800 Spittal/Drau, Lendorferstraße 7
verfaßt von Hans Glabischnig, Geburtsjahr 1919

Der Beruf eines Baustoffhändlers ist mir sicher nicht in die Wiege gelegt worden.

Am 20. Mai 1934 habe ich in Ham-

burg als Schiffsjunge auf einem Motorsegler angeheuert. Dieser 20. Mai war ein Pfingstsonntag, und ich zählte damals genau 14 Jahre und 7 Monate. In



1934 als Schiffsjunge mit Ölzeug und Südwester für stürmische See



1945 Leutnant zur See

den folgenden 12 Jahren bin ich in der halben Welt herumgefahren, und mein

Seefahrerleben ist im Jahre 1945 als erster Wachoffizier des Minensuchbootes M 102 der deutschen Kriegsmarine zu Ende gegangen.

Nach einem verlorenen Krieg habe ich durch Vermittlung von Herrn Dir. Hans Samitz bei den Heraklith-Werken von 1946 bis 1959 Arbeit und Brot gefunden. Dort konnte ich viel lernen, und es war auch ein sicherer Posten. Aber wenn es dem Esel zu wohl wird, geht er aufs Eis.

Am 1. April 1959 (man bedenke: am **1. April!**) gründeten wir in Spittal/Drau, Oberdorf Nr. 5 eine Baustoffhandlung. Wer sind „wir“? - Meine Frau Grete Glabischnig, geprüfte Säuglingsschwester, ausgebildet an der Universitäts-Kinderklinik in München, und mein Cousin mit gleichem Namen, Hans Glabischnig, Jahrgang 1914, langjähriger Drittelführer im Stollenbau bei der UNIVERSALE. Die Namensgleichheit hat oft zu lustigen Verwechslungen geführt. Vom Gründungskapital und vom Fachwissen für den Baustoffhandel

möchte ich lieber nicht sprechen. Von beidem war wenig vorhanden. Vorhanden war nur der Wille, selbständig zu werden.



1959: Das war der Anfang

Das Betriebsgebäude war ein verlassener Stall (heute „Reifen-Sepp“). Der Besitzer hieß Johann Santer, vlg. Gronig. Der Pachtschilling betrug öS 700.- pro Monat, Pachtdauer 10 Jahre. Spittal-Oberdorf ist damals eine rein bäuerliche Gegend gewesen. Wir waren Eindringlinge in eine ländliche Welt. Die Nachbarsleute Franz und Maria Sommeregger haben sich jedoch immer sehr entgegenkommend gezeigt,

was uns am Anfang viel geholfen hat. Der Stall wurde provisorisch adaptiert. In der Milchkammer waren Büro und Buchhaltung untergebracht. Meine erste Tätigkeit als freier Unternehmer bestand darin, den restlichen Mist aus dem Stall hinauszuradeln.

Ein erfahrener Elektromeister hat mir damals folgendes gesagt: „Ich habe immer ein gutes Geschäft gehabt und immer gut verdient. Aber Geld war nie da, weil ich keine Ordnung hatte. Bevor Sie einen Sack Zement verkaufen, müssen Sie eine ordentliche Buchhaltung haben.“ So ungefähr ist es dann auch gehandhabt worden.

Der LKW-Fernverkehr war Ende der 50er-Jahre noch ziemlich unbedeutend. Fast alle Baustoffe, vor allem Zement, wurden damals mit der Bahn befördert. Am Bahnhof hatten unsere Mitbewerber, Dipl.-Ing. Karl Schäffner, der auch Bürgermeister war, sowie die Fa. Konrad Berger und die Landwirtschaftliche Genossenschaft, ihre Lagerhäuser. Der größte Standort-Nachteil

unseres jungen Unternehmens bestand in der Entfernung vom Bahnhof, etwa 2 km. Am Anfang stand nur ein Opel Blitz (übrigens ein Benzinfräser), Tragkraft 1.75 Tonnen, zur Verfügung. Hubstapler kannte man im Baustoffhandel noch nicht. Die Palette wurde erst später geboren. Alles war händisch zu bewegen. Für die Zufuhr von einem Waggon Zement vom Bahnhof zum Lager brauchten wir einen ganzen Tag. Beim Ziegelwerk Kapeller, Lendorf, gab es zu wenig Ziegel. Daher mußten Ziegel von auswärts per Waggon zugekauft werden. Entladezeit der 5.000 bis 6.000 losen Ziegel ebenfalls ein Tag. Unser Sortiment war klein, die Hälfte des Umsatzes entfiel auf Zement. Von den Lieferanten konnten wir wegen des geringen Umsatzes keine guten Konditionen bekommen. Dazu die Transportkosten Bahnhof — Lager, also eine denkbar ungünstige Ausgangslage.

Wir haben daher zuerst versucht, beim „Häuslbauer“ Fuß zu fassen. Hier wurde nicht immer der günstigste Preis

gefordert, oft war das bessere Service entscheidend. Anfang 1960 ist uns aber ein großer Wurf gelungen. Wir hatten den Frächter Grießer gefunden, der uns als Gegenfuhrer Zement und andere Materialien günstig „frei Lager“ lieferte. Damit konnte der große Standort-Nachteil schlagartig beseitigt werden. Wir waren in der Lage, günstigere Preise zu bieten. Das Geschäft wurde nun langsam ausgeweitet.

Das erste Geschäftsjahr endete trotz fleißiger Arbeit mit einem Verlust. Das hat uns drei „Baustoffhändler“ sehr bedrückt. Aber vielleicht war das ganz gut so, denn bekanntlich lernt man aus einer Niederlage mehr, als aus einem Sieg. Im Jahre 1960 schaute schon ein kleiner Gewinn heraus. 1961 ging es dann weiter aufwärts. Ein Steyr Diesel 380, Tragkraft 4 Tonnen, wurde angekauft. Ich habe den großen Führerschein gemacht und auch selbst Zustellungen durchgeführt.

Mit dem neuen Auto wäre aber fast ein Unglück passiert. Der mit Zement beladene Diesel 380 ist am Fratres auf ein



1962: Das war unser schmuckes Wohnhaus in Seeboden. Meine Eltern haben es gebaut. Vater war in jungen Jahren auch recht unternehmungslustig. Als Bauernbursch vom Millstätter Berg ist er 1911 nach Amerika ausgewandert. Seine Kenntnis der englischen Sprache beschränkte sich damals auf die zwei Worte "Yes" und "No". Im Jahre 1913 ist er krank, kränker und immer kränker geworden. Die Malaria hatte ihn überfallen. Diese Krankheit bedeutete nach dem damaligen Stand der ärztlichen Wissenschaft oft das Ende.

Ein amerikanischer Arzt hatte ihm den trockenen Rat gegeben: „Am besten, Sie fahren schnell nach Hause, sonst werden wir sie hier in 8 Wochen eingraben.“ Vater ist dann nach Hause gefahren, und ein halbes Jahr auf der Riegl-alm hat ihn wieder gesund werden lassen.

unbefestigtes Bankett geraten, ist umgekippt und hat sich an einem kleinen Hang überschlagen. Ich sehe noch heute das ölverschmierte Gesicht des Fahrers, der geschockt aber unverletzt aus dem Führerhaus herausgekrochen ist. Der Schaden hielt sich Gott sei Dank in Grenzen.

Gleich am Anfang wären wir fast einem „Spitzbuben“ aufgesessen. Ein Unternehmer holte in kurzen Abständen größere Mengen Baumaterialien, doch mit dem Zahlen hielt er uns monatelang mit allerhand Ausreden hin. Also Klage und Exekution. Für einen Anfänger eine aufregende Sache. Um ja nichts zu verpassen, sind wir zu zweit eine halbe Stunde vor Beginn der Amtshandlung am Tatort erschienen, haben den Beklagten ausfindig gemacht und dem guten Manne in einer nicht sehr zarten Form unseren Standpunkt klargemacht. Bevor es zu Handgreiflichkeiten gekommen ist, hat der Herr plötzlich die Tausender herbeigeschafft. Als der Gerichtsvollzieher er-

schien, hatten wir unser Geld schon im Trockenen. Auf Grund dieses Erfolges haben wir uns dann erst einmal jeder ein großes Bier geleistet.

Mit der Zeit machte sich immer mehr Raummangel bemerkbar. Am Anfang stand uns im Stall nur eine Fläche von etwa 80 m² und etwas Wiese zur Verfügung. Nach und nach hat der Besitzer wohl aus der Tenne das oben liegende Heu verkauft, und wir konnten auch dort leichte Sachen lagern. So wurde der Gedanke wach, eigenen Grund und Boden zu erwerben. Herr Johann Santer hat uns dann Anfang 1963 gleich hinter seinem Stall an der Bundesstraße ca. 2000 m² Grund um den Preis von damals öS 150,- pro m² verkauft. Aus Ersparnisgründen habe ich den Kaufvertrag selbst und ohne Notar gemacht. Das nächste Ziel war, auf eigenem Grund und Boden den Baustoffhandelsbetrieb zu errichten.

Wir hatten immer noch ein kleines Sortiment, etwa 20 bis 25 Artikel. Davon

betrug der Umsatz von Zement rund 50 %. Da wir immer knapp bei Kasse waren, konnten wir uns auch keine großen Lagerbestände leisten. Es hieß also immer, genau aufzupassen, was verlangt wird, und dann schnell zu schauen, wo man das Gewünschte herkriegt. Unangenehm ist es nur manchmal geworden, wenn Dinge verlangt wurden, von denen wir überhaupt nicht wußten, was das sein sollte. Aber man lernt schnell, wenn man muß. Anfang der 60er-Jahre ist dann auch der Lastwagenverkehr mehr in Schwung gekommen. Zuerst ist der Frächter Grießer mit einem 8-Tonner dahergekommen, im Jahr darauf war es schon ein 10-Tonner. Weitere zwei oder drei Jahre später ist er bereits mit Hängerzügen, Tragfähigkeit 15 Tonnen und mehr, vorgefahren. In diese Zeit fällt auch der Beginn des Lieferbetons. Für den Straßenbau hat damals die englische Firma „Ready Mix“ im Osten von Spittal ein Lieferbetonwerk errichtet. Es hat nicht lange gedauert, und die heimischen Betonwerke haben sich auch langsam

auf Silozement umgestellt. Der Fertigbeton war im Kommen. Für uns bedeutete das einen großen Nachteil, da wir keinen Zementgroßhandel hatten.

Am 17. August 1962 ist unser bekannter Mitbewerber, Dipl.-Ing. Karl Schäffner, verstorben. Ende 1963 kam dann plötzlich Horst Essel, ein agiler Kaufmann aus Hermagor, und hat „Schäffner“ übernommen. Jetzt wehte ein frischer Wind. Ob wir wollten oder nicht — wenn wir nicht immer die Dritten oder Letzten bleiben wollten, mußten wir den Zementgroßhandel erreichen. Die Zementwerke hatten damals ein gut funktionierendes Kartell. Die Zementgroßhändler wollten natürlich auch keinen Neuling in ihre Reihen hineinlassen. Um Zementgroßhändler zu werden, mußte man in zwei aufeinanderfolgenden Jahren je 6000 Tonnen Zement umsetzen — ein ganz schöner Brocken. Wir sind dann die Sache kurz entschlossen angegangen. Ende 1965 hat uns Herr Korak von den Wietersdorfer Zementwerken kurz angerufen

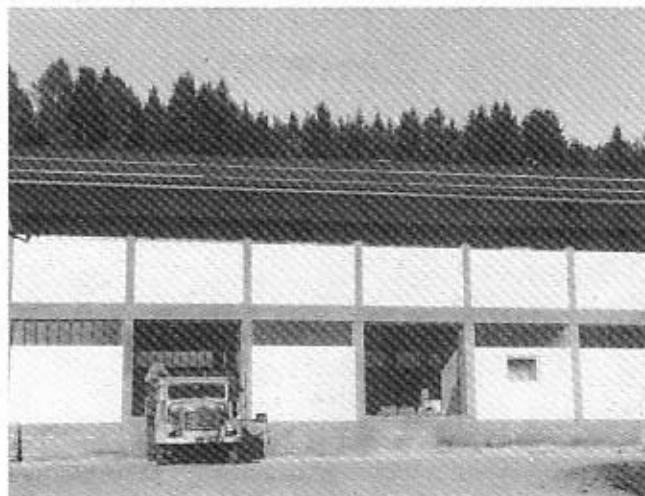
und gesagt: „Jetzt sind Sie Zementgroßhändler!“



Zwei „Baustoffhändler“ in den besten Jahren.

Im Zuge dieser Auseinandersetzungen gab es auch verschlungene Pfade. Einmal konnten wir um ganze öS 100.– einen großen Waggon Eternit-Blumentröge kaufen. Wir sind allerdings auf diesen Trögen ziemlich lange sitzengeblieben, weil wir erst lernen mußten, derartiges zu verkaufen. Anfang 1964 ist mein Cousin Hans Glabischnig aus unserer Firma ausgetreten. Der Neue, ein guter Mann, war Werner Steiner (heute „Heizöl-Steiner“).

Ende 1965 haben wir unseren Nachbarn, Herrn Dipl.-Ing. Hans Mangge, mit der Planung einer Lagerhalle und eines Bürogebäudes beauftragt. Eine Halle, länger als 20 m, noch dazu zweigeschoßig, Nutzlast der Decke 2.000 kg/m², erschien mir zu großzügig. Das Vordach sollte im Norden und Süden so ausgebildet werden, daß wir die Autos unterstellen und auch bei Regen be- und entladen konnten. Heute bin ich froh, daß ich damals dem Rat des Planers gefolgt bin. Im Jahre 1966 ist dann die Halle im Rohbau aufgestellt worden. Bauausführung Fa. Ing. Rupert Thomaschitz.



Die zweistöckige Lagerhalle ist fertig.

Anfang 1967 sind wir in einen Prozeß hineingeschlittert, dessen Gefährlichkeit ich zuerst nicht erkannt habe. Aus heiterem Himmel flatterte mir plötzlich vom Oberlandesgericht Graz eine Vorladung zu einem **Straf**prozeß wegen eines Verstoßes gegen den § 38a des Kartellstrafgesetzes auf den Tisch. Etwas ungläubig habe ich zunächst einmal dieses Schriftstück hin und hergedreht — ich war mir keiner Schuld bewußt. Herr Dr. Ossinger von unserem Verband hat mich dann erst einmal über den Unterschied zwischen einem Straf- und einen Zivilprozeß aufgeklärt. Der § 38a besagt, daß man keine Lieferverträge abschließen darf, in denen man sich verpflichtet, nur von einem Lieferanten — nicht aber von seinem Konkurrenten — zu kaufen. Mit der Linzer Glasspinnerei hatte ich einen solchen „verbotenen“ Vertrag abgeschlossen. Unkenntnis schützt nicht vor Strafe. Die Fa. BASA-GLAS, Stockerau — ein Konkurrent der Linzer Glasspinnerei — hatte das herausgefunden und den Staatsanwalt eingeschaltet. Das Gan-

ze war in der damaligen Zeit ein politischer Prozeß, was ich aber nicht wußte. So bin ich also mit mehreren Männern aus der edlen Zunft der Kärntner Baustoffhändler auf der Anklagebank des Oberlandesgerichtes Graz gelandet. Wer nicht weiß, wie eine Anklagebank in einem Strafprozeß aussieht: einfache Holzbank, vielfach abgewetzt, KEINE Rückenlehne! Große Verhandlung, sprich Theater, der Staatsanwalt in schwungvoller Robe als Ankläger, Vernehmung der Angeklagten und natürlich „glänzende Plädoyers“ unserer Verteidiger. Aber der junge Richter hatte anscheinend nicht richtig hingehört. Er zog nämlich zum Ende der Verhandlung unter seinem Aktenstapel eine kleine Mappe heraus und las das bereits vorgefertigte Urteil kurz und bündig vor: alle Angeklagten sind im Sinne der Anklage schuldig, Strafe je 8 Tage gelinden Arrest, bedingt.

Ein Tag nach meiner strafrechtlichen Verurteilung hat meine liebevolle Ehefrau wie immer das Frühstück herge-

richtet — für mich Wasser und Brot. Auf meine Frage warum und wieso — die Antwort: „Sträflingskost“.

Die meisten Angeklagten haben Berufung eingelegt, ich nicht — was ein grober Fehler war. Inzwischen hatte die Klägerin BASA-GLAS, Stockerau, Konkurs angemeldet. Es dauerte gar nicht lange, da wurde ich von dieser Firma auf einen Schadenersatz von **damals 3,4 Millionen Schilling** verklagt. Begründung: ich und andere hätten ihr auf rechtswidrige Weise nichts abgekauft und wir seien daher schuld an der Pleite. Beweis: der verlorene Strafprozeß. Da bin ich denn doch etwas blaß geworden. Es begann jetzt ein zermürbender Zivilprozeß mit einem **heutigen** Streitwert von etwa 10 bis 12 Millionen Schilling. Die Kosten kann sich jeder selbst ausrechnen. Es wurde nun mit Gutachten, Gegengutachten, Obergutachten und ähnlich teuren Prozeduren vor Gericht gearbeitet. Plötzlich ist der Kläger verstorben, der Prozeß war zu Ende. Es waren nur noch die Kosten zu berappen.

Das Fertigfenster

Seit einigen hundert Jahren fertigte der Tischler das Fenster. In einem Zeitraum von 6 bis 8 Jahren hat die Industrie dem Tischlerhandwerk diese Arbeit weggenommen. Wie ist das gekommen?

Anfang der 70er-Jahre ist so langsam das industriell gefertigte Fenster auf den Markt gekommen. Ungefähr gleichzeitig haben sich drei **große** Fenstererzeuger etabliert: GIMM in Nordfrankreich, MEETH in der Eifel (Westdeutschland) und ALDRA in Schleswig-Holstein. Von heute auf morgen sind Fertigfenster LKW-zugsweise auch in Österreich verkauft worden. Ich glaubte hier das große Geschäft zu wittern, und wir wollten daran mitnaschen. Bisher hatte ich mit Lieferanten gearbeitet, die 100 oder 200 km von mir entfernt waren. Nun war der Lieferant etwa 1000 km weit weg, da gelten andere Gesetze.

Mitte 1972 machte ich einen Besuch bei MEETH in Wallscheid an der Eifel, besichtigte die Fabrik und hatte längere Unterredungen mit Herrn Meeth jun. Denn vom Fenstergeschäft verstand ich

damals ja nichts. Die Angebote waren verführerisch. Verführerisch ist schön, kann aber auch gefährlich sein.

Geboten wurde ein ausgereiftes Programm, Gebietsschutz, hohe Rabatte, Zahlungsziele von einem halben Jahr und mehr, Unterstützung bei der Werbung. ABER: Lieferung nur in größeren Mengen, kein Rückgaberecht, angeblich gute Qualität. Das MAHAGONI-Fenster war hierzulande damals eine Neuheit, und das Wort „MAHAGONI“ hatte eine große Zugkraft.

Also sind wir die Sache angegangen. Zwei Mann wurden zur Einschulung in die Eifel geschickt, Prospekte wurden aufgelegt, in unserer Umgebung etwa 10 Schaufenster eingerichtet, der erste Stock der Lagerhalle mit Regalen versehen. Bei vielen Kundenbesuchen wurde das MAHAGONI-Fenster propagiert. Der Verkauf entwickelte sich überraschend gut. Es zeigte sich aber bald, daß wir — auch wegen der großen Entfernung — unsere Lagerbestände dauernd vergrößern mußten. Bald

war der ganze erste Stock ein Fensterlager. Die finanzielle Belastung war groß, doch das Geschäft lief glänzend, wenn auch mit einigen Risiken.



1972: Die Westseite des Betriebes

Bei einem Besuch Ende 1974 in Wallscheid wurde ich plötzlich gewahr, daß verführerisch auch gefährlich sein kann. Die Fabrik stand still. Kein Fenster lief vom Band, die Lager waren voll. Ich hatte keine Ahnung, warum. Herr Meeth jun. erklärte mir mit Bestimmtheit, die Konkurrenzverhältnisse hätten sich sehr geändert. Vor zwei Jahren waren drei Fenster-Erzeuger am Werk, heute seien es 10 und übermorgen

gen würden es wohl 100 sein. So ungefähr ist es dann auch gekommen. MEETH könne das bisher hochwertige MAHAGONI-Fenster nicht mehr verkaufen. Er werde daher in Kürze ein billigeres Fenster herausbringen. Ich fragte ihn, was ich mit meinen großen Lagerbeständen machen solle, wenn ich nun nichts mehr nachbekomme, und warum er mich nicht von der Entwicklung verständigt habe. Herr Meeth jun. zuckte nur die Achseln — das war alles. Aus etwa 1000 km Entfernung hatte ich die Situation nicht richtig eingeschätzt, meine Witterung war falsch. Aus dem großen Geschäft mit dem schnellen Geld ist ein verlustreicher Abverkauf von unseren nunmehr alten Lagerbeständen geworden. Man lernt nie aus im Leben.

Anfang der 70er-Jahre ist uns die erste große Insolvenz in die Quere gekommen. Die Fa. Ing. Rudolf Maier, Obervellach, hatte Konkurs angemeldet. Wir waren länger als ein Jahrzehnt Hauptlieferant dieser Firma. Das war ein gro-

ßer Brocken, der uns zwar nicht umgebracht hat, aber wir sind in Bedrängnis geraten. In dieser Sache hatte ich schon vorsorglich geklagt und auch 2 Prozesse gewonnen. Aber schließlich konnte ich die Urteile nur in den Schornstein schreiben. Wir hatten den großen Brocken verloren und mußten nun auch noch die Kosten bezahlen, denn der Gegner hatte nichts mehr. Das habe ich mir gemerkt! Herr Ing. Rudolf Maier war schon kränklich und ist im Laufe des Verfahrens verstorben. An einem kalten Wintertag haben wir als letzten Gruß ein Sträußchen Immergrün auf das Grab unseres langjährigen Partners gelegt.

Es sind dann in den nächsten Jahren noch einige größere Insolvenzen über die Bühne gegangen. Die Fa. Schader-Bau, Möllbrücke, mußte Konkurs anmelden, und auch die Fa. Thomas Feichter, ebenfalls Möllbrücke, hat Pleite gemacht. Bei Feichter waren wir seit 15 Jahren Hauptlieferant. Aber aus der Erfahrung von Obervellach wachsam

geworden, haben wir uns überall rechtzeitig herausgeschlängelt, und andere mußten in den sauren Apfel beißen.

In diese Zeit fällt auch ein Einbruch bei unserer Firma. Die Türen wurden aufgestemmt, die Kasse ausgeraubt, die Schreibtische durchwühlt — kurzum ein Chaos. Im Zuge der Ermittlungen stellte sich heraus, daß der Einbrecher unser Lagerarbeiter war. Der Mann war bewaffnet, er wurde bei der Verfolgung von einem Beamten in der Lagerstraße erschossen.

Dieser tragische Fall hatte aber auch eine heitere Note. Ich war damals Kassier des Rudervereines „Wiking“, Spittal. In einer Lade meines Schreibtisches waren unter anderem die Erlagscheine des Rudervereines aufbewahrt. Beim Einräumen sind durch eine Schlampelei diese Erlagscheine mit denen unserer Firma durcheinandergekommen. Und wieder durch eine Schlampelei ist so ein Rudervereins-Erlagschein einer Rechnung über rund öS 59.000.– an einen Lieserhofener Kunden beigelegt

worden. Dieser Kunde hat den Erlagschein nicht genau angeschaut, ihn ausgefüllt und das Geld eingezahlt. Einige Tage später hat er den Irrtum bemerkt und ist aufgeregt in die Firma gekommen, um mich zur Rede zu stellen. Ich antwortete, wir hätten gedacht, er wolle dem Ruderverein eine größere Spende machen. Er erwiderte aber sehr energisch, ihm läge nichts ferner, er wolle gleich und auf der Stelle sein Geld zurückhaben. Was dann auch mit tiefen Verbeugungen und gehörigen Entschuldigungen geschehen ist.



Seit 30 Jahren bin ich aktives Mitglied des Rudervereines WIKING; in dieser Zeit habe ich jährlich 500 bis 1000 km „zusammengebracht“.

Gedankensplitter . . .

Im Logbuch des RV Wiking Spittal fand sich am 14. August 1995 folgende Eintragung:

*Ausfahrt mit „Lurnbichl“, Zweier ohne Steuermann, Ing. Willi Petrovic und **Hans Glabitschnig**, 7 km, Fahrzeit 80 Minuten.*

Bemerkung: Wir beide bringen zusammen gute 160 Jahre auf das Wasser, wer kann mehr? Bitte melden!

Buchhaltung und Verrechnung hat Frau Grete, die geprüfte Säuglingsschwester, mustergültig geführt. Wir waren immer auf dem Laufenden. In notwendigen Fällen sind wir auch selbst kassieren gegangen. Besondere Verdienste hat sich dabei meine liebe Ehefrau erworben. Vor allem bei Männern ist sie immer gut angekommen. Man sollte nicht das sanfte Streicheln einer charmanten Frau über eine rauhe Männerhand unterschätzen. Wenn Not am Manne war, konnte man aber die tüchtige Handelsfrau auch etwa beim Ausladen von Drainagerohren oder beim Stapeln von Heraklith-Platten beobachten.

Das viele und langatmige Telefonieren

im Büro hat mich oft geärgert. Um das einzudämmen, habe ich auf jeden Apparat einen Zettel angebracht:

ACHTUNG TELEFONITIS!

Ich bin aber nie draufgekommen, ob das auch etwas genützt hat. Die Telefonrechnungen waren mir jedenfalls immer zu hoch. Bei meinen Reisen bin ich gerne in ein Gasthaus in Judenburg, gegenüber der Stadtpfarrkirche, eingekehrt. Die Aufschrift über der Türe hat mir so gut gefallen, die da lautete: „Und is a Mensch saudumm, kauft er sich a alts Haus und bauts wieder um“.

Sämtliche Waren wurden immer noch händisch manipuliert. Die manuellen Anforderungen waren oft enorm. Ein Beispiel: eines Morgens standen drei Fernlastzüge der Fa. Cervinka mit je 22 Tonnen Sackzement vor dem Lager. Zu dritt haben wir diese 66 Tonnen in 2 Stunden und 45 Minuten mit der Hand abgeladen. Dann ist aber wohl ein kühles Bier durch die durstigen Kehlen geronnen.

Ende der 60er-Jahre ist langsam der Hubstapler und die Palette in den Baustoffhandel eingedrungen. Wir konnten aber nichts damit anfangen, weil die Räumlichkeiten nicht dafür geeignet waren. Ende 1969 war jedoch der Pachtvertrag für den alten Stall abgelaufen. Die Lagerhalle wurde fertiggestellt und provisorische Büroräume hineingebaut. Am 1. Jänner 1970 war die Fa. Hans Glabischnig zur Gänze in eigenen Räumen und auf eigenem Grund und Boden untergebracht.



1979: Ein Teil unseres Freilagerplatzes

Nach einigen Jahren geschäftlicher Tätigkeit wurde auch mit der Werbung begonnen. Sie lief unter folgendem Slogan:

**Baustoffe Glabischnig, Spittal —
die zweitbeste Baustoffhandlung
von Mitteleuropa.**



Werbung an der Bundesstraße

Gleich am Beginn dieser Aktion bekam ich den Anruf eines Bekannten, der da sagte: „Wie kannst Du Deine kleine Firma als die zweitgrößte bezeichnen?“ Ich antwortete wahrheitsgemäß: „Lese genau, es heißt nicht die zweitgrößte, sondern die zweitbeste Baustoffhandlung.“ Damit war der Mann wieder zufrieden.



Tochter Ilse Buchner geb. Glabischnig

1971 fand ein wichtiges Ereignis für die Fa. Glabischnig statt: Tochter Ilse (heute Frau Buchner) kehrte nach eineinhalb Jahren in der großen Welt aus London, etwas modern gestylt, in das Elternhaus zurück. Nach einigen ungeschlüssigen Wochen hat sie sich aber

rasch wieder akklimatisiert. Eines Tages erschien sie wieder kärntnerisch gewandt im Geschäft, nahm den Besen und begann, die Lagerhalle auszukehren. Ilse stand schon mit 8 Jahren manchmal hinter dem Verkaufspult. Ihr Problem war damals immer, bei Barverkäufen den richtigen Skonto auszurechnen. Dieses Problem hat sie heute nicht mehr.



Schwiegersohn Hannes Buchner

Am 1. April 1975 (man bedenke: am **1. April**) kam neuer Zuwachs in die Firma. Bis zum Bauch im Schnee sind Schwiegersohn Hannes Buchner, geboren 1945, und ich zum Lager gewartet. Hannes hatte zuvor eine Reihe von Jah-

ren bei der Fa. Ing. Sepp Aichholzer, Spittal, als Bauingenieur gearbeitet. Er werkelt nun schon mehr als 20 Jahre in unserem Unternehmen mit. Ideen und die Tatkraft der Jugend haben sich bald positiv bemerkbar gemacht. Ein neuer Hubstapler wurde gekauft, der



1978: Staplerarbeit

Fahrzeugpark erneuert, und im Jahre 1977 ist ein kleines Bürogebäude dazugebaut worden.

Das Geschäft konnte so immer mehr ausgeweitet werden. Ende der 70er-Jahre stellte sich ein neues Problem — das Generationsproblem. Wohl ein Jahr lang habe ich herumgefragt bei den sogenannten Experten, beim Gericht, beim Finanzamt, habe Bücher studiert und eben mit den Familienmitgliedern das Thema besprochen. Es war nicht immer Einstimmigkeit gegeben. Aber letzten Endes kommen halt doch beim Reden die Leute zusammen. Aus Ersparnisgründen habe ich letztlich den Gesellschaftsvertrag selbst gemacht.



1979: Luftbild

Mit 1. Jänner 1980 wurde eine Kommanditgesellschaft gegründet. Hannes Buchner als Geschäftsführer und Komplementär, Ilse Buchner als Komplementärin, Grete und Hans Glabischnig als Kommanditisten. Auf zwei maschinengeschriebenen Seiten war alles untergebracht. Der Vertrag hält heute noch und hat auch die steuerlichen Änderungen der vergangenen Jahre gut überstanden.

Nach einigem Tauziehen fand ich mich auf einem kleineren Sessel in einem kleineren Büro mit kleineren Aufgaben wieder. Und so werke ich heute mit 76 Jahren immer noch an den kleineren Aufgaben mit.

Meine Frau und ich sind zunächst auf Reisen gegangen. Wir haben die erste Tochter, Ulli, die früher auch manchmal in der Firma gearbeitet hat, dann aber 1972 in die USA ausgewandert ist, in Colorado besucht. Eines Tages überraschte Ulli uns mit einer tollen Idee. Wir sollten uns **HISTORISCH** fotografieren lassen.

Sie schleppte uns in ein altmodisches Fotostudio, stülpte uns Trapper- und Fallensteller-Kleidung über, die Frauen zeitgemäß toll aufgemascherlt — und was dabei herausgekommen ist, zeigt das Foto.



1980: Als „Trapperfamilie“ in Colorado/USA. Von links nach rechts: Unser amerikanischer Schwiegersohn Guy, ein finster blickender Geselle mit Rinderpeitsche, Ehefrau Grete und Tochter Ulli, altertümlich hochgestylt, und am Schluß der Mann mit der zielsicheren Büchse — Hans Glabischnig. Wir haben das Bild einige Jahre im Verkaufsraum aufgehängt — es hat oft für Heiterkeit gesorgt.

Bei einer späteren Tramp-Tour durch Schottland ist wieder ein Foto entstan-

den. Wer genau hinschaut, wird bemerken, daß meine Frau mich im Schottenkilt beinahe bewundernd anschaut. Wenn ich heute nach 48jähriger Ehe im Alltagsgewand vor ihr stehe, schaut sie mich nicht immer bewundernd an.



Auf Tramp-Tour in Schottland

In der ersten Hälfte der 80er-Jahre ist das Geschäft rasch und oft mit ziemlichen Risiken ausgeweitet worden. Die Do-it-yourself-Bewegung war immer mehr im Kommen. Es wurde eine Zufahrt zur Bundesstraße gebaut und Vorbereitungen für die Errichtung eines Baumarktes getroffen. Auf einem nahegelegenen Grund der ÖBB konnte ein neuer Lagerplatz errichtet werden. Im Jahre 1986 ist die Lagerhalle umgebaut und wesentlich erweitert worden.



Unser Harald lächelt in die Sonne

So ist denn am 1. April 1987 (man bedenke: **wieder am 1. April**) ein neuer Baumarkt eröffnet worden.



1995: Der Baumarkt von Westen

ACHDUNG! Kombjuder-Raum

Dieser Raum is vull bis under di Deggn
midd'm dollstn elektrischn
und vullelektronischn Graffl.

Stauer und schauer derf a jeder,
obber rumworschdln und Knepfler driggn
af dem Kombjuder derfn blous mir,
di Exberdn.

Der Computerraum

Die Fa. Hans Glabischnig KG hatte damit ein zweites Standbein. Einige Jahre danach wurde ein sündhaft teurer Computer angeschafft.

In den letzten Jahren haben wir uns mehr auf den Holzfachmarkt spezialisiert. Das Foto zeigt einen Werkstattwagen.



Wir beschäftigen z. B. 3 speziell geschulte Tischler. Es werden vor Ort Fenster und Türen montiert, Parkettböden verlegt, vorgefertigte Stiegen montiert usw. Für uns ist das heute eine Marktlücke, wo wir durch ein besseres Service zum Erfolg kommen wollen.

Details der letzten 15 Jahre sollen dem nächsten Chronisten vorbehalten bleiben.

So sind wir denn älter geworden; die Spanielhündin „Witti“ (im nebenstehenden Foto links unten) hat uns in den letzten 10 Jahren dabei begleitet. Witti und ich gehen jeden Tag und bei jedem Wetter um 6.30 Uhr morgens aus

dem Haus. Ein einstündiger Spaziergang tut uns beiden immer gut.

Diese kleine Chronik ist unseren Freunden und Partnern gewidmet. Wir verbinden damit die Bitte, uns weiterhin ihr Vertrauen zu geben, das wir durch eine flotte und reelle Arbeit rechtfertigen wollen.

Hans Glabischnig

1. März 1996



1995: So sind wir denn älter geworden

BAUCENTER SPITAL 5083
04762
GLABISCHNIG
HOLZFACHMARKT