

# Deutsche Handwerks Zeitung

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN MITTELSTAND

## Mit Investitionen die Zukunft sichern

**Im Gespräch mit Schreinermeister Josef Eibl aus Aham, der mit seinen Produkten weltweit präsent ist**

Schreinermeister Josef Eibl bedient vom niederbayerischen Aham aus exklusive Märkte rund um den Globus. 20 Prozent seiner Aufträge gehen ins Ausland. 25 Mitarbeiter beschäftigt er. Während der 38-Jährige die Auftragsbücher füllt, zeichnet Ehefrau Silvia für die Buchhaltung verantwortlich.

Drei Standbeine zählt Eibls Unternehmen. „Da ist einmal die klassische Schreinerei mit Innenausbau für den gewerblich-öffentlichen Bereich. Dann unsere Waschtischkonfektion und die Arbeitsplatten aus dem langlebigen Mineralwerkstoff Varicor. Und schließlich liefern wir weltweit für die Modebranche Point-of-Sale-Material, das als Dekomaterial die Schaufenster ziert.“

### Exklusive Kunden

Seine Kunden sind so exklusiv wie seine Leistungen. „Wir möblieren für einen Schweizer Luxuswäschehersteller die Shops, haben die Villa eines griechischen Reeders mit Waschtischen, Duschen und Wandverkleidungen ausgerüstet und Waschtische für den Flughafen in Algerien geliefert“, erzählt der zweifache Familienvater. Selbst ein Luxusdampfer auf dem Nil schmückt sich mit Eibls Varicor-Waschtischen. Da durfte er sich über die Unterstützung der Mitarbeiter von „Bayern Handwerk International“ freuen, die bei der Verschiffung der Ware nach Kairo halfen. Und während des Papstbesuches in Deutschland möblierte er im Vatikan einen Dessousshop.

### Mund-zu-Mund-Propaganda

Ob Kliniken, Einkaufszentren, Flughäfen oder Hotels – Eibls Leistungen sind gefragt von London über Prag bis Kairo. „Ladeneinrichtungen mit Eibls Handschrift finden sich im Kaufhaus Harrods in London ebenso wie im Hotel Hilton in Prag. „Die Aufträge erhalten wir meist im Wege der Mund-zu-Mund-Propaganda“, sagt er. Auch Niederbayern sei ein wichtiger Markt. „Allein im Bäderdreieck Füssing, Birnbach, Griesbach haben wir 2.000 unserer Waschtische montiert“. Seine Referenzliste ist lang. Auf ihr stehen unter anderem der Flughafen München, das Messegelände in München-Riem oder das Senatsgebäude in Prag.

Mit seinem modernen Maschinenpark ist er in der Lage, nahezu jeden Auftrag auszuführen. „Und wenn ich nur Spanplatten zerschneide, dann mache ich das eben auch.“ Die für Eibl vorwiegend individuell gefertigten Maschinen belegen dicht aneinandergereiht die beiden Stockwerke seines Betriebs. Hergestellt sind sie meist in Deutschland. Eibl hat da seine festen

Grundsätze. „Die Kaufkraft sollte in der Region bleiben. Wir wollen den heimischen Markt stärken. Und wenn ich einen Schuhladen ausrüste, dann kaufe ich dort künftig meine Schuhe.“ Auch als Erfinder hat er sich einen Namen gemacht. So hat er die Aluprofile für Wandverkleidungen selbst entwickelt. Für den quirligen Schreinermeister in der vierten Generation ist Niederbayern „eindeutig ein Technologiestandort mit rührigen Menschen“. Da sei in den Menschen der feste Wille verankert, etwas leisten zu wollen. Seinen Mitarbeitern dankt er Fleiß und Einsatz, indem er regelmäßig kräftig investiert. „Ich brauche keine Yacht und keine Zweitwohnung in Kitzbühl“, meint er. „Wichtig ist mir das gute Betriebsklima.“

### **Regelmäßige Investitionen**

Unsere Mitarbeiter fühlen sich wohl bei uns.“ Als Arbeitgeber schwört er auf die Mentalität, die die Arbeitnehmer in Ostbayern auszeichnet. „Nur die Handwerker selbst sollten ein bisschen selbstbewusster sein“, wünscht er sich. Denn die seien viel, viel besser als ihr Ruf.

Weiterführende Informationen gibt es im Internet unter:  
[www.Eibl-GmbH.de](http://www.Eibl-GmbH.de)

erstellt am 28.02.2008



Schreinermeister Josef Eibl (links im Bild) im Gespräch mit einem Mitarbeiter. Foto: HWK