

Höchsmann
TECHNOLOGY FOR WOOD

Branchenjournal 2018

INNOVAUKTION



FESTOOL

Neuwertige Artikel
zu extrem günstigen
Startpreisen!



+ NEU: ONLINE-BEWERTUNG + + WOOD TEC VALUE - (SEITE 4) + + ONLINE-BERWERTUNG



HOLZMA HPP 380 /43/43/X
Baujahr 2013



FELDER F 38, Baujahr 2012
Startpreis: 1.000 EUR



BÜTFERING SWT 325 /CH, Baujahr 2013
Startpreis: 10.000 EUR

WOOD TEC FAMILY

Expertise für das Holzgewerbe

Ist Ihnen eigentlich bewusst, dass sämtliche Maschinen in Ihrer Werkstatt oder Fertigung Gebrauchsmaschinen sind? Nein? Ist aber so! Die meisten durchlaufen irgendwann einen Prozess der Bewertung, der Vermarktung und des profitablen Wechsels zu einem neuen Nutzer. Damit kennen wir uns richtig gut aus.

Herzlich Willkommen beim Gebrauchsmaschinen-Spezialisten Höchsmann.

Lernen Sie unsere WOOD TEC FAMILY kennen - eine eng verbundene Gemeinschaft: einerseits innig vernetzt und andererseits so individuell und eigenständig, wie man das von souveränen Familienmitgliedern erwarten darf.

Den Titel des Heftes widmeten wir dem am stärksten wachsenden und innovativen Geschäftsfeld - WOOD TEC AUCTION. Mehrere attraktive Versteigerungen laufen derzeit; die Angebote ziehen sich wie ein roter Faden durch das Heft.

In diesem Journal geht es aber um weitaus mehr als um Versteigerungen, die nach wie vor für uns ein Zusatzgeschäft sind. Sie finden über WOOD TEC MACHINES Wissenswertes über unser Kerngeschäft - den Handel mit jungen, gebrauchten Hightech-Maschinen.

In den letzten 18 Monaten hat sich in unserem Hause mehr getan als jemals zuvor: 4800 m² neue Hallenfläche, 4000 neue Webseiten, 22 neue Mitarbeiter, 2 neue Standorte im Ausland und eine Buchveröffentlichung.

Darüber hinaus berichten wir über die Fortschritte des beliebten Online-Lexikons WOOD TEC PEDIA.

Als besonderes Highlight stellen wir erstmals WOOD TEC VALUE vor. Diese automatische Bewertungsplattform für Holzbearbeitungsmaschinen ist eine Innovation für alle, die Interesse an objektiv errechneten Preisen für gebrauchte Holztechnik haben. Ab sofort kann man Preise für viele Holzbearbeitungsmaschinen per Mausklick von unserer Website abrufen.

Viele weitere, interessante Angehörige der WOOD TEC FAMILY sowie Berichte und Hintergründe erwarten Sie auf den folgenden Seiten. Wir wünschen unseren geschätzten Geschäftspartnern eine abwechslungsreiche und profitable Lektüre.

Freundlich grüßen



Stefan Höchsmann
Geschäftsführer



Mathias Tempel
Prokurist



+ WOOD TEC AUCTION + + TIPPS FÜR AUKTIONSKÄUFER - (SEITE 9) + + INNOVATIVE



FELDER AD 741, Baujahr 2004
Startpreis: 1.000 EUR



ALTENDORF F90, Baujahr 1994
Startpreis: 1.000 EUR



SCHMALZ PVT-2-VARIANTE, Baujahr 2003
Startpreis: 50 EUR

INHALT

NEU!

Titelthema

INNOVATIONSAUKTION

- 2 WOOD TEC FAMILY**
Expertise für das Holzgewerbe
- 4 WOOD TEC VALUE**
Maschinenbewertungen per Mausclick
- 6 WOOD TEC MACHINES**
Hightech mit Kompetenz und Service
- 8 WOOD TEC AUCTION**
Auktionen mit frischen Ideen
- 14 WOOD TEC PEDIA**
Update des beliebten Holzmaschinenlexikons
- 16 WOOD TEC HISTORY**
Fundgrube für Technikfreunde
- 17 WOOD TEC EXPO**
Bewährte Holztechnik entdecken und erleben
- 18 WOOD TEC EXPANSION**
Neue Standorte in Italien und Österreich
- 20 WOOD TEC CULTURE**
Werte schaffen Wachstum
- 21 WOOD TEC TRUST**
Vertrauen durch Solidität und Bonität
- 22 WOOD TEC READER**
Gegen den Strom der Gestressten
- 24 AUKTIONSTERMINE**

Impressum

Herausgeber: **Höchsmann GmbH**
TECHNOLOGY FOR WOOD
Schwabacher Str. 4, 01665 Klipphausen
+49 35204 651-0

Telefon: info@hoechsmann.com
E-Mail: info@hoechsmann.com
Redaktion: Höchsmann GmbH
Website: www.hoechsmann.com
Layout: www.rembrandt-hennig.de
Fotos: Höchsmann, fotolia (Seite 1)

TAGESPREISAUKTION - (SEITE 11) + + WOOD TEC AUCTION + + TIPPS FÜR AUKTIONSK



FESTOOL DOMINO DF 500 Q-Set, NEU
Startpreis: 200 EUR



FELDER FD 921, Baujahr 2011
Startpreis: 1.000 EUR



FESTOOL OF 1010 EBQ, Neumaschine
Startpreis: 100 EUR

WOOD TEC VALUE

Maschinenbewertungen per Mausklick



Startseite WOOD TEC VALUE

Als ich 1992 nach dem Umzug in den Osten mit meinem ersten Computer arbeitete, war das ein Quantensprung. Als die Firma Höschmann Mitte der Neunziger die erste Digitalkamera anschaffte, war das eine Revolution. Das Internet war zu dieser Zeit noch nicht von Maschinenbiestern oder -suchern bevölkert. Als wir 1998 mit unserer ersten Website online gingen und viele Marktteilnehmer folgten, konnte man quasi zusehen, wie der gesamte Gebrauchtmarkt in ganz neue Entwicklungssphären katapultiert wurde.

Aber auch heute gibt es bahnbrechende Innovationen: Seit März 2018 ist die WOOD TEC FAMILY auf www.hoehschmann.com um ein Familienmitglied gewachsen. Hinter dem Namen WOOD TEC VALUE verbirgt sich eine Bewertungsplattform für gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen. Für mich ist dieser Online-Preisrechner die wichtigste Branchenneuheit der letzten Jahre.

Die Innovation: Transparenz der Preise

Gebrauchtmaschinenpreise im Internet sind an sich nichts Spektakuläres. Aber was man findet, ist häufig schwer für den Laien zu in-

terpretieren. Manche Maschinen werden unzureichend beschrieben, andere sind reparaturbedürftig. Zu variabel sind die Gewinnmargen der Händler und zu unterschiedlich die Preisvorstellungen der Anbieter. Nicht selten sieht man zwei Maschinen, die vom Typ und Baujahr haargenau zusammen passen, doch bei den Preisen sind sie Welten auseinander. Welcher Preis ist der richtige Marktpreis?

Maschinenbewertung leicht gemacht

Die Veröffentlichung von WOOD TEC VALUE markiert einen Wendepunkt zum Thema Marktpreise und sorgt in unserer Branche für wesentlich mehr Preistransparenz. Die Plattform baut auf unserer langjährigen Expertise im Bereich der Holzbearbeitungstechnik. Sie greift zur Berechnung auf unsere hausinterne Maschinendatenbank zurück. Durch ausgeklügelte Algorithmen und eine benutzerfreundliche Menüführung ist das System schon heute in der Lage, einen hohen Anteil der marktrelevanten Anfragen mit realistischen Marktpreisen zu beantworten. Die Datenbasis wächst kontinuierlich und erlaubt stetig präzisere und umfangreichere Berechnungen; das System lernt quasi selbst.

+ + WOOD TEC MACHINES - (SEITE 6) + + EXPERTISE FÜR HOLZVERARBEITER + + 11. 9



IMA COMBIMA K/II/R75 /660/F/R1,5
Baujahr 1999



ABUS LS 250 kg, Baujahr 2000
Startpreis: 500 EUR



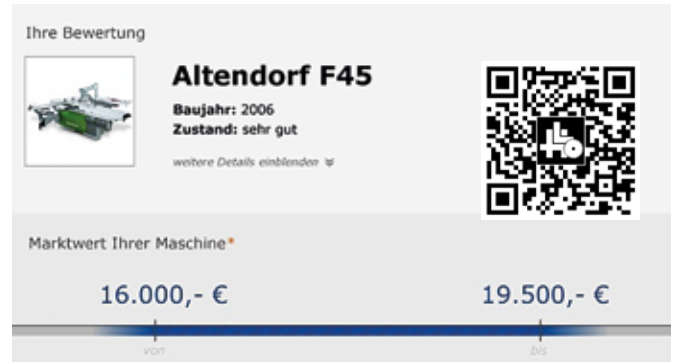
HOLZ-HER 1230, Baujahr 2000
Startpreis: 1.000 EUR

Das Motiv: Exzellenz der Website

Die Weitergabe unserer Preiskompetenz ans Internet war für uns keine leichte Entscheidung und ist zweifellos gewagt. Warum wir uns nach Abwägung der „Risiken und Nebenwirkungen“ dafür entschieden haben, hat etwas damit zu tun, dass wir die Bedeutung unserer Website stärken wollen. Vor sieben Jahren veröffentlichten wir WOOD TEC PEDIA und gaben damit technisches Know-How an die Branche preis. Viele fragten uns danach: „Warum habt ihr denn das gemacht?“ und „Was habt ihr davon?“. Heute muss ich sagen: Durch diese Veröffentlichung helfen wir sicherlich manchem Wettbewerber mit technischen Informationen. Auf der anderen Seite profitieren wir insbesondere dadurch, dass hausintern ein Prozess des permanenten Lernens einsetzte und beim Suchmaschinenranking kamen wir einen entscheidenden Schritt vorwärts. Die Veröffentlichung stärkte unseren guten Ruf als Expertenfirma wesentlich. Von WOOD TEC VALUE versprechen wir uns ähnliche Effekte.

Die Herausforderungen: Was das System leistet.

Welchen Marktwert hat diese Maschine? Einem großen Handelshaus für Gebrauchtmachines stellt sich diese Frage im Einkauf und im Verkauf ständig. Aus der Not der ungenauen Preiseinschätzung machten wir eine Tugend; wir begannen Informationen zur Ausstattung, zum Baujahr, zum Zustand u.s.w. von Holztechnik zu sammeln und kombinierten diese mit Neu- und Gebraucht-Preisen. Das Ergebnis ist eine gigantische Datenbank, die in der Lage ist, zu tausenden Maschinen, die in den vergangenen ca. 50 Jahren produziert wur-



Beispiel einer Marktpreisermittlung
Mehr unter <https://www.hoechsmann.com/bewertung>

den, realistische Marktpreise in Form einer Preisspanne auszugeben. Verständlich ist, dass das System nur so gut sein kann, wie die Qualität und Quantität der verfügbaren Informationen. Um realistische Ergebnisse auszugeben, bauten wir bewusst einige Schutzmechanismen ein, die beispielsweise bei sehr jungen, sehr hochwertigen, sehr alten oder preiswerten Maschinen zu einer individuellen Bewertung durch unsere Marktexperten führen. Wenn das System erkennt, dass das Bewertungsergebnis zu ungenau ausfällt, weil zu wenige Preise vorliegen oder diese aufgrund der Maschinenausstattung zu unterschiedlich sind, erhält der Interessent eine entsprechende Information. Grundsätzlich steht die Bewertungsplattform allen Preisinteressierten zur Verfügung; nach einmaliger Anmeldung ist es möglich, mehrere Bewertungen kostenfrei durchführen zu lassen.

Stefan Höchsmann



Maschinendaten eingeben
Nach einmaliger Anmeldung wählt der Interessent aus tausenden Maschinendaten sein Modell aus.

Marktpreis ermitteln
Blitzschnell ermittelt WOOD TEC VALUE eine Marktpreis-Spanne oder gibt eine Information aus, die zu einer individuellen Bewertung führt.

Vermarktungsstrategie wählen
Wollen Sie die Maschine nur bewerten oder schnell verkaufen oder suchen Sie nach dem maximalen Erlös? Das System schlägt verschiedene Vermarktungsstrategien vor.

Verkauf organisieren
Setzen Sie auf die Expertise eines Gebrauchtmachines-Spezialisten mit der Erfahrung aus vielen Jahren Maschinenhandel und tausenden Ein- und Verkäufen. Individuelle, faire Beratung inklusive.

600 m² MASCHINENAUSSTELLUNG - (SEITE 17) + + WOOD TEC TRUST - (SEITE 21) + +



ALTENDORF F45, Baujahr 1992
Startpreis: 200 EUR



Schreibtisch
Startpreis: 50 EUR



KOCH BD 60B
Baujahr 1993

WOOD TEC MACHINES

Hightech mit Kompetenz und Service



Kompetente Prüfungen und Reparaturen

Was erwarten Sie von einem Gebrauchtmaschinenhändler?

Alte Maschinen und Schnäppchenangebote? Oder erwarten Sie auch Fachwissen, Professionalität, technische Beratung, fundierte Bewertungen, Hightech, Termintreue und Aufrichtigkeit? Höchsmann vereint wie kaum ein anderes Handelshaus top-aktuelle, bewährte Holztechnik, die Möglichkeiten der Online-Vermarktung und universelle Fachkompetenz.

Ein hochkarätiges Expertenteam

Bei WOOD TEC MACHINES - unserem Kerngeschäft - besteht die Möglichkeit der Fachberatung durch Markt- und Technikexperten. Die Fachberatung unserer Kunden wird zum guten Teil von den Verkäufern durchgeführt, die ihre Kompetenz als Autoren des Online-Lexikons WOOD TEC PEDIA unter Beweis gestellt haben. Ein Klasse Team an Beratern mit Expertise!

+ GROSSAUKTION NIEBURG-KÜCHEN - (SEITE 13) + + MASCHINENVERSTEIGERUNG AM



FORMAT 4 KAPPA V 60, Baujahr 2011
Startpreis: 2.000 EUR



ERREGI COMPACT 250 /3R,
Baujahr 2002



Lacktrockenwagen

Eine professionelle Servicemannschaft

Unsere Kunden profitieren bei WOOD TEC MACHINES von der umfangreichen Servicekompetenz bei technischen Prüfungen und Instandsetzungsarbeiten sowohl in unserem Hause als auch bei externen Demontage- und Montageeinsätzen. Wir beschäftigen derzeit etwa 20 Mitarbeiter im technischen Bereich, darunter etliche ausgefuchste Mechatroniker und Servicetechniker, die über jahrelange Erfahrung mit Gebrauchsmaschinen verfügen. Diese Erfahrungen, die Vielseitigkeit, die Flexibilität, die Bereitschaft, ständig dazuzulernen und das Know-how machen Meisterleistungen möglich.

Ein außergewöhnliches Vorfürzentrum

Bei Auktionen verkaufen wir häufig Maschinen ab Standort. Die hochwertigsten und attraktivsten Maschinen reservieren wir gewöhnlich für unser Haus. Unser Vorfürzentrum in Klipphausen bietet Seltenes: Hier stehen vorführbereite Spezialmaschinen der füh-

renden Hersteller nebeneinander. Derzeit befinden sich in unseren Ausstellungshallen in Klipphausen u.a. etwa 50 Kantenanleimmaschinen und über 30 CNC-Bearbeitungszentren, bereit zum Verkauf und in der Regel kurzfristig verfügbar. Nach Terminabsprache können Vorführungen vereinbart werden.

Wissenswertes zum Kerngeschäft:

- 11.500 m² moderne Ausstellungsfläche
- Verkaufsrekorde 2017: 207 Kantenanleimmaschinen, 196 CNC-Maschinen und 77 Plattenaufteilanlagen
- Exportquote: 78%
- ständig 300 .. 400 Maschinen am Lager verfügbar
- individuelle Fachberatung an aufgebauten Maschinen
- Vorführtermine nach Terminvereinbarung

CNC-Ausstellung



15.5.2018 UND 5.6.2018 + + ÜBER 200 POSITIONEN ZU MINI-STARTPREISEN + + GROß



HEBROCK AKV 1000 V, Baujahr 1995
Startpreis: 200 EUR



HOLZMA HPV 11 /X/43/28/22
Baujahr 1996



JUNGHEINRICH Gabelstapler, Baujahr
Startpreis: 1.000 EUR

WOOD TEC AUCTION

Auktionen mit frischen Ideen



Top-Angebote - Schlag auf Schlag

Ganz offen: Wie wir zu Auktionen kamen

Versteigerungen waren nicht immer unsere Leidenschaft

Ende der 1990er Jahre war ich, Stefan Höchsmann ein leidenschaftlicher Auktionskäufer. Ich erinnere mich an eine Auktion eines Fensterherstellers bei Gotha mit vielen wertvollen Maschinen. Die Auktion wurde schlecht beworben. Alles musste raus. Es waren nur zwei Bieter im Saal. Der Wesentliche von den Beiden war ich. Die Maschinen wurden zu Spottpreisen versteigert und wir erzielten verrückte Handelsspannen. In dieser Zeit suchte ich immer die Auktionen, von denen kaum jemand wusste und ich fand sie in der Regel. Mit den Jahren wurden Auktionen dann aber ineffizienter für mich, denn die Anwesenheit einer zunehmenden Zahl ausländischer Bieter sorgte für steigende Preise. Seit der Milleniumswende betrachtete ich

dann Auktionen völlig leidenschaftslos und ignorierte sie komplett. Ich suchte mir bessere Quellen für den Gebrauchtmachineinkauf und sparte mir die zeitaufwendigen Tagesreisen.

Der Wettbewerb brachte uns zu Auktionen

Seit ca. 2010 beobachteten wir einen neuen Trend: Immer mehr gebrauchte Maschinen wurden versteigert und ein rasant zunehmender Teil davon durch Online-Auktionen. Nach einigen Jahren erkannten wir das Potential in diesem Bereich und entschieden uns zum Aufbau einer eigenen Online-Plattform. Ich war gerade geschäftlich in den USA unterwegs und besuchte den dortigen Branchenprimus. Der riet mir: „Fachhändler und Auktionator? Das muss schiefgehen, denn keiner glaubt, dass er bei einem Fachhändler ein Auktionschnäppchen machen kann.“ - Wir aber dachten: Wir ziehen das durch. Wegen unserer starken Internetpräsenz sollte das gelingen.

+ + WOOD TEC PEDIA - (SEITE 14) + + DIE BELIEBTE WISSENSQUELLE FÜR HOLZTECHN



FESTOOL CTM 36 E, Neumaschine
Startpreis: 200 EUR



ALTENDORF C45 COMPACT, Baujahr 1998
Startpreis: 1.000 EUR



ABUS LS 160 kg, Baujahr 2000
Startpreis: 500 EUR

Das Auktionsgeschäft ist unsere Priorität Nummer Zwei

2014 gingen wir mit unserer ersten Auktion online. Als wir gefragt wurden, wie sie gelaufen sei, antworteten wir plump: „Sie war ein Desaster!“ Auch bei der nächsten Auktion gingen kaum Gebote ein. Wir waren frustriert und dachten schon ans Aufhören. Da kam uns die Idee einer Werbekampagne, die an Schrägheit kaum zu überbieten ist: „Erzählen wir doch überall herum, dass unsere letzte Auktion der absolute Flop war und dass es sehr gut möglich ist, dass auch die nächste wieder einer wird. Wir gingen also mit einer großen Flop-Kampagne an den Markt und landeten damit einen Paukenschlag. Der Durchbruch war geschafft. Unsere Auktionsplattform **WOOD TEC AUCTION** hat sich klar zum zweiten Standbein des Unternehmens entwickelt. Auch wenn wir auf diesem Feld wesentlich größeres Wachstum als beim Freiverkauf zu verzeichnen haben, wollen wir daran festhalten, dass unser Kerngeschäft **WOOD TEC MACHINES** bleibt.

Flop des Jahres 2016



Weeke Venture 3 (Bj. 2004), Wert 40.000 Euro
Geprüfte und vorführbereite Maschine, am
16.05.2016 für nur 28.750 EUR versteigert

Ganz ehrlich: Wertvolle Tipps für Auktionskäufer

Hintergründe wahrnehmen

Manchmal wird eine gut aussehende, aber schlecht funktionierende Maschine bewusst als Katze in einen verschleiernenden Auktionsack gepackt, um noch einen guten Preis zu erzielen. So etwas lehnen wir kategorisch ab! Gelegentlich gibt es für Betriebsauflösungen solch knappe Zeitfenster, dass wir mit dem Bummelzug eines Freiverkaufs keine Chance auf eine Realisierung hätten, so dass wir solche Projekte dann lieber auf die Auktionslokomotive setzen. Häufig stellen wir eine hervorragende Lagermaschine auf eine unattraktive Versteigerung, einfach nur, um dadurch die Auktionsbraut zu schmücken. Manchmal tut uns das richtig weh, schöne Lagermaschinen plötzlich zu einem Bruchteil des bisherigen Verkaufspreises auszurufen, aber wir gehen das Wagnis ein, um die anderen Maschinen in der Auktion zu fördern. Meistens gelingen solche Initiativen auch, manchmal gehen sie schief. Vielfach stellen wir ältere Maschinen, nach denen bei uns kein Bieterhahn mehr kräht, auf unsere Auktionen, da sie auf **WOOD TEC MACHINES** nicht laufen würden, weil man dort nach Hightech sucht.

Fragen stellen

Wie vertrauenswürdig ist der Auktionator und wie technisch versiert die Person, die die Maschinenaufnahme vor Ort machte? Kommt man an Informationen ran? Kann man Kontakt zu dem Maschinennutzer aufnehmen? Wie ist der Zustand der Maschine? Wurden Betriebsstunden aufgezeichnet und sind diese glaubhaft? Gibt es Videoaufzeichnungen von der laufenden Maschine? Wie regelmäßig wurde Service vorgenommen? Werden die Maschinen definitiv verkauft oder handelt es sich - wie bei vielen Auktionsangeboten - nur um Objekte, die einzig dann verkauft werden, wenn höhere Erlöse als die Mindestpreisgrenze erzielt werden?

NIK IN NEUEM DESIGN + + FACHWISSEN ONLINE + + WOOD TEC VALUE - (SEITE 4) + +



ALTENDORF DUPLEX
Startpreis: 50 EUR



FELDER G 560 -1, Baujahr 2011
Startpreis: 2.000 EUR



ULMIA 1711, Baujahr 1993
Startpreis: 200 EUR

WOOD TEC AUCTION

Preise verstehen

Wie kalkulieren wir eigentlich unsere Startpreise? Ehrlich gesagt: Ziemlich frei Schnauze. Sie sind fast immer wesentlich günstiger als unsere Einkaufspreise. Machen wir das etwa nach dem Motto „Wer wagt gewinnt“? In gewisser Weise schon. Verrückt niedrige Startpreise sind Lockstoff für Schnäppchensucher. Viel Bieterinteresse lässt Preise steigen – zugleich aber das Interesse manchen Bieters sinken. Wenig Bieterinteresse reizt den Jagdinstinkt des Schnäppchensuchers, aber maximiert auch erheblich das Risiko des Versteigerers. Wer wagt, gewinnt also nicht immer.

Bei unseren Auktionen ist es normal, dass wir Maschinen wesentlich unter ihrem Wert verkaufen. Wir beobachten diese regelmäßigen Fälle, akzeptieren sie und manipulieren nichts daran. Diese Enttäuschungen (siehe Beispiel Auktionsflops) gehören beim Auktionsgeschäft einfach dazu und sind gar nicht tragisch, weil sich die Projekte für uns unter dem Strich rechnen.

Denn wir versteigern viel mehr Maschinen, bei denen wir ausgezeichnete Preise erzielen als umgekehrt.

Fallstrick 1: Maschinenbesichtigung ohne Sorgfalt

Ich kenne einen Maschinenhändler aus Übersee, der seine Betriebsauflösungen mit einer namhaften Auktionsplattform durchführt. Er erzählte mir, dass man ihm geraten habe, sich die Maschinen bei der Maschinenaufnahme nicht so gründlich anzusehen, damit man „aufrichtig“ behaupten könne, man kenne keine Mängel. Letztes Jahr begutachtete ich eine hochwertige Plattenaufteilanlage bei einem Kunden, der diese über eine Online-Auktion kaufte und viel mehr Geld in Reparaturen stecken musste als die Maschine gekostet hatte. Ich erklärte ihm, dass ich diese Maschine bereits kannte, denn sie war mir Jahre zuvor von einem ausländischen Maschinenhändler angeboten worden, bei dem sie lange am Lager stand. Ich

hatte diese Maschine seinerzeit nicht gekauft, weil ich mir schon dachte, dass sie technische Probleme haben dürfte, sonst hätte sie der Händler sicher auf seiner eigenen Plattform beworben. Als dann aber dieser Maschinenhändler, wie er oft zu tun pflegt, seine Ladenhüter über eine Auktionsplattform versteigerte, wurden dabei auch die Kenntnisse über die Maschinenhistorie gelöscht. Wenn wie bei WOOD TEC AUCTION ein kompetenter und aufrichtiger Maschinenbegutachter die Auktionsvorbereitung macht, ist das Risiko für versteckte Mängel, wenn es auch nicht ausgeschlossen werden kann, weitgehend entschärft.

INNOVAUKTION



Fallstrick 2: Gebote ohne Bieter

Online-Auktionen stehen unter dem Generalverdacht der Preistreiberei. Und das ist nachvollziehbar, denn wir könnten nach Strich und Faden schummeln, ohne dass das irgendetwas mitbekommen würde. Für uns ist das ein No-Go. Es ist uns Pflicht und Leidenschaft, auch bei Auktionen in dem Punkt unserer Firmenkultur „Bleibt bei der Wahrheit, auch wenn sie sich negativ auswirkt“ konsequent zu bleiben.

Fallstrick 3: Bieter ohne Kaufabsicht

Wir versteigern auch Maschinen im Kundenauftrag. Die Maschine bleibt bis Ende der Auktion im Besitz des Verkäufers. Nun hatten wir in Ausnahmefällen schon Verkäufer, die Gebote auf ihre eigenen Maschinen gesetzt haben, um die Preise nach oben zu bewegen. Diese Verkäufer behandeln wir wie jeden anderen Bieter. Sie müssen für ihre ersteigerte Ware den Zuschlagspreis inklusive voller Verkaufsprovision entrichten.

+ BONITÄT: SEHR GUT + + WERTE SCHAFFEN WACHSTUM - (SEITE 20) - WIRTSCHAFTLICH



NILFISK ATTIX 791 -2M/B1
Startpreis: 20 EUR



FESTOOL CXS Li 2,6 - Neumaschine
Startpreis: 50 EUR



FELDER K 975, Baujahr 2003
Startpreis: 1.000 EUR

Bei Online-Auktionen haben wir die Erfahrung gemacht, dass ein kleiner Teil der Kunden am Ende nicht bezahlt oder sich als nicht seriös herausstellt. In solchen Fällen stornieren wir die Gebote, weil es bei der internationalen Kundschaft zu mühsam ist, solchen Fällen nachzugehen.

Ganz anders: Was unsere Auktionen auszeichnet

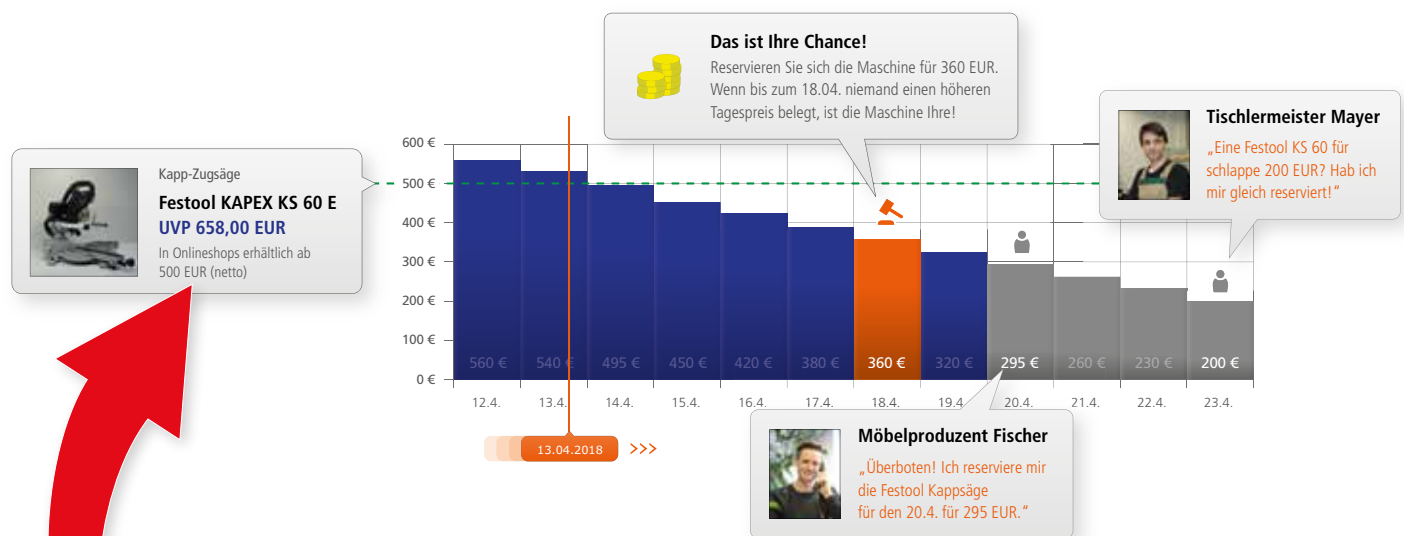
Kein Aufgeld mehr!

Wenn Unternehmer Typen sind, die Risiken wagen, dann sind wir typische Unternehmer: Ab sofort schaffen wir die 15%ige Auktionsgebühr bis auf Weiteres ab! Wir kamen zu dem Schluss, dass diese Gebühren bei unseren Auktionen keinem vernünftigen Zweck dienen und machen daher Schluss damit! Auktionsgebühren mögen ihre Berechtigung haben, wenn ein Insolvenzverwalter Objekte über einen Auktionator versteigern lässt, dem er dann 15 % vom erzielten Preis abtritt. Die meisten im Internet angebotenen Online-Auktionen gehören aber nicht zu diesem Format. Dennoch erheben, soweit wir wissen, alle diese Gebühr, weil sie den „Vorteil“ hat, dass

die Preise attraktiver aussehen als sie sind. Wir schaffen diese Augenwischerei ab, denn uns gefallen klare Worte am Start und kurze Wege zum Ziel. Der Wegfall der Auktionsgebühr bedeutet natürlich nicht, dass man jetzt unbedingt günstiger kaufen kann, aber wir setzen dadurch ein innovatives Zeichen in der Branche, dass es auch transparenter und übersichtlicher geht als bisher.

Innovative Tagespreisauktion!

Sogenannte „Rückwärtsauktionen“ sind nicht neu. Man kennt sie zum Beispiel aus Holland, wo man sie unter anderem zum Versteigern von schnell verderblichem Gemüse einsetzt. Holzbearbeitungsmaschinen verwelken nicht bei langen Lagerzeiten, sie vergammeln höchstens bei vernachlässigter Pflege und Wartung. Dennoch hat das Konzept der Rückwärtsauktionen einen Vorteil, den auch Holzbearbeiter schätzen: den Sofortkauf zu selbst bestimmten Geboten. Für all jene Maschinensucher, die nicht gerne lange am Rechner sitzen, sind Rückwärtsauktionen eine Alternative. Hier konzentrieren sich die Gebote nicht auf die letzten Minuten der Auktion. Hier kann der Bieter entspannt den Gebotsschluss durch sein eigenes Gebot bestimmen. Er hat also jederzeit den Vorteil des Sofortkaufs. Höchstmann führt das Konzept der Rückwärtsauktionen nun unter dem Begriff Tagespreisauktion in der Holzbranche ein.



STABILITÄT DURCH SOLIDE WERTE+ + BONITÄT: SEHR GUT + + WERTE SCHAFFEN



FESTOOL KS 60 E-Set KAPEX, Neumaschine
Startpreis: 200 EUR



ALTENDORF TKR 45, Baujahr 1993
Startpreis: 500 EUR



KLEIN&SÖHNE Dickenhobelmaschine
Startpreis: 100 EUR

WOOD TEC AUCTION

Mindestpreise? Selten!

Ein wichtiges und sehr attraktives Unterscheidungsmerkmal zu vielen anderen Auktionsplattformen ist, dass es bei WOOD TEC AUCTION meist keine Mindestpreisgrenzen gibt.

Oft haben wir uns schon darüber geärgert, dass wir bei einer Auktion irgend eines Versteigerers mitboten, Zeit investierten, es dann aber hieß: „Tut uns leid, aber der Mindestpreis wurde nicht erreicht; das Objekt wird momentan nicht verkauft.“ Bis auf Ausnahmen wollen wir unseren Bietern ganz klar vermitteln: „Wir wollen verkaufen“, auch wenn unser Wunschpreis nicht erzielt wurde. Damit haben wir in der Vergangenheit gute Erfahrungen gemacht und wollen es auch in Zukunft beibehalten. Es gilt, dass Objekte ohne Mindestpreisgrenze ohne Wenn und Aber verkauft werden, sobald es Bieter gibt - zur Not zu den extrem günstigen Startpreisen.

Erfrischende Transparenz!

Auktionen sind Käufe mit erhöhtem Risiko – das ist weitgehend bekannt. Aber was viele nicht wissen: Die Risiken lassen sich recht gut eingrenzen. Insbesondere, wenn man mit einem vertrauenswürdigen Unternehmen zusammenarbeitet wie Höchsmann TECHNOLOGY FOR WOOD. Nicht nur bei WOOD TEC MACHINES, sondern auch bei WOOD TEC AUCTION haben wir den Ehrgeiz, die besten, umfangreichsten und aufrichtigsten Erklärungen und Objektbeschreibungen online zu stellen. Wir haben bei der Mehrheit der hochwertigen Auktionsmaschinen Videos online. Unsere Auktionsplattform bietet über die Verlinkung mit WOOD TEC PEDIA, unserem Netzlexikon für Holztechnologie, schnellen Zugriff auf nahezu alle wichtigen Erklärungen und Details der angebotenen Maschinen. Das ist einzigartig in der Branche.

Beruhigende Kompetenz!

WOOD TEC AUCTION unterscheidet sich von den meisten Auktionshäusern dadurch, dass wir keine Allesverkäufer, sondern Holz-

maschinenspezialisten sind. Auktionskäufer sind auf der Suche nach Schnäppchen und legen in der Regel keinen Wert auf Fachberatung oder Servicekompetenz, aber es ist doch ein Unterschied, ob ein Auktionshaus Kompetenz im Holz hat oder nicht. Es ist beruhigend, wenn man weiß, dass das zu ersteigernde Objekt von Fachleuten aufgenommen und in Augenschein genommen wurde und von Experten demontiert und verladen wird. Höchsmann TECHNOLOGY FOR WOOD ist keine unpersönliche Internetplattform, sondern ein Unternehmen mit vielen kompetenten Mitarbeitern, die man anrufen und fragen kann.

□ Stefan Höchsmann

...darf ich vorstellen:

Unsere aktuellen Auktions-Highlights.

Holzbearbeitungsmaschinen ab Lager

Gebotsende am 08.05.2018

Wir wissen, was Sie jetzt denken: „Hier findet man Ladenhüter, die keiner will.“ Es wäre gelogen, wenn wir sagen würden, dass wir uns das nicht zunutze machen, hier auch weniger attraktive Maschinen anzubieten - solche, die wir lieber günstig versteigern, als sie noch länger am Lager stehen zu haben. Das ist aber bei weitem nicht alles. Regelmäßig bieten wir sehr attraktive Maschinen mit vollem Risiko an, bei der mancher unserer Verkäufer mit dem Kopf schüttelt und hofft, dass das gut geht. Bei dieser Lagerauktion verhält es sich noch ein bisschen anders - die Maschinen stammen im Wesentlichen von zwei Standorten: den Auflösungen eines bayrischen Innenausbauers und eines norwegischen Massivholzmöbelherstellers. Wir hätten diese Positionen lieber ab Standort versteigert, waren aber aus terminlichen Gründen gezwungen, alles an unser Lager zu holen.

+ + FUNDGRUBE FÜR TECHNIKFREUNDE + + WOOD TEC HISTORY - (SEITE 16) + + ÜB



FELDER F 700 Z/03, Baujahr 2004
Startpreis: 1.000 EUR



ULMIA 1711, Baujahr 1980
Startpreis: 200 EUR



BRANDT KDF 220 C, Baujahr 2010
Startpreis: 2.000 EUR

Auflösung der Nieburg Küchen GmbH

Gebotsende am 15.05.2018 und 05.06.2018

Der renommierte Küchenhersteller „Nieburg Küchen“ in Löhne bei Bielefeld, der zu Spitzenzeiten über 200 Mitarbeiter beschäftigte, musste 2017 seine Produktion aus wirtschaftlichen Gründen einstellen. Wir versteigern nun die Maschinen und Teile der Betriebs-einrichtung direkt ab Standort und im angeschlossenen Zustand. Die Maschinen machten bei unserer Aufnahme vor Ort einen sehr guten Eindruck - sie liefen in einschichtiger Produktion und wurden regelmäßig gewartet. Aufgrund der großen Menge an Positionen wird die Versteigerung an zwei Auktionstagen stattfinden.

Einzelne große Anlagen bieten wir zum Festpreis an. Auf unserer Website www.hoechsmann.com finden Sie eine Auflistung aller Positionen am Standort. Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin vor Ort!



Felder-Maschinen eines Messebauers

Gebotsende am 22.05.2018

Diese Auktion ist klein, aber fein. Ein Berliner Hersteller von Messeständen stellt seine Produktion ein und verkauft seinen Maschinenpark. Die Maschinen der Felder-Gruppe sind jung, top gepflegt und haben bis zuletzt produziert.

Festool-Maschinen in Tagespreisauktionen

Nachdem unsere Tagespreisauktionen längere Zeit ruhten, wagen wir nun einen neuen Versuch. Versteigert werden hauptsächlich brandneue Festool-Maschinen, mit sensationellen Einstiegspreisen. Sichern Sie sich Ihren Wunschpreis und bestimmen Sie das Enddatum. Zuletzt haben nur wenige Bieter an unserer neuartigen Auktionsart teilgenommen. Das kann Ihre Chance auf ein echtes Schnäppchen sein!

☐ Sebastian Sauer und Bernhard Schwarze

Ihre Ansprechpartner für unsere Auktionen:



Sebastian Sauer

Projektleiter Auktionen (Außendienst)

Telefon: +49 151 20088147

E-Mail: auktionen@hoechsmann.com



Bernhard Schwarze

Projektleiter Auktionen (Innendienst)

Telefon: +49 35204 651-12

E-Mail: auktionen@hoechsmann.com

mehr unter

<https://www.hoechsmann.com/auktionen>



ER 200 JAHRE HOLZTECHNIK UND TRENDS + + INTERESSANTE JOBS - (SEITE 19) +



BECK BORA I, Baujahr 2013

Startpreis: 500 EUR



MARK MSM 5.5 200AD 2000, Baujahr 2014

Startpreis: 1.000 EUR



ALTENDORF F45, Baujahr 1995

Startpreis: 1.000 EUR

WOOD TEC PEDIA

Update des Holzmaschinenlexikons



Startseite WOOD TEC PEDIA

Neues Design

Fundierte Technik-Informationen, übersichtlich kombiniert mit zahlreichen Abbildungen und Prospekten, dem nützlichen Smart-Navigator und hilfreichen Links zu ähnlichen Technologien, alternativen Produkten, Innovationen, Maschinenangeboten u.v.a.m.

Neue Suche

Superschnell, intelligent und lernfähig – so geht Finden heute. Etwa 2000 verschiedene Fachbegriffe, Baureihen und Maschinentypen kennt WOOD TEC PEDIA allein zum Thema CNC-Bearbeitung – CNC-Steuerungen und -Softwarelösungen noch nicht mitgezählt.

Neue Vielfalt

Ständig bringen namhafte Hersteller neue Modelle und Neuerungen auf den Markt; manche sind echt innovativ und verändern die Fertigung nachhaltig – andere verschwinden nach kurzer Zeit ganz still. WOOD TEC PEDIA kennt und zeigt sie – die erfolgreichen Dauerbrenner und auch so manchen Flop. Typisch Lexikon – keine Werbeplattform, sondern neutrale Information.

Schon gewusst?

- Auf Holztechnik spezialisiertes, unabhängiges Online-Lexikon.
- Konzentration auf europäische Hersteller
- Schwerpunkte: Möbelfertigung, Innenausbau, Massivholzbearbeitung
- Erstveröffentlichung: 2011
- Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, demnächst in Polnisch und Italienisch
- Fachtexte: ca. 25.000
- Abbildungen, Prospekte, Videos: ca. 30.000
- Maschinentypen: ca. 16.000
- Ständige Aktualisierung und Erweiterung durch eigene Redakteure

Alles nur kopiert? Von wegen!

Ein Team aus bis zu 15 erfahrenen Höchsmann-Redakteuren trägt seit vielen Jahren unermüdlich Fakten aus der Welt der Holztechnik

HÖCHSMANN WÄCHST INTERNATIONAL - (SEITE 18) + + NEUE STANDORTE IN ITALIEN U



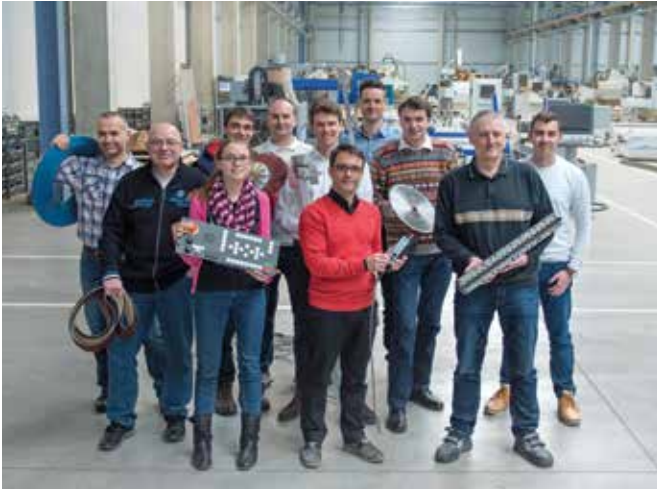
FELDER RL 200, Baujahr 2011
Startpreis: 1.000 EUR



OMGA T 55 300 RR, Baujahr 2005
Startpreis: 50 EUR



IMA COMBIMA K/II/R75 /845/F/R3
Baujahr 1999



Die Macher von WOOD TEC PEDIA

zusammen. Mit Leidenschaft und Enthusiasmus entstand die bislang größte, frei zugängliche und entgeltfreie Online-Wissensdatenbank für Holzbearbeitungstechnik – unser WOOD TEC PEDIA. Zu den Mitwirkenden gehören von Anfang an Holztechniker, Tischlermeister, Ingenieure verschiedener Fachrichtungen, Forstwissenschaftler, Programmierer, Übersetzer, ...

Von der Prospektsammlung zur Wissensquelle

Als wir 2011 mit dem Lexikon starteten, war keineswegs klar, dass es wesentlich wachsen würde. Grob kann man sagen, dass sich der Inhalt in 5 Jahren mehr als verdoppelt hat. Zum Vergleich: Alle Maschinenprospekte übereinander gestapelt, hätte zu Beginn einen ca. 3,5m hohen Papierturm ergeben. 2018 überragt dieser Stapel bereits ein normales Einfamilienhaus.

Zunächst stand die Idee im Vordergrund, Maschinenprospekte den Gebrauchtmaschinen-Interessenten online zugänglich zu machen. Schnell erkannten wir, dass in so manchem Mitarbeiter ein richtig guter Autor für technisch verständliche Texte steckt. Mit Akribie beschäftigten sich unsere Mitarbeiter mit relevanten Holztechnik-Themen oder wiesen auf die Besonderheiten von Baureihen, Innovationen oder Fachbegriffen hin. Wichtiger Nebeneffekt: Wir bauten Fachwissen auf und begannen die Technologien der Hersteller zu vergleichen. Und weil die meisten Redakteure in den Bereichen Vertrieb

und Einkauf beschäftigt sind, erlebten wir mit WOOD TEC PEDIA auch fachlich einen Aufschwung.

Holztechniklexikon - keine Werbeplattform

Hersteller weisen uns manchmal darauf hin, dass wir doch bitte die alten Modelle, Bilder und Prospekte entfernen sollen; die Maschinen würden doch längst nicht mehr produziert. Stimmt; jedoch will WOOD TEC PEDIA keine Werbeplattform nur für Neumaschinen sein. Wir sehen ältere Modelle und bewährte Technologien nicht als Makel, sondern als Normalität in den Manufakturen. Unser Ehrgeiz ist, das Lexikon auf dem aktuellen technischen Stand zu halten.

Mathias Tempel

Detailseite
WOOD TEC PEDIA

mehr unter:

https://wtp.hoechsmann.com/lexikon/5477/baureihe_3



ND ÖSTERREICH + + FESTOOL-MASCHINEN - (SEITE 11) + + GÜNSTIG PER INNOVATIVER



KOCH SPRINT PTP, Baujahr 2000
Startpreis: 1.000 EUR



SCHNEIDER Tischfräse
Startpreis: 200 EUR



HÜLLHORST AF 15, Baujahr 1991
Startpreis: 100 EUR

WOOD TEC HISTORY

Fundgrube für Technikfreunde

Die Technologie der Vergangenheit kennen

Als Gebrauchtmaschinenhändler kennen sich unsere Experten mit der aktuellsten Technik nicht so gut aus wie die Fachleute von den Maschinenherstellern. Das liegt einfach daran, dass unser Fokus auf älteren Maschinen liegt, auch wenn wir natürlich immer versuchen junge Maschinen zu kaufen. Man könnte also sagen, dass unser Wissensstand der aktuellen Technologie immer ein wenig hinterher hinkt. Dieser Umstand hat andererseits Vorteile: Wir betrachten die Technologie der Vergangenheit nicht mit Lethargie, sondern mit Leidenschaft. Seit vielen Jahren sammeln wir mit akribischem Eifer und sportlichem Ehrgeiz Technik-Informationen und jede Menge Expertenwissen, um es der Branche zur Verfügung zu stellen.

Die Technologie der Gegenwart verstehen

„Wer die Vergangenheit nicht kennt, kann die Gegenwart nicht verstehen und die Zukunft nicht gestalten.“

Helmut Kohl (1.6.1995)

Das trifft auch auf die Holztechnologie zu. Die Redakteure unseres Holztechnik-Lexikons verfolgen neue technologische Konzepte genau, um sie in **WOOD TEC PEDIA** zu veröffentlichen. Wenn sie dabei auf bahnbrechende Entwicklungen stoßen, die revolutionäre technische Veränderungen auf dem Markt verursachten, halten solche Innovationen Einzug in **WOOD TEC HISTORY**. Durch diese Recherchen hat sich im Unternehmen eine aktive Lernkultur etabliert, bei der sich ein breites Allgemeinwissen ausbreitet, welches durchaus Vorzüge gegenüber schmalen Spezialwissen hat.

Ein Beispiel dafür ist z. B. die Erfindung der Fluttechnologie für das Grundieren von Rahmenelementen durch Leopold Höchsmann im Jahr 1985. Nachdem der Prototyp erfolgreich bei einer Schreinerei in der Oberpfalz getestet wurde und danach in Serie ging, breitete sich diese Fertigungsmethode in der Branche aus und wurde von den anderen Anlagenherstellern übernommen. Bis heute ist die Fluttechnologie bei der Lackierung von Holzfenstern Stand der Technik.

Stefan Höchsmann

1950

1960

1970

1980

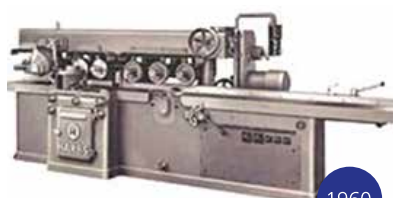
1990

2010

Die Sechziger Jahre

Erste Elektronik für wachsende Nachfrage

Die neuen Maschinentypen werden in vielen Details optimiert, um Qualität und Effizienz zu verbessern.

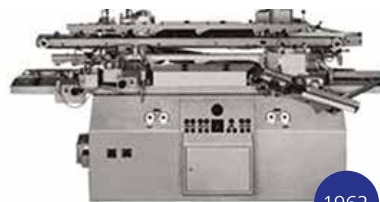


1960

Kehlmaschine mit durchgehendem Vorschub

Als weltweit erstes Unternehmen bringt Harbs Kehlmaschinen mit durchgehendem Vorschub auf den Markt.

» mehr lesen



1962

Schmelzkleberauftrag im Heiß-Kalt Verfahren

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

» mehr lesen



Mehrfachmagazin

IMA stellt ein automatisches Mel Kantenleimmaschinen vor. Nur Eingriff des Bedieners ...

» mehr lesen

+ + SEHR KURZWEILIG - „GEGEN DEN STROM DER GESTRESSTEN“ - (SEITE 22) + + MEIN



PRIESS & HORSTMANN, Baujahr 1995
Fertigungslinie für Korpusmöbel



BÜRKLE S 2 | 120
Startpreis: 200 EUR



SIGNODE Umreifungsmaschine
Startpreis: 100 EUR

WOOD TEC EXPO

Bewährte Holztechnik entdecken und erleben

Höchsmann auf Wachstumskurs

Binnen 10 Jahren wuchs die Ausstellungsfläche der Höchsmann GmbH um mehr als das Doppelte auf 11.500 m². Hochmoderne, große, ansprechende Maschinenhallen lassen kaum noch Einlagerungs- und Präsentationswünsche offen. Kernkompetenz der Höchsmann GmbH ist seit Jahren u.a. die CNC- und Kantenanleimtechnik. Beispiel CNC-Bearbeitung: Keine andere Maschinenart verkaufen wir pro Jahr häufiger. 2015: 131 Stück, 2016: 168 und im Jahr 2017 beeindruckende 196 Bearbeitungszentren. Das sind ca. 4 CNC-Maschinen pro Woche. Den Besuchern unseres Hauses werden zahlreiche geprüfte und vorführbereite Maschinen aller namhafter Hersteller präsentiert. Kompetente Fachberatung natürlich inklusive.

4700 m² Maschinenausstellung unter einem Dach

Zwei leistungsfähige Krananlagen machen das Handling auch großer oder schwerer Maschinen effizienter denn je. Von der gründlichen Reinigung über technische Prüfungen und kompetente Instandsetzungsarbeiten bis zur Endabnahme durch den Kunden erfolgen alle Arbeiten bedarfs- und termingerecht durch erfahrene Spezialisten. Die neuen Hallen erlauben nun auch die Beschäftigung mit



Blick in die CNC-Ausstellung

großen Anlagen für die effiziente Serienfertigung. Erklärtes Ziel ist auch Industrietechnik, wie mehrseitige Kantenbearbeitungslinien, leistungsfähige Zuschnittzentren, Hobel- und Profiliertechnik, Press-Straßen etc. zu bevorraten, um im Bedarfsfall schnell und flexibel für nahezu jede Anforderung bewährte Lösungen anbieten zu können.

Mathias Tempel

Ausstellung Industrieanlagen, Fertigungslinien, Durchlauftechnik, ...



UNGEN ZUM BUCH VON STEFAN HÖCHSMANN + + SEHR KURZWEILIG - „GEGEN DEN STR



FESTOOL CTL MIDI, Neumaschine
Startpreis: 100 EUR



JOFO Fertigungslinie für Korpusmöbel
Baujahr 2014



ABUS LS 350 kg, Baujahr 2003
Startpreis: 1.000 EUR

WOOD TEC EXPANSION

Neue Standorte in Italien und Österreich

Büro Österreich:

Werner Moosbrugger

Ich sammelte meine erste berufliche Erfahrung als Techniker bei der Firma Komptech, einem Unternehmen, das unter anderem Maschinen für die Holzerkleinerung herstellt. Parallel dazu absolvierte ich ein berufsbegleitendes Studium. Als Thema für meine Bachelorarbeit wählte ich den Verkauf von gebrauchten Holzbearbeitungsmaschinen. Seit August 2017 bin ich nun neben Herrn Höchsmann verantwortlich für den Ein- und Verkauf in Österreich – eine hochinteressante Aufgabe für mich! Das Potential auf dem österreichischen Markt ist sehr groß. Nun können wir schneller agieren und noch mehr Präsenz zeigen. Durch die gute geographische Lage zwischen Linz, Graz und Wien werden wir in Zukunft auch schneller Kunden in Ländern wie Tschechien, Slowakei, Ungarn und Slowenien betreuen können. Ich reise gerne und freue mich auf die Herausforderungen.



☐ Werner Moosbrugger

Niederlassung Italien:

Loris Novello & Emily Vilchez

Als ich 2007 bei Höchsmann in Klipphausen einstieg, war ich noch Single und wohnte in Dresden, nicht sehr weit weg von unserer Unternehmenszentrale. Ein Jahr später heiratete ich dann meine Peruanerin „Frau Machinegun“, wie sie Stefan Höchsmann in seinem Buch nennt. Und da sie die große weite Welt kennenlernen wollte, begann unsere Zeit als „Arbeitsnomaden“. Unsere ständigen Umzüge in den Jahren zwischen 2009 und 2012 waren eine Herausforderung für das Unternehmen, die aber von beiden Parteien gemeistert wurde. Durch die vielen Wohnortwechsel arbeitete ich eher vom Büro eines Globetrotters als vom Homeoffice. Über zweieinhalb Jahre dauerte es

dann, bis ich wiedermal nach Deutschland kam. Obwohl wir uns die ganze Zeit über nicht gesehen hatten, arbeiteten wir täglich vertrauensvoll und erfolgreich zusammen. In dieser Zeit wohnten wir unter anderem in Mailand, Paris, Zürich, China und Peru, bevor wir dann 2012 wieder nach Klipphausen kamen und einigermaßen sesshaft wurden.

Ende 2017 haben wir uns nun von unseren Kollegen in Klipphausen verabschiedet und sind wieder zurück nach Italien gezogen. Hier wollen wir bleiben. Wie unser Chef werden wir nur noch im Quartalsturnus nach Klipphausen kommen. Wir sind begeistert von unserem neuen Haus in der Nähe von Venedig und von der aktuellen Entwicklung des Unternehmens. Wir haben nun die Aufgabe, in der Region eine Niederlassung mit Gebrauchtmaschinenhalle aufzubauen.

Höchsmann im Herzen Europas



NIEBURG-KÜCHEN - (SEITE 13) + + MASCHINENVERSTEIGERUNG AM 15.5. UND 5.6. + +



METABO Tischkreissäge TK1685, 1987
Startpreis: 100 EUR



IMA QUADROMAT L12, Baujahr 1994
Startpreis: 1.000 EUR



HEBROCK AKV 88F, Baujahr 1998
Startpreis: 200 EUR



Neben meiner Frau Emily haben wir bereits einen jungen Mann für den Außendienst eingestellt, weitere Einstellungen sollen folgen. Wir halten diesen Weg für eine strategisch richtige Entscheidung, denn neben Deutschland werden in Italien die besten Holzbearbeitungsmaschinen der Welt gebaut, und dieser Markt ist im Gebrauchtmaschinengeschäft sehr wichtig für uns.

Wir danken dem Unternehmen und den Leitern in Klipphausen für all Ihre Unterstützung!

☐ Loris Novello & Emily Vilchez

Maschinenhalle Höchsmann in Noventa di Piave (VE)



Büro Österreich

Steiermark, zwischen Linz und Graz
AT-8670 Krieglach
Telefon: +43 664 75028958
Mobil: +49 151 17138366
E-Mail: austria@hoechsmann.com

Niederlassung Italien

Region Venetien
Via Antonio Meucchi 34
IT-30020 Noventa di Piave (VE)
Telefon: +39 0421 1832050
Mobil: +39 334 1045530
E-Mail: italia@hoechsmann.com

Stellenanzeige



Höchsmann
TECHNOLOGY FOR WOOD

Unzufrieden im Job?
Keine Perspektiven?
Lust auf Veränderung?



Höchsmann sucht:

- » Meister im Organisieren & Improvisieren
- » Vorwärtsstreber mit Teamgeist
- » Vorbilder in Charakterstärke & Zuverlässigkeit
- » Kühle Köpfe in heißen Phasen
- » Quereinsteiger & Autodidakten
- » Sprachkünstler & Universalgenies
- » Quellcode-Akrobaten & Technik-Freaks



ÜBER 200 POSITIONEN ZU MINI-STARTPREISEN + + NIEBURG-KÜCHEN - (SEITE 13) +



SYSTRAPLAN Beschick- und Abstapelgerät
Baujahr 1994



FESTOOL CTL 36 E AC HD CLEANTEC, NEU
Startpreis: 200 EUR

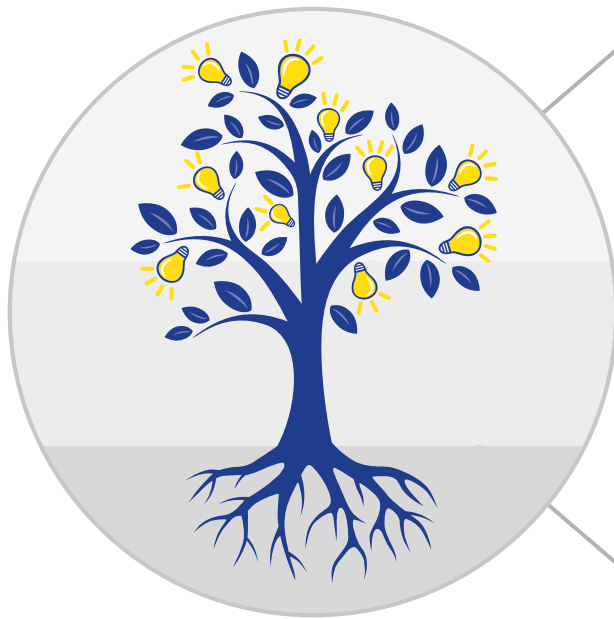


BIESSE ROVER 18, Baujahr 1993
Startpreis: 500 EUR

WOOD TEC CULTURE

Werte schaffen Wachstum

Im Jahr 2000 arbeiteten wir an einem denkwürdigen Projekt mit weitreichenden Konsequenzen. Wir investierten unsere Zeit und Schaffenskraft dabei nicht in etwas Kommerzielles, sondern Ideelles. Wir erarbeiteten eine Werte-Charta, die wir unter dem Titel „Wirtschaftliche Stabilität durch solide Werte“ veröffentlichten.



Siebzehn Jahre später staunen wir, wie sich diese Vision erfüllt hat: Die soliden - über den Wert des Geldes hinausgehenden - Werte, die wir proklamierten, haben uns zu wirtschaftlicher Stabilität geführt. Damit wir als wachsendes Unternehmen auch in Zukunft wertemäßig solide und wirtschaftlich stabil bleiben, ist die Einstellung der richtigen Mitarbeiter für uns von entscheidender Bedeutung. In allen Abteilungen sind wir ständig auf der Suche nach Mitarbeitern - bevorzugt nach kreativen Köpfen, unkonventionellen Machern, unterforderten Spezialisten, verantwortungsvollen Mitdenkern und vertrauensvollen Mitmachern.

Da es heute für Mittelständler nicht einfach ist, solche herausragenden Persönlichkeiten zu finden, haben wir uns 2017 etwas Besonderes einfallen lassen und den Höchsmann Wertebaum kreiert, der unsere Grundsätze aus 2000 graphisch darstellt:

Genialität entfalten

Ein solider Mitarbeiterstamm, der mit einem integren Wertefundament fest verwurzelt ist, verkörpert einen gesunden Unternehmensbaum. Hier gibt es Freiraum sich zu entfalten, hier fließen Nährstoffe in die Triebe, hier können sich Inspiration und Kreativität entfalten und hier können auch außergewöhnliche Früchte gedeihen.

Solidität erleben

Wir haben im Unternehmen Werte über Wachstum erhoben und bemühen uns um deren engagierte Umsetzung. Dabei versagen wir natürlich oft genug. Dennoch: Die regelmäßige Rückbesinnung auf unsere Wertewurzeln gibt dem Unternehmensbaum mit seinem Mitarbeiterstamm Beständigkeit und Halt, um auch in schwierigen Zeiten Harmonie und Wachstum zu erleben.

Integrität erheben

Wir nähren unseren Unternehmensbaum über Wurzeln, die uns einen moralischen Rahmen für unsere Arbeit geben. Es geht in unserer Arbeit viel um Geld, aber unser Fundament gründet sich auf solidere Werte, wie z. B. Nächstenliebe und Aufrichtigkeit. Wir sind überzeugt davon, dass konsequent zu ihren Grundsätzen stehende „Werte-Unternehmen“ einen Wettbewerbsvorteil haben.

mehr unter

<https://www.hoechsmann.com/unternehmenskultur>



+ + SEHR KURZWEILIG - „GEGEN DEN STROM DER GESTRESSTEN“ - (SEITE 22) + + MEIN



GRAULE ZS 85N, Baujahr 2000
Startpreis: 200 EUR



PRIESS & HORSTMANN BAT III -CNC
Baujahr 2004



IMA AVM K/I, Baujahr 1995
Startpreis: 2.000 EUR

WOOD TEC TRUST

Vertrauen durch Solidität und Bonität

Sprechende Zahlen

Als Unternehmen, welches im Jahr 2016 von der Auskunftei Creditreform mit der für die Branche absoluten Top-Bonität von 1,33 Punkten eingeschätzt wurde, haben wir etwas zum Thema Vertrauen zu sagen. Vertrauen hat natürlich mehr mit Menschen aus Fleisch und Blut, als mit Zahlen aus Bits und Bytes zu tun. Mehr wert als Ratingziffern, Kontostände und Umsatzrekorde sind unsere Mitarbeiter.

Die Bonität der Höchsmann GmbH bei Creditreform verglichen mit dem Schulnotensystem von 1-6

1,0 1,5 2,0 2,5 3,0 3,5 4 5 6



Höchsmann
TECHNOLOGY FOR WOOD

Stand 28.11.2017

Beständige Menschen

Das Höchsmann-Team ist heute ein anderes als noch vor fünf Jahren und ist dennoch fast gleich geblieben. Wie kommt das? Unsere langjährigen Mitarbeiter sind fast ausnahmslos bei uns geblieben und viele neue Mitstreiter sind hinzugekommen. Wir haben uns gefragt, wie wir auch in Zukunft ein attraktiver Arbeitgeber sein können. Ein schnell wachsendes Unternehmen in einer sich rasch verändernden Ökonomie hat seine Herausforderungen. Anhaltende Überlastung oder gar Burnout gilt es unbedingt zu vermeiden. Wir fanden einen innovativen Weg, wie Mitarbeiter ihre tägliche Arbeitsbelastung anzeigen können.

Leuchtende Ampel

Seit Jahren kommunizieren Höchsmann Mitarbeiter über unsere „Beschäftigungsampel“ ihre aktuelle Arbeitsauslastung, sodass jeder im Unternehmen sehen kann, wie der betreffende Mitarbeiter seine persönliche Stressbelastung einschätzt.

Unser Ziel ist es, dass wir als Gesamtfirma zu zwei Dritteln auf Grün stehen. Von diesem Ziel sind wir noch weit entfernt. Nur weil wir unsere Beschäftigungsampel haben, schützen wir dadurch unsere Mitarbeiter natürlich nicht automatisch vor dem Burnout. Dennoch hat sich diese Entwicklung mehr als gelohnt. Alleine schon die Tatsache, dass wir dadurch einen regelmäßigen Blick auf die Belastung der einzelnen Mitarbeiter haben, ist wertvoll und ein großer Gewinn.

Beschäftigungsampel



Norman Schmidt

Vertriebsleiter



Loris Novello

Höchsmann Italien



Heidi Schimmel

Assistenz Einkauf

Bedeutung:



Ausgewogenes Arbeitspensum



Bin an der Überlastungsgrenze



Benötige Unterstützung

UNGEN ZUM BUCH VON STEFAN HÖCHSMANN + + SEHR KURZWEILIG - „GEGEN DEN STR



TITAN UMREIFUNGSTECHNIK VK 10, 1998
Startpreis: 100 EUR



IMA MEINERT UBS4D/ST1, Baujahr 1999
Beschick- und Abstapelanlage



SCHMALZ Vakuumbegerät PSE140-SO
Startpreis: 500 EUR

WOOD TEC READER

Gegen den Strom der Gestressten

Viele suchen den Traumjob ohne Dauerstress, aber immer mehr erleben den Dauerstress ohne Traumjob. Sie sind Getriebene im Strom der Gestressten. Auch Stefan Höchsmann war einer von ihnen. Auf seiner Jagd nach Ansehen und Erfolg verbreitete er Hektik und Chaos. Doch nachdem er jahrelang vergeblich gegen den Stressmacher in sich angekämpft hatte, entschied er sich zu einer Radikalkur.

In seiner Autobiografie beschreibt der Unternehmer seinen Spaziergang zum Erfolg und verrät, welcher Kompass ihn zu seinem ungewöhnlichen Jobmodell „Business as unusual“ geleitet hat.

Sehr gute Ideen zum Nachahmen

Als ich mich mit der Idee beschäftigt habe, in die Selbstständigkeit zu gehen, habe ich mich auch damit beschäftigt, welche Verantwortung ich als selbstständiger Christ für das Unternehmen und für mein Umfeld trage. Irgendwann bin ich auf das Buch von Stefan Höchsmann „Gegen den Strom der Gestressten“ gestoßen. Dieses habe ich bestellt und wie einen Schwamm aufgesogen. Das Buch beinhaltet sehr gute Ideen, die zum Nachahmen und weiteren Verfolgen anregen. Ich finde es sehr spannend, wie andere Unternehmer als Christen ihren Alltag meistern, weshalb ich auch gerne solche Bücher und Geschichten lese. Sicherlich werde ich das Buch noch mindestens einmal lesen.

Jakob Penner - C. S. Engineering GmbH
Entwicklung von Sitzmöbeln für die
Möbelindustrie

Sehr kurzweilig

Kompliment an den Unternehmer und Außendienstler aus der Holzbearbeitungsmaschinenbranche, dem man dieses Buch eigentlich nicht zugetraut hätte. Habe die Schlechtwetterperiode über Pfingsten 2017 mit dem Buch „überbrückt“ und es als sehr kurzweilig empfunden.

Magnus Schöb - Geschäftsführer
Schöb Fenster- u. Treppenbau GmbH & Co KG,
Winterrieden • Geschäftsführer Fuchs-
Treppen, Herberingen

GEGEN DEN STROM DER GESTRESSTEN

STEFAN
HÖCHSMANN

Ein ungewöhnlicher Geschäftsmann.
Eine ungeschönte Geschichte.

BRUNNEN

Ungewöhnliches Management und spannende Lebensgeschichte

Das Buch ist sehr interessant geschrieben und ich habe es in wenigen Tagen durchgelesen. Man erfährt darin, dass man ein Unternehmen auch ganz anders leiten und gleichzeitig ein sehr spannendes Leben führen kann.

Sepp Walcher

Geschäftsführer
Schwab Walcher Tischlerei
Schladming

+ + ONLINE-MASCHINENBEWERTUNG KOSTENFREI - (SEITE 4) + + WOOD TEC VALUE + +



SCHNEIDER Tischfräse, Baujahr 1985
Startpreis: 200 EUR



JOFO Plattenlager, Baujahr 2013



IMA HKA, Baujahr 2000
Startpreis: 500 EUR

Köstlich amüsiert

Manager werden heute ganz anders ausgebildet als Stefan Höchsmann führt. Hier liegt die Chance für die Klein- und Mittelbetriebe in Deutschland. Das Wichtigste ist wohl, den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen Vertrauen entgegenzubringen und sie kreativ arbeiten zu lassen, so dass sie Freude an der Arbeit haben und täglich Kraft schöpfen können. Ein Unternehmer sollte seine Mitarbeiter nicht überkontrollieren. Stefan hat das gut erkannt und kann sich dadurch selbst freispielen und seinen Job so machen, dass auch er als Unternehmer Spaß am Job hat. Dazu braucht es aber Selbstreflexion, die bei ihm sehr ausgeprägt ist und die Stärke einer guten Führungskraft darstellt. [...]

Heinz Auer - Geschäftsführer
Holzmanufaktur Auer

Mein Bruder hat mich verwundert

[...] Das Buch beschreibt doch ziemlich deutlich, dass es sehr auf eine positive Unternehmenskultur und die konsequente Umsetzung entsprechender Ziele ankommt. Stefan hat hier besondere Qualitäten, die zusammen mit seinem Team, das in diesem Bereich außergewöhnlich konsequent arbeitet, zu diesem Ergebnis geführt haben. [...] Stefan hat es geschafft, dank seiner konsequenten Art und Dank seines festen Glaubens die Welt anders zu sehen, als viele in seiner Situation. Dadurch fallen wichtige Entscheidungen schnell, klar und weitsichtiger aus, als man das vermuten möchte. Das macht den Unterschied in der heute doch teilweise entscheidungsunfreundlichen Welt. Dennoch weiß ich, dass er ein Vollblutunternehmer ist, so wie wir alle in unserer Familie. Er ist mit seinem Unternehmen, der Verantwortung und dem Risiko sehr stark beschäftigt und leitet es sicher nicht nebenher. Das Buch gibt einen guten Einblick in seine vor allen Dingen jungen Jahre. Ich kann es sehr empfehlen, denn er hat viele Abenteuer zu erzählen. Wir geben sein Buch auch vielen Freunden und Bekannten und sind über die positive Resonanz erfreut.

Martin Höchsmann
Geschäftsführer - Höchsmann Maschinen

Ein Nichtleser meint: Kein langweiliges Buch

Ich bin fast ein überzeugter Nichtleser. Mit anderen Worten: eine ungeduldige Natur. Bücher langweilen mich in der Regel. Wenn ich schon einmal eines anfangen, dann schaffe ich es normalerweise nicht bis zum Ende. Als Stefan Höchsmann mir ein Exemplar seiner Autobiographie persönlich überreichte, interessierte mich das Buch schon, weil ich ja mit ihm in Geschäftskontakt stehe. Ich war dann überrascht, dass ich doch ganz gegen meine Natur sehr gut und ohne Langeweile bis zum Ende durchkam.

Manfred Kreidl
Außendienst IMA Klessmann

Sehr spannende Lebensgeschichte

Wer im Arbeitsleben Verantwortung übernimmt, entscheidet sich meiner Meinung auch für den Kampf der Gestressten. Man wird hauptsächlich an den erreichten Zielen und an Erfolgen gemessen. [...] Es ist für mich faszinierend, dass es Stefan Höchsmann ganz offensichtlich gelungen ist, diesem Kampf erfolgreich zu entinnen. Er hat dabei ein äußerst erfolgreiches Unternehmen aufgebaut, weil er nicht nur mehr wollte, sondern weil er auch loslassen konnte. Loslassen bedeutet, Vertrauen zu geben und Vertrauen zu haben. Seine Lebensgeschichte ist sehr spannend, weil er an Lebenserfahrungen wirklich alles mitgenommen hat, viele Wege rund um die Welt gegangen ist und einen ganz besonderen Weg gefunden hat, der weit über die irdischen Ziele hinausgeht.

Frank Busch
Geschäftsführer
Schweikart Möbelteile

**In wenigen Tagen verschlungen**

Unternehmertypen wird Erfolgsstreben und Vorwärtstrend - und die Stressmentalität - in die Wiege gelegt. Stefan Höchsmann ist ein typisches Beispiel dafür. In seiner interessanten Autobiographie berichtet er, wie er beinahe im Stress-Strudel untergegangen wäre. Aber gerade noch rechtzeitig erkannte er, dass das Streben nach Erfolg und Geld nicht das Wichtigste im Leben ist. [...]

Edgar Paul
Inhaber Paul Gebrauchte
Holzdrehmaschinen

Weitere und die ausführlichen Lesermeinungen finden Sie auf unserer Webseite unter: <https://www.hoehsmann.com/buchrezensionen>

+ MARKTPREISE PER MAUSKLUCK + + ONLINE-MASCHINENBEWERTUNG KOSTENFREI + +



ULMIA Tischkreissäge
Startpreis: 200 EUR



HOMAG NFL 26 6/30, Baujahr 2002
Startpreis: 5.000 EUR



FESTOOL TS 55 RQ Plus, Neumaschine
Startpreis: 100 EUR

Auktionstermine

Holzbearbeitungsmaschinen ab Lager

Gebotsende am 08.05.2018



Die Maschinen dieser Auktion stammen überwiegend aus zwei Betriebsauflösungen in Bayern und Norwegen. Es ist für jeden etwas dabei: junge und hochwertige Maschinen, wie auch solide Technik älterer Baujahre.

Tagespreisauktionen

Sie bestimmen das Enddatum!



Wir versteigern neue und gebrauchte Handmaschinen von Festool und Co.. Belegen Sie eine Preisstufe in unseren Tagespreisauktionen und sichern Sie sich Ihren Wunschpreis! Aber zögern Sie nicht zu lange, sonst kommt Ihnen ein anderer Bieter zuvor.

Auflösung der Nieburg Küchen GmbH

am 15.05. und 05.06.2018



Versteigert werden über 200 Positionen von Maschinen und Betriebseinrichtung des renommierten Küchenherstellers „Nieburg“ ab Standort Löhne bei Bielefeld. Die Maschinen sind noch angeschlossen und betriebsbereit. Überzeugen Sie sich selbst und vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin vor Ort!

Tischlereimaschinen eines Messebauers

am 22.05.2018



Zur Versteigerung kommen junge und hochwertige Maschinen der Felder-Gruppe. Ein Messebauer aus Berlin stellt seine Produktion um und verkauft seine Holzbearbeitungsmaschinen.

Höchsmann GmbH
TECHNOLOGY FOR WOOD

Höchsmann Deutschland
Schwabacher Straße 4
01665 Klipphausen
Telefon: +49 35204 651-0
Telefax: +49 35204 651-90
E-Mail: info@hoechsmann.com

www.hoechsmann.com

Büro Österreich
Steiermark, zwischen Linz und Graz
AT-8670 Krieglach
Telefon: +43 664 75028958
Mobil: +49 151 17138366
E-Mail: austria@hoechsmann.com

Niederlassung Italien
Region Venetien
Via Antonio Meucchi 34
IT-30020 Noventa di Piave (VE)
Telefon: +39 0421 1832050
Mobil: +39 334 1045530
E-Mail: italia@hoechsmann.com