

Cambiamento come *opportunità*

Dieci anni fa Johannes Rottenhofer ha iniziato la propria attività a Möllbrücke

Prima di questo, Rottenhofer era direttore alle vendite (trainer) presso Hasslacher Norica Timber per quasi tre decenni, la quale ha accompagnato con successo dal campionato regionale alla Champions League. Ne è orgoglioso che ancora oggi molti giocatori responsabili di Hasslacher provengono dalla sua squadra dell'epoca. I suoi rapporti con Hasslacher sono ancora molto buoni e ci sono anche sempre opportunità commerciali interessanti.

Un argomento fondamentale di Rottenhofer è: costruire - abitare - vivere - lavorare. Rottenhofer ha realizzato nel 2016 con il sistema di costruire „oggidomani“ la prima casa generazionale flessibile, orientata al futuro, che soddisfa anche le disposizioni del Corona virus grazie agli ingressi individualmente variabili e separabili da fuori. Il rapporto „Holzkurier“ attira ancora oggi l'attenzione (vedi holzkurier.com: Casa generazionale in cerca di partner).

I cambiamenti sui mercati sono evidenti

Quando Rottenhofer entrò nell'industria del legno negli anni '80, c'erano ancora oltre 2000 segherie. L'adeguamento strutturale ha ridotto il numero notevolmente negli ultimi decenni. Il fornitore (di tronco) è stato chiamato allora anche „cliente di legno“.

Una manciata di segherie ora presenta la maggior parte della capacità produttiva. Rottenhofer era sempre fiducioso che i mercati sarebbero cambiati prima del suo ritiro in pensione. Negli ultimi anni è sembrato quasi così.

L'adattabilità degli accompagnatori di mercato è, a suo avviso, particolarmente richiesta; molte cose stanno cambiando attualmente. „Chi avrebbe mai pensato che il compratore ed il venditore si sarebbero trovati una volta dall'altro lato del tavolo delle trattative.“ Oppure: „Che l'albero d'abete, il pane dei nostri nonni, piantato allineati in ordine, a causa delle temperature in aumento, per i nostri nipoti farà spazio ad un mix più salutare.“ Oppure: „Che la quota di mercato dell'Italia diminuirà, dovunque l'industria del leg-

name, nonostante alcuni ritardatari di pagamento puntuali e feedback di qualità sportive, nel corso di decenni, ne poteva reperire oltre il 50% dei loro investimenti“.

Cambiamento clima, pandemie ed economia

Le sfide del cambiamento clima ci accompagneranno ancora per parecchio tempo ma grazie ad un esemplare storia di successo nazionale e internazionale di Promo Legno e Forum Legno Edilizia, che lui ha vissuto da vicino, gli effetti saranno più facili da gestire. Oggi il legno è socialmente accettato e competitivo anche nella costruzione di grandi volumi. COVID-19 non ferma questo sviluppo, anzi. Una comune ricerca e sviluppo di prodotti dei materiali da costruzione concorrenti sarebbero un approccio al futuro interessante, secondo Rottenhofer.

In conclusione, il carinziano pensa che la nostra bella parola „amico d'affare“ si dice così in fretta, ma in mezzo c'è la parola „amico“ ed in realtà dovrebbe essere l'unica ragione per cui si accettano le sfide professionali per fare fatturato (denaro). Il carinziano intende rimanere sul mercato e partecipare ai cambiamenti ancora per alcuni anni.

Il suo desiderio nella vita, negli affari e nella cooperazione con molti clienti e partner commerciali si concretizza con la compensazione permanente, secondo il motto „conti chiari fanno buoni amici“. con serietà, fiducia, stima e rispetto come ogni accompagnatore di mercato se lo desidera. //



La casa generazionale „oggidomani“ è in forma per Corona non solo per gli ingressi individualmente variabili da fuori per le abitazioni singoli



La „Green House 71“ è una bella referenza a Verona di Johannes (Giovanni) Rottenhofer con Radiusholz (X-lam curo e diritto)

Johannes (Giovanni) Rottenhofer – 60 anni

Un articolo di Jasmin Rainer (lavorato per holzkurier.com) | 22.07.2020 - 11:07

L' 8 di luglio Johannes (Giovanni) Rottenhofer festeggiava il suo 60. compleanno.



Nato nella Bassa Carinzia, fece i suoi primi tentativi nel mondo professionale nel 1978 dopo aver completato la scuola commerciale e l'esercito nell'ufficio della fabbrica di impianti industriali Springer. Rottenhofer è stato in grado di apprendere da zero l'industria del legno da Hasslacher Norica Timber. Oggi, il noto gruppo taglia tanto in una settimana quanto in un anno all'epoca. All'età di 24 anni, gli furono affidati compiti di direzione commerciale presso Hasslacher e per decenni fu in grado di accompagnare con successo Hasslacher Norica Timber con la sua squadra dalla lega regionale alla "Champions League" 2010.

La formazione e l'istruzione superiore sono sempre stati importanti per Rottenhofer ed i dieci semestri di studi a tempo parziale, incentrati su "Sviluppo e gestione aziendale efficaci sul mercato", sono stati particolarmente utili nelle sue sfide professionali.

Dopo 30 anni con Hasslacher, Rottenhofer opera con successo con la propria azienda dal 2011 con consulenza e supporto competenti nelle vendite, in particolare per segherie medie e piccole su base di clienti e progetti, e intrattiene rapporti commerciali più intensi con "Radiusholz" (X-lam curvo e diritto) nonché un'industria trasformatrice di legno italiana e due nordiche. (vedi l'articolo "Cambia come opportunità")

Suo figlio Michele, che era felice di aiutarlo già a fianco dei suoi studi, nel 2015 ha fondato l'agenzia commerciale timbergy: "timber meets energy" il legname incontra l'energia come visione e missione.