

St. Pölten, 28. November 2002
verband-bau@aon.at

RUNDSCHREIBEN 6/2002

mein-lieber-span.com
die ECR-Plattform der holzwerkstoffverarbeitenden Industrie



www.mein-lieber-span.com

So nennt sich eine neue Initiative der holzwerkstoffverarbeitenden Industrie, die dem Austausch von elektronischen Informationen endlich zum Durchbruch verhelfen soll.

Schon Mitte der 90er Jahre hat das Verbandsbüro - in Zusammenarbeit mit dem deutschen Holzhändlerverband - zwei Präsentationen zum Thema e-commerce organisiert. Damals war nur grundsätzliches Interesse vorhanden, Schritte zu einer Umsetzung wurden aber nur sehr zögerlich in Angriff genommen.

Im Mai 1999 fand in Zusammenarbeit mit dem Baustoffhändlerverband neuerlich eine Fachtagung "Elektronischer Handelsdatenaustausch im 3. Jahrtausend" statt. Damals war der Druck zur Ausschöpfung von Rationalisierungspotentialen schon größer. Einige Verbandsmitglieder haben sich die Sache ernsthaft angeschaut.

Auch Egger versucht seit über 10 Jahren den Informationsfluß zwischen Firmen zu optimieren. Dabei wurden auch schon gute Erfolge erzielt, allerdings in erster Linie in Richtung Industriepartner.

Das Ziel der Optimierung der Wertschöpfungskette Erzeuger - Handel - Verarbeiter ist jedoch nach wie vor gültig! Deshalb versucht die Initiative einen neuen Weg zu gehen.

Die Informationsplattform www.mein-lieber-span.com ist **kein** Instrument zur Umgehung des Handels! Darauf gibt Michael Egger dem Handel sein Wort. Auch alle anderen Plattformteilnehmer haben sich zu diesem Grundsatz bekannt.

Was will "mein-lieber-span.com" sein?

eine Informationsplattform, auf der Standards bzw. Partner, die die Standards unterstützen vertreten sind. Der Handel kann sich über diese Standards informieren, Dienstleister finden, die diese Standards unterstützen und sehen, welche Industriepartner bei der Umsetzung helfen können.

Derzeit bemühen sich die Teilnehmer intensiv darum, möglichst viele Lieferanten des Holzwerkstoffhandels als Partner zu gewinnen. Damit soll dem Handel Investitionsschutz geboten werden. Es wird damit sichergestellt, dass notwendige Investitionen in EDV und Organisationsstrukturen nicht nur für einen Partner gültig sind.

Die Plattform hat auch schon Kontakte zum Gesamtverband deutscher Holzhandel aufgenommen und sich mit ihm über eine sog. "Frankfurter Erklärung" geeinigt (siehe dazu www.mein-lieber-span.com/news).

In der "Frankfurter Erklärung" ist festgehalten, dass der deutsche Holzhandelsverband Projekte zur Rationalisierung, Kostenersparnis und verbesserten Auftragsentwicklung für den Holzfachhandel und für die Industrie unterstützt.

In diese Richtung sollte sich auch der österreichische Holzwerkstoffhandel bewegen.

Dazu werden wir Sie auf dem Laufenden halten bzw. zur gegebenen Zeit zu einer Informations - Veranstaltung einladen.

2. Erfolgreicher Holzhandelstag 2002

Das Verbandspräsidium - Claudia Swoboda, Gerhard Gruber und Franz Schleimer - konnten sich beim

2. Österreichischen Holzhandelstag im Hotel Schloß Pichlarn über zahlreiche Teilnehmer aus Handel und Industrie freuen.



Der europäische Holzhändlerverband FEBO war durch seinen „past - president“ **Willi Braun aus der Schweiz** vertreten. Neben dem informellen Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern haben die Gäste von der hohen Qualität der Vorträge profitiert.

Einer der Höhepunkte war der von **Mag. Bernd Holzer** gehaltene Vortrag zur Zukunft des Holzwerkstoffhandels.

Zusammengefaßt seine Sicht der Dinge:

ZUKUNFT

- Suche nach Wachstumssegmenten
- Prozessoptimierung - Kostensenkung
- Innovationen und neue Leistungen anbieten
- Reduktion Abhängigkeiten
- Konzentration der Kräfte auf eigene Stärken
- Flexibilität und Geschwindigkeit

3. Versöhnlicher Jahresausklang 2002?

Nach den zahlreichen Länder - Versammlungen unserer Mitglieder und dem dabei stattgefundenem Erfahrungsaustausch über das Marktgeschehen, aber auch aus den Stellungnahmen der Vorstandsmitglieder unseres Verbandes muß abgeleitet werden, daß sich die Lage des Holzwerkstoffhandels in Österreich trotz jahrelanger Diskussion über die gleichen Problemfelder nicht verbessert, sondern im Gegenteil verschlechtert hat.

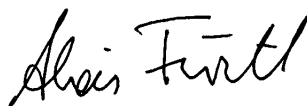
Lesen Sie dazu bitte die beiliegende Zusammenfassung „Aktuelle Situation des Holzwerkstoffhandels“.

4. Neue Verkaufs- und Lieferbedingungen

In der Beilage finden Sie die in Zusammenarbeit mit dem Bundesgremium für den Holz- und Baustoffhandel neu erarbeiteten Verkaufs- und Lieferbedingungen. Sie berücksichtigen die aktuelle Entwicklung im Gewährleistungsrecht.

Auf Anforderung senden wir Ihnen diese Daten auch gerne per mail zu.

Mit freundlichen Grüßen
ÖSTERREICHISCHER VERBAND DES
HOLZ- UND HOLZWERKSTOFFHANDELS



Mag. Alois Fröstl

Aktuelle Situation des Holzwerkstoffhandels 2002

Die Lage des Holzwerkstoffhandels stellt sich derzeit wie folgt dar:

1. Preisverfall bei allen Produkten. Es gibt keine „versteckten Ertragsbringer“ mehr! Selbst neu eingeführte Produkte werden in kürzester Zeit preislich kaputt gemacht.
2. Bedingt durch die europaweit vorhandenen Überkapazitäten bei Platten liefern sich die Erzeuger einen Verdrängungswettbewerb. Die Preise von Plattenwerkstoffen gingen in den letzten Jahren kontinuierlich zurück. Das führt dazu, daß selbst bei geringen Kalkulationsaufschlägen die absoluten Handelsspannen ständig fallen, die Kosten steigen jedoch weiter, d. h. dramatische Ertragseinbrüche.
3. Die vorhandenen Rationalisierungsmöglichkeiten wurden zum größten Teil ausgeschöpft. Weitere Personal und Kosteneinsparungen sind mit einem spürbaren Rückgang der Serviceleistungen verbunden.
4. Die zugestellten Kommissionen werden laufend kleiner, die Anzahl der Zustellungen steigt jedoch ständig. Welche Auswirkungen das auf die Kosten im Unternehmen hat, braucht wohl nicht ausgeführt zu werden.
5. Nach den Personalkosten sind die Kosten des Fuhrparks bzw. der Zustellungen die größte Kostenposition im Holzwerkstoffhandel! Die derzeit ohnedies nur sehr lückenhaft verrechneten Zustellgebühren sind im Vergleich zu den tatsächlichen Kosten lächerlich. Sie decken im Durchschnitt nur etwa ein Viertel der entstehenden Zustellkosten.
6. Die aktuellen Zahlungskonditionen sind bereits versteckte Rabatte. Bei derzeit üblichen Jahreszinsen für Geschäftskonten von rund 6 % sind z. B. 5 % Skonto auch bei Bankeinzug nicht mehr zu rechtfertigen. Im Moment würde es sich für einen Kunden sogar lohnen, Kredite bei den Banken aufzunehmen, um die gewährten Skonti der Holzwerkstoffhändler auszunützen. Es gäbe keine bessere Veranlagung! Der Holzwerkstoffhandel als Bank, die die höchsten Zinsen gewährt? Noch dazu ohne Sicherheiten!
7. Trotz rückläufiger Erträge ufern die vom Holzwerkstoffhandel verlangten Serviceleistungen aus. (z. B. Warenrücknahme zu nicht kostendeckenden Spesen, Zuschnitte oder Kanten anleimen zu nicht kostendeckenden Sätzen, Kleinstfakturen ohne Zuschlag, Sammelrechnungen trotz einmaligen Einkaufs pro Monat, usw.).

Die konsequente Verrechnung von Serviceleistungen und Einführung marktgerechter Zahlungskonditionen reichen sicher nicht aus, um die Ertragslage des Holzwerkstoffhandels nachhaltig zu verbessern. Sie helfen aber, die Verluste aus diesen Bereichen zu verkleinern und die Existenzgefährdung zu verringern.

P.S.: Kommt Ihnen dieser Text bekannt vor? Er ist die Zusammenfassung einer Anfang 1999 geführten Marktanalyse durch das Verbandsbüro. Leider hat sich an diesen Aussagen seit damals nichts geändert.