

HOLZKURIER

36.10

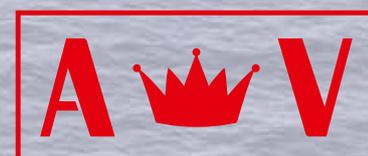
9. September 2010

unabhängig • tagesaktuell • international



Alfred Vesely TIMBER-EXPORT e.U.
Stieggasse 5
A-1060 Wien

Tel. +43 1 586 48 00 - 0
Fax +43 1 586 49 00
timber@vesely.at
www.vesely.at



Unser Holz hat *die* Krone ...



VESELY TIMBER-EXPORT

Erstes Schiff fährt bereits

Zwei weitere könnten für Levante-Export folgen

Als erstes Holzunternehmen im Besitz eines eigenen Schiffes, mit verbesserten Verladungsmethoden und als Pionier bei der Containerverladung – so sieht man sich bei Vesely Timber-Export. 200.000 m³, überwiegend österreichische Ware, lieferte man im Vorjahr in die Levante.

Im Mai haben wir mit einem Partner aus der Schiffsbranche die AV-Line gegründet. Die Istra kann bis zu 8000 m³ Holz laden. Wir sind damit die Ersten in der Holzbranche mit eigener Reederei und eigenen Schiffsanteilen“, freut sich Alfred Vesely für sein Unternehmen Alfred Vesely Timber Export, Wien, sowie für seine Schiffslinie (AV-Line). Zu feiern gibt es für ihn noch mehr: seinen 50. Geburtstag im November, die Unternehmensgründung vor 20 Jahren, sowie 65 Jahre Bestehen der Marke „A_Krone_V“.

Vesely die bessere Planbarkeit der Lieferungen. „Wenn ein italienischer Schiffsbroker den Termin in einer Woche zusagt, kann es schon mal drei Wochen dauern“, spricht er aus Erfahrung. „Oft ist es schwer, ein Schiff zu buchen, da die Reedereien nicht von Koper nach Algerien fahren möchten. Es ist mir auch schon passiert, dass ein Schiff samt Ladung verschwunden ist.“ Die Fracht wäre billiger, weil man viele Risiken selber trägt. „Wenn ein Schiff nicht umgehend gelöscht wird, kostet uns das Geld“, beschreibt er die „neue Herausforderung Reeder“.

Eigenes Schiff, Kollegenfracht willkommen

Das Schiff wird von Koper/SI aus die nordafrikanische Levante-Küste ansteuern. „Hauptsächlich für uns. Befreundete Kollegen können aber auch Frachtraum in die Levante buchen. Papier oder Stahl wären weitere geeignete Güter“, erläutert Vesely. Als Hauptgrund für die Investition nennt

Schiff effizient einsetzen – ein Zielhafen

Obwohl man erst fünf Monate Erfahrung hat, wird bereits der Kauf eines zweiten Schiffes geplant, der Erwerb eines dritten ist angedacht. „Eine Verschiffung rechnet sich nur, wenn das Schiff einen einzigen Zielhafen hat und rasch gelöscht wird.“

Lagerfläche in Koper: Das Holz kommt von den Sägewerken per Lkw und Bahn in den Mittelmeerhafen, hier kann es noch in Holzschutzmittel getaucht sowie mit den Shipping-Marks versehen werden



Bildquelle: Vesely Timber-Export

Oben: Istra – das Schiff der AV-Linie auf Jungfernfahrt (oben), bis zu 8000 m³ können geladen werden

Unten: Schneller und schonender ist die Beladung mit den „Slings“ (Kunststoffbänder)





Per Ganzzug und Lkw nach Koper: So verlassen für Vesely über 200.000 m³/J die Produktionsstätten



Vor fünf Jahren Premiere durch Vesely: Container-Verladung von Schnittholz Richtung Arabischer Golf

Um die volle Flexibilität zu haben, wären zwei oder drei Schiffe besser“, ist seine Überlegung.

Forcieren will Vesely eine zeitgemäße Verladung. Das wäre mit Kunststoff-Slings anstelle der üblichen Stahlseile. Diese haben mehrere Vorteile: Während die Stahlseile an der Paketunterseite bis zu vier Bretter zerstören, sorgen die Gewebebänder für einen schonenden Transport. „Die Stahlseile machen aus den Schnittholzpaketen fast schon runde Bündel, während sich die Slings der Paketform anpassen. Maximal vier Pakete hängen dann an einem Spreader. Die um 30% schnellere Beladung und die drei Mal raschere Entladung sind weitere Pluspunkte. Ich habe das dem Hafen Koper schon vor vier Jahren gesagt. Jetzt können wir es bei unseren Schiffen selbst umsetzen“, erzählt der Wiener Holzexporteur.

Erster mit Container in der Levante

Alfred Vesely sieht sich als Pionier der Container-Verladung in der Levante. „Ich habe der europäischen Holzindustrie bereits 2004 den Weg in die Levante vereinfacht. Einen Container befüllen kann jeder – das war für mein Unternehmen teilweise kontraproduktiv. Der Holzbranche als solcher hat es aber viel genützt“, betont Vesely.

Um den Kunden die völlig neue Lieferart zu erklären, entwickelte er sogar Prospekte und Praxisvideos. Alles, was durch den Suezkanal geht, liefert Vesely Timber-Export im Container.

Levante-Geschäft immer Herausforderung

Hat sich in der Art des Transportes seit der Übernahme der Geschäftsführung durch Alfred Vesely einiges geändert, so ist die Herausforderung Levante gleich geblieben: „Die Region ist groß, birgt Gefahren und ist nicht immer einfach zu verstehen“, lautet seine Erfahrung. Die algerischen Akkreditive nennt er als Beispiel für den Unterschied Orient-Okzident. „Die Ware wird verschifft, aber das Geld ist noch nicht da. Vielleicht, weil die Bearbeitung der Bank beim Akkreditiv zwei bis

drei Monate dauert. Möglicherweise ist alles storiniert, weil der Kunde – bewusst oder unbewusst – etwas falsch ausgefüllt hat.“

Vesely Timber-Export hat sich auf das Geschäft in Nordafrika spezialisiert. „Dort ist alles noch etwas komplizierter. Darauf haben wir uns spezialisiert. Meine Mitarbeiter sprechen die nötigen Fremdsprachen – am liebsten verhandeln die Kunden aber mit dem Chef – daher bin ich auch mindestens 15 Wochen im Jahr vor Ort“, sagt Vesely. „Das persönliche Verhältnis zählt in der Levante oft mehr, als der schnelle Euro.“

Schummeln nicht in Ordnung

Hinsichtlich der Gepflogenheiten im Levante-Geschäft ist die Devise von Vesely, „grundsätzlich immer alles infrage zu stellen“. Vieles ließe sich verbessern. „Aber bewusstes Schummeln mit 1 cm Maßdifferenz gibt es bei mir nicht“, betont er.

Auch könne er nicht jeden gewünschten Preis realisieren. „Wenn Mitbewerber einer algerischen Staatsgesellschaft Preise von weniger als 163 €/m³ anbieten, die österreichischen Sägewerke aber Preise von 170 €/m³ und mehr möchten, dann geht sich das für uns preislich nicht aus. Schon gar nicht, wenn man die Frachtkosten, Lade- und Manipulationskosten, sowie Bankspesen berücksichtigt“, so Vesely.

Konkurrenzländer mit günstigerem Rohstoff

Derzeit hätten Länder wie Frankreich, Chile oder Rumänien einen günstigeren Rohstoff zur Verfügung. Aus Deutschland, wo es ähnliche Rundholzpreise wie in Österreich gibt, kommt merklich weniger Ware in die Levante.

Einen Wandel in den Kundenwünschen kann Vesely nicht generell erkennen. Alles zu tranken wäre wünschenswert, lässt sich im Winter aber nicht realisieren. „Dafür, dass alles getrocknet werden kann, fehlt es an Trocknungskapazitäten. Wird Schalungsware nur einmal verwendet, wäre trockenes Holz immer zu teuer“, plaudert er

DATEN & FAKTEN

ALFRED VESELY TIMBER-EXPORT

| | |
|---------------------|---|
| Gründung: | 1991 |
| Liefermenge: | >200.000 m ³ (2009/10) |
| Schiffe: | 1 (8.000 m ³ Schnittholz-Fracht) |
| Einkauf: | überwiegend Österreich, Deutschland, osteuropäische Nachbarländer |
| Verkauf: | gesamter Levante-Raum |

aus Erfahrung. Für Schalungsplatten ist es in der Mehrzahl der belieferten Länder noch zu früh. „Wir zeigen diese zwar bereits seit Jahren auf Messen, aber es gibt noch keine Kaufabsichten.“

Im Geschäftsjahr 2009/10 verkaufte Vesely Export über 200.000 m³ in der Levante. „Wir können auch mit weniger auskommen, freuen uns aber natürlich über mehr“, schmunzelt der Händler. Die Verfügbarkeit in Österreich wäre ein größeres Problem, als der Absatz.

Hauptsächlich österreichische Ware

Vertrieben wird überwiegend österreichische Ware – zu einem kleineren Teil auch aus den Nachbarländern. Im Inland kauft überwiegend Dr. Adolf Mattner ein, für die anderen Länder gibt es eigene Einkäufer. „Wir suchen vermehrt enge Kooperationen mit Sägewerken, um unseren erhöhten Bedarf auch in Zukunft abdecken zu können.“ Heuer werde der Nachfrageschwung wohl erst im Oktober, nach dem Ende der Ramadan-Feiern und zu Schulbeginn kommen. Dann ist es nicht mehr lange bis zu den Stillständen zu Weihnachten, gibt Vesely zu bedenken.

Eine weitere Besonderheit von Vesely Export ist die Gesellschaftsform: eingetragenes Unternehmen (e. U.). Vesely: „Ich trage bei Verlusten die volle persönliche Haftung. Das traue ich mich, weil ich nicht vorhabe, rote Zahlen zu schreiben.“ **GE**



Elfköpfiges Team: Vom Stammsitz in Wien aus erfolgen Ein- und Verkauf



Alfred Vesely ist seit 1991 für das Unternehmen verantwortlich



Mannschaft in Koper organisiert Lagerung, Bearbeitung, Qualitätskontrolle und Beladung