

Sonderthema
Händler,
Ausstatter

VAKUUM-TECHNIK

KAISER
Montagetechnik und
Industriebedarf GmbH



KAISER Vakuüm-Roboter
bis 750 kg



KAISER Vakuüm-Roboter
über 750 kg



KAISER Vakuüm-Heber
"Teleskop"



KAISER Vakuüm-Heber
"schwenkbar"



KAISER Vakuüm-Heber
"Bauholz"

Modernste Technik für Ihr Sägewerk

Zum Jahreswechsel
bringt **Primultini**
viele Neuheiten

- Neue Projekte – modernstes Blockbandsägewerk Österreichs
- Neue Steuerungstechniken
- Neues Design
- **Neu:** Ersatzteillager bringt optimale Versorgung

Vertretung für
Original CEMARLIGNE



Mini Laser
mit neuartiger Linse

Dioden-Laser
zur optischen
Produktionskontrolle
und höheren Produktivität.



Verstellvorrichtungen in
versch. Ausführungen



Herzstück eines modernen Sägewerkes:

Primultini-Blockbandsäge,
einfach oder in Tandemausführung
mit Zerspaner oder Sägeaggregaten
für hohe Leistung und Flexibilität.

Mehr Kundennähe
durch unsere
Österreich-Vertretung
► **Neu:** das Büro mit
Ersatzteillager



Herbert Riess • Planung & Verkauf von Sägewerksanlagen
Sägewerktechnik und -service, Maschinenvermessung
seit über 15 Jahren



A-4816 Gschwandt/Gmunden, Oberndorf 8
Tel. 076 12/729680, Fax -/729684, Mobil 0664/3568714

KAISER
Multi-
Talent für
lagenweises Stapeln von Brettware,
Platten jeder Art, Furniere, etc.

Grabenkämpfe

auf den internationalen Holzmärkten

Holzkurier-Eigenbericht aus Wien



Die Verladung des Holzes erfolgt in einem Drittland, des Umsatzsteuergesetzes wegen

FOTOS: VESELY (2), PACHLER (1)

Viele arabische Firmen haben in Russland in Sägewerke investiert und werden in Zukunft den Wettbewerb beeinflussen, davon ist Alfred Vesely, General Manager von Vesely Timber-Export, überzeugt. Seit 10 Jahren führt er die vom Vater übernommene internationale Holzhandelsfirma – das Jubiläum

nahm man zum Anlass, um bei einer Schiffsahrt auf der Donau den Geschäftspartnern, Bot-schaftern und Freunden die Gelegenheit zum Knüpfen neuer Kontakte zu bieten.

Neue Techniken für Kunden in Levante-Staaten. Die Schwerpunktmärkte von Vesely: der gesamte Mittelmeerraum und die arabischen Länder. Verkauf wird großteils österreichisches Schnittholz.

Ein kleiner Teil der Ware wird auch aus Slowenien oder Indonesien bezogen.

Für die Kunden setzte man dabei schon sehr bald auf neue Techniken, wie die Einführung von Barcodes für das Holz oder Videos von der Ware, die jetzt über Internet verschickt werden.

Leichter Rückgang. Während in den vergangenen 10 Jahren ständig Zuwächse erzielt werden konnten, war heuer erstmals ein leichter Rückgang bei den Umsätzen zu verzeichnen. Gründe dafür gebe es viele, so Vesely.



Durch den Krieg in Afghanistan werden die Frachten teurer

Vor allem einen: Die Überproduktionen, obwohl die Märkte gesättigt sind. Dadurch komme es zu einem harten Verdrängungswettbewerb. In Europa wird, bedingt durch die Konjunkturlage, der Markt eng, und man suche neue Absatzmärkte.

Neid statt Zusammenarbeit. „Die Vorgangsweisen dabei sind oft nicht als Wettbewerb, sondern eher als Grabenkampf zu bezeichnen“, meint Vesely. Kaum sind Ladungen verkauft, erhalten die Empfänger von Mitbewerbern Anrufe, in denen sie von der angeblich mangelnden Qualität, Lagerung oder Zuverlässigkeit der Lieferung unterrichtet werden. Dies rufe starke Verunsicherung bei den Abnehmern hervor.

„Das Umsatzsteuergesetz benachteiligt österreichische Exporteure.“
Alfred Vesely

Kunden verkaufen auf Kredit. Ein weiterer Grund für die Erhöhung des Druckes auf dem Markt ist die Situation in den Abnehmerländern selbst. Die Kunden müssen die Ware sehr oft auf Kredit verkaufen und erhalten selbst das Geld sehr spät. Ein vorsichtiger und teilweise verzögerter Einkauf ist die Folge. Die Anforderungen an die Qualität des Holzes steigen dennoch stetig.

Krieg macht Frachten teurer. Der Krieg in Afghanistan ist für den Handel nach Übersee stark zu spüren. Die Reedereien erhöhten die Frachtkosten, da die Versicherungen mehr für die Übernahme des erhöhten Risikos verlangen. Verspätungen kennzeichnen die Lage, neue Schiffe sind kaum zu finden.

Trotzdem sieht Vesely keinen Grund zur Beunruhigung. Die Auslastung sei sehr gut, eine Ausweitung nicht notwendig, ja es könnte sogar eine Rückgang verkraftet werden.

Handels-Embargo für wichtigen Überseemarkt. Der Handel mit dem Irak, einem der wichtigen Überseemärkte für



Alfred Vesely vermarktet Holz in der Levante

Österreich, ist seit der Verhängung des Embargos nahezu unmöglich und extrem riskant geworden. Dennoch bemüht sich Vesely um den Kontakt. Die Reisen in den Irak stellen sich dabei als Abenteuer heraus.

Als Branchenproblem bezeichnet Vesely das österreichische Umsatzsteuergesetz. In anderen europäischen Ländern, wie etwa Deutschland und Italien, müssen Händler keine Mehrwertsteuer bezahlen, wenn die Ware in einem anderen nicht EU-Land verkauft wird. In Österreich gilt das nur, wenn die Übergabe in einem Drittland erfolgt, also abhängig vom Verschiffungshafen.

Viele österreichische Exporteure sind aus diesem Grund von Italien nach Slowenien ausgewichen. Kommt Slowenien in den nächsten Jahren zur EU, wird man weiter nach Kroatien wandern, es sei denn, die Gesetzgebung wird bis dahin geändert. In seinen Funktionen, unter anderem in der Wirtschaftskammer, macht sich Vesely für eine solche Änderung stark.

Neue Usancen für Österreich. Ein weiteres Anliegen des Börsenbeirates ist die Novellierung der Österreichischen Holzhandels-Usancen, an der gearbeitet wird. Die Bräuche haben sich geändert und veraltete Bezeichnungen müssen ersetzt werden.

Bis Mai 2002 will man einen Konsens unter den Beteiligten finden. Die Usancen sollen aber erhalten bleiben. Würden die Handelsgebräuche in eine EU-Norm einfließen, würde der Handel etwas wichtiges aus der Hand geben, ist Vesely überzeugt. RP