

Pressespiegel

1. Halbjahr 2021

Landesgremium Baustoff-,
Eisen-, Hartwaren- und
Holzhandel



OÖ Nachrichten

26.01.2021

Stahlhandel überrascht von „Explosion“ der Preise

Erhöhung um teilweise mehr als 60 Prozent

LINZ. Die Gründe sind vielfältig: China ist aufgrund des großen Binnenbedarfs vom Stahlexporteur zum -Importeur geworden, die sich rascher als erwartet erholende Auslastung der Autofabriken, Strafzölle der EU, abgestellte Hochöfen und daraus folgend eine geringere Rohstahl-Erzeugung in Europa, steigende Rohstoff- und Schrottpreise. All das führe dazu, dass sich die heimischen Stahlhändler mit enormen Preisanstiegen konfrontiert sehen, heißt es in einer Medieninformation.

Die Preise seien in den vergangenen sechs Monaten teilweise um mehr als 60 Prozent - bei bestimmten Produktgruppen um bis zu 90

Prozent - gestiegen, und die Preisrally dürfte weitergehen, sagt Norbert Thumfart, Geschäftsführer des Schäringer Stahlhändlers Weyland und Vorstandsvorsitzender der Arge Stahl- und Metalldistribution Österreich. Die Händler seien von den Preisanstiegen „eiskalt erwischt worden“, so die Wahrnehmung in der Branche.

Auch Engpässe und stark ansteigende Lieferzeiten würden auf die Branche zukommen. Die Kunden müssten sich darauf einstellen, dass eine kurzfristige Versorgung teils „unmöglich“ werden könnte. Auch die Verteuerungen müssten an die verarbeitenden Branchen weitergegeben werden.

Tips

08.02.2021

INNOVATION

customerEXPERT: die neue digitale AusbildungsApp

OÖ. Josef Simmer, der Obmann des Landesgremium OÖ Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel, präsentiert ein exklusives Weiterbildungsangebot für seine Mitglieder.

Die Krise hat gezeigt, wie schnell die herkömmlichen Unterrichtsmethoden an ihre Grenzen stoßen. Ohne Vorbereitungszeit musste sich das gesamte Schul- und Hochschulwesen auf digitales Lernen umstellen. „Als fachliche Branchenvertretung des Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandels haben wir für diese neuen Herausforderungen die passende Antwort für unsere Betriebe gefunden und entwickelt: customerEXPERT, die App-basierte, fachspezifische Ausbildung. Dadurch modernisieren wir das duale Ausbildungssystem hin zur digitalen Berufsbildung in Form einer digitalen Lernplattform“, freut sich Gremialobmann Josef Simmer. „Mit der Qualifikation customerEXPERT passen wir uns der di-



(v.l.) Gremialobmann Josef Simmer und Gremialgeschäftsführer Markus Hofer präsentieren eine neue Weiterbildungsapp im Bereich Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel. Foto: WKO

gitalen Lernwelt an: flexibel, jederzeit und überall, für Lehrlinge, Mitarbeiter, Quereinsteiger und Umsteiger“, unterstreicht Simmer.

customerEXPERT vermittelt umfangreiches Wissen in den Bereichen des Baustoff-, Eisenwaren-, Haushaltswaren- und Holzhandels sowie in Wirtschaftskunde und kaufmänni-

chem Rechnungswesen. Die Inhalte und Multiple-Choice-Fragen wurden von Pädagogen und Fachexperten didaktisch und praxisbezogen erarbeitet. „Nach bestandener Prüfung über die jeweiligen Fachbereiche erlangt der Absolvent ein STAR-Zertifikat. Ziel ist, den Mitarbeitern fundiertes, warenkundliches Wissen zu vermitteln, wovon

letztlich auch das Unternehmen profitiert“ erläutert Gremialgeschäftsführer Markus Hofer.

„Kann die App nur empfehlen“

Simmer zeigt sich von diesem neuen Werkzeug/App begeistert. „Ich kann es meinen Branchenkollegen im Sinne einer modernen Weiterentwicklung ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeiter nur empfehlen“, betont Simmer und verweist darauf, dass es für Mitgliedsbetriebe des Landesgremium OÖ Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel einen Zuschuss je Teilnehmer gibt. ■ Anzeige

Weitere Informationen unter www.customerexpert.at



Kronen Zeitung

12.02.2021

CustomerEXPERT für den Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel

Neue AusbildungsApp

Gremialobmann Josef Simmer präsentiert exklusives Weiterbildungsangebot für den Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- & Holzhandel.

Die Krise hat gezeigt, wie schnell die herkömmlichen Unterrichtsmethoden an ihre Grenzen stoßen. Ohne Vorbereitungszeit musste sich das gesamte Schul- und Hochschulwesen auf digitales Lernen umstellen. „Als fachliche Branchenvertretung des Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandels haben wir für diese neuen Herausforderungen die passende Antwort für unsere Betriebe gefunden und entwickelt: customerEXPERT, die App-basierte, fachspezifische Ausbildung. Dadurch modernisieren wir das duale Ausbildungssystem hin zur dualen Berufsbildung in Form einer digitalen Lernplattform“, so Gremialobmann Simmer.

„Mit der Qualifikation customerEXPERT passen wir uns der digitalen Lernwelt an: flexibel, jederzeit und überall, für Lehrlinge, Mitarbeiter, Quereinsteiger und Umsteiger“, unterstreicht Simmer. CustomerEXPERT vermittelt umfangreiches Wissen in den Bereichen des Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandels sowie in Wirtschaftskunde



Foto: WKÖ

Gremialobmann Josef Simmer (links) und Gremialgeschäftsführer Markus Hofer

und kaufmännischem Rechnungswesen. Die Inhalte und Multiple-Choice-Fragen wurden von Pädagogen und Fachexperten gemeinsam didaktisch und praxisbezogen erarbeitet. „Nach bestandener Prüfung über die jeweiligen Fachbereiche erlangt der Absolvent ein STAR-Zertifikat. Ziel ist, den Mitarbeitern fundiertes, warenkundliches Wissen zu vermitteln, wovon letztlich auch das Unternehmen profitiert“ erläutert Gremialgeschäftsführer Markus Hofer. Gremialobmann Josef Simmer zeigt sich von diesem neuen Werkzeug/App begeistert. „Ich kann es meinen Branchenkollegen im Sinne einer modernen Weiterentwicklung ihres Unternehmens

customerEXPERT wird verliehen bei positiver Abnahme von 3 der 4 „STARS“

customer EXPERT

und ihrer Mitarbeiter nur empfehlen“, betont Simmer und verweist darauf, dass es für Mitgliedsbetriebe des Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel einen Zuschuss je Teilnehmer gibt.

www.customerexpert.at

Rückfragehinweis:
Landesgremium OÖ Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel | Wirtschaftskammer Oberösterreich | Hessenplatz 3, 4020 Linz T 05-90909-4116 E-Mail: baueisenholzhandel@wkoee.at

customer EXPERT

WKÖ
WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH
Baustoff - Eisen - Hartwaren - Holz

Tips

31.03.2021

PREISENTWICKLUNG

Sprunghafte Preisanstiege bei Stahl machen Bauindustrie zu schaffen

OÖ. Bei den Stahlpreisen hat sich in den letzten Monaten eine gefährliche Entwicklung ergeben. Stahlverarbeitende Betriebe berichten von sprunghaften Preisanstiegen um bis zu 50 Prozent und mehr – und das teilweise innerhalb weniger Wochen.

Der Stahlpreisindex der Statistik Austria stieg in den Monaten November 2020 bis Jänner 2021 um 21,7 Prozent, alleine von Dezember 2020 bis Jänner 2021 legte der Index um 17,7 Prozent zu. Die Steigerungen betreffen fast alle Stahlsorten. Die Verwerfungen am internationalen Stahlmarkt haben unterschiedliche Ursachen, der Hauptgrund liegt aber in der Co-



Die höheren Preise für Stahl lassen die Baupreise steigen.

Foto: Volker Wehbold

rona-Krise. Mit den ersten Lockdowns im März 2020 kam es zu deutlichen Kapazitätsreduktionen in der globalen Stahlproduktion. Diese nachvollziehbare Reaktion der Stahlhersteller führte zu einer Verknappung des Stahlangebots.

Bereits im Spätsommer 2020 kam es aber wieder zur Erholung einzelner Branchen, etwa der Bauindustrie, und hohen Steigerungsraten bei der Nachfrage aus China, wo die Industrieproduktion seit Monaten auf hohem Niveau läuft. Das verringert

die Möglichkeiten, Stahl aus Asien zu importieren, da sehr viel davon lokal benötigt wird.

Explodierende Frachtkosten

Außerdem explodieren die Übersee-Frachtkosten durch einen Mangel an Frachtcontainern. Auch das trägt zur derzeitigen Knappheit am Markt bei. Die Corona-Entwicklungen im Herbst lieferten wieder etwas negativere Aussichten und damit weniger Anreiz, Kapazitäten breiter hochzufahren. ■

72 Prozent der weltweiten Rohstahlproduktion findet in Asien statt, in Europa werden nur noch 16 Prozent produziert, in Nord- und Südeuropa an die neun Prozent, der Rest verteilt sich auf andere Regionen.

Life Radio

05.04.2021



ON AIR
Manuel Gärtner



Home » On Air » News » Detail

BAUWIRTSCHAFT News



KEIN MATERIAL, KEIN DACHSTUHL – BAUBRANCHE IN OÖ IN DER KRISE

Firmen hätten allerdings enorm viele Aufträge.

Häuslbauer in Oberösterreich warten monatelang auf ihren Dachstuhl oder auf ihre Küche, weil Firmen gerade keine Rohstoffe bekommen. Die Baubranche steckt in einer tiefen Krise und die Situation wird von Woche zu Woche prekärer. Der Grund: in der Corona-Krise ist weltweit kaum produziert worden, die Lager sind teils leer geworden. Jetzt aber investieren viele Länder und viele Private. Man würde mit einem Schlag enorm viel Material brauchen, das man nicht bekommt.

Ein Teufelskreis, bestätigt uns Markus Hofer von der Wirtschaftskammer OÖ – wir verhungern bei voller Schüssel, sagt er. Denn die Auftragsbücher sind voll. Weil das Material aber nicht da ist, können die Aufträge auch nicht abgearbeitet werden, so Hofer.

Noch dazu kommt, dass die Preise enorm nach oben klettern: teils gibt es Preissteigerungen von bis zu 130 Prozent, bestätigt uns auch die Altenberger Bauunternehmerin Ulrike Rabmer-Koller. Ein Dilemma für die Baufirmen: sie können also teils die Aufträge nicht erfüllen und wenn ja, dann oft nicht mehr kostendeckend, weil sie mit den Häuslbauern die Verträge längst vor den Preissteigerungen abgeschlossen haben. Mittlerweile müssen einige Baufirmen ihre Mitarbeiter in die Kurzarbeit schicken – es hat sogar schon Kündigungen gegeben, so Rabmer-Koller. Sie rät den Häuslbauern zuzuwarten und langfristig zu planen.

Mit einer Beruhigung der Situation wird erst nach dem Herbst, also erst Ende des Jahres, gerechnet.

OÖ Wirtschaft

08.04.2021

Nr. 8 – 30. April 2021

OÖWirtschaft 21
Standort

Lage spitzt sich zu

Kurzarbeit, Produktionsausfälle auf der einen und boomende Märkte in Übersee, USA und China auf der anderen Seite sorgen für Turbulenzen in der Rohstoffversorgung. Massiv betroffen ist auch der Stahlmarkt.

Die Versorgung verschlechtert sich u.a. zusätzlich, weil China vom weltgrößten Stahlexporteur aufgrund der Konjunktur zum Stahlimporteur geworden ist, berichtet Norbert Thurnfart, Vorstandsvorsitzender der ARGE Stahl- und Metaldistribution Österreich. „Darunter leidet auch der österreichische Handel – teilweise vom Produzenten bereits zugesagte Liefermengen werden gekürzt, Lieferungen verzögern sich zum

Teil massiv oder fallen zur Gänze aus“, erklärt Thurnfart.

Dies führt bereits zu auf einem historischen Tiefststand beim lagerhaltenden Handel. Dazu kommen erhebliche Probleme bei einigen Stahlwerken samt drohender Produktions- bzw. Lieferausfälle, was eine weitere massive Verknappung in Mitteleuropa zur Folge haben wird. All das führt zu sprunghaft steigenden Preisen – in den letzten

Monaten je nach Produktgruppe im Jahresvergleich um über 130 Prozent. In bestimmten Segmenten gibt es Lieferzeiten von über 6 Monaten. Viele Stahlwerke sind seit einigen Wochen „außer Markt“, d.h. sie geben weder Preise noch Mengeninformationen bekannt. Thurnfart rät Stahlverarbeitern in den Verträgen mit ihren Kunden Preisgleitklauseln vorzusehen, um so weitere Anstiege kompensieren zu können. Auch Gespräche mit



„Verknappung wie Preisanstiege werden weitergehen. Bei einigen Produktgruppen könnte es zu einer eklatanten Unterversorgung kommen.“

Norbert Thurnfart, ARGE Stahl- und Metaldistribution Österreich

den Lieferanten betreffend das 2. Halbjahr sind ratsam.

OÖ Nachrichten

16.04.2021

Volle Auftragsbücher - und doch steckt die Baubranche in der Kostenfalle

Fertigteilhäuser sind so gefragt wie noch nie - doch Stahl, Holz, Dämmstoffe sind nicht nur knapp, sondern auch teurer geworden. Verkauft wurden die Häuser aber zu Fixpreisen.

VON ROLAND VIELHABER

LINZ. Fertigteilhäuser waren im Coronajahr 2020 so gefragt wie noch nie. So stieg laut dem „Branchenradar“ die Zahl der verkauften Häuser in Österreich gegenüber dem Jahr davor um drei Prozent auf 4132 - und doch herrscht in der Branche Unruhe. Zwar sind einerseits die Auftragsbücher voll, andererseits gibt es eine Verknappung bei Stahl, Holz und Dämmstoffen, weshalb die Preise in die Höhe schnellen. Damit wird es letztendlich auch für die Häuslbauer teurer werden - egal, wie sie ihr Eigenheim errichten.

„Stahlprodukte sind im Vergleich zum Vorjahr um bis zu 60 Prozent teurer geworden, Holzwerkstoffe verzeichnen in man-

chen Segmenten eine Preissteigerung von 30 Prozent, Gleiches trifft auf Dämmstoffe wie Styropor oder Mineralwolle zu“, sagt Markus Hofer, der für Bau zuständige Geschäftsführer der Wirtschaftskammer Oberösterreich (die OÖNachrichten berichteten).

Der Nachteil der Fixpreise

„Wir sitzen in der Kostenfalle, weil wir mit den meisten Endkunden Fixpreise vereinbart haben“, sagt Thomas Stadler von Wolf Systembau in Scharnstein. Vorlieferanten würden aber Lieferverträge unter dem Titel „höhere Gewalt“ auflösen. Dazu kämen Lieferverzögerungen, die es schwierig machen würden, Projekte in einem Zug durchzuführen. „Das belastet uns zusätzlich“, sagt Stadler. Ausfuhr in die USA (in den Wäldern Nordamerikas wütet der kanadische Käfer) hätten etwa die Verfügbarkeit von Holz verringert. Einzelne Schnittholzsortimente und Holzwerkstoffe, wie Sperrholz und bestimmte Spanplatten, sind derzeit kaum verfügbar.



Die Häuser werden (noch) teurer werden.

Fotos: Colourbox, Werk (3)

NACHGEFRAGT



„Es ist schwierig, Projekte durchzuführen, wenn das Material zu spät kommt. Das belastet die Firmen zusätzlich.“

■ Thomas Stadler, Wolf Systembau in Scharnstein



„Die Häuser werden teurer. Die Kunden wissen das. Ich habe in den letzten drei Tagen 15 Häuser verkauft.“

■ Maximilian Etzenberger, Etzi-Haus in Vorchdorf



„Die Kalkulation ist momentan extrem schwierig. Wir bekommen keine Preisgarantie von unseren Lieferanten.“

■ Christian Wimberger, Wimberger Bau in Lasberg

„Die Auftragsbücher sind voll“, sagt auch Maximilian Etzenberger von Etzi-Haus in Vorchdorf. Er begründet das unter anderem mit den Investitionsförderungen, aber auch der Angst der Menschen vor Inflation, die Menschen investieren in Küchen, Pools oder eben in Eigenheime. „Es wird so viel gebaut wie noch nie.“ Doch die Lieferketten seien in Zeiten von Corona rissig, alte Kalkulationen sind überholt, die höheren Preise müssen an die Häuslbauer weitergegeben werden: „Das wird die ganze Branche so machen.“

Zusätzliche Lager?

„Es ist eine schwierige Situation, auch wenn wir bis Herbst ausgebucht sind“, sagt Christian Wimberger vom gleichnamigen Mühl-

viertler Bauunternehmen, das jährlich rund 700 Häuser errichtet. So seien die Lieferschwierigkeiten bei der Dämmung ein großes Thema in der Branche, auch Leimholz für Bauten mit größerer Spannweite fehle. „Und wenn etwas später kommt, kostet uns das zusätzlich Geld, weil sich die Projekte verzögern“, so der Unternehmer. Das gelte auch für zusätzliche Materiallager: „Wir müssen das Material zweimal in die Hand nehmen, auch das sind Kosten.“

Wie es weitergeht? Branchensprecher Hofer sagt: „Die Situation ist brenzlich, selbst in der Wirtschaftskrise vor zwölf, 13 Jahren haben wir nicht die Situation gehabt, dass sich eine Verknappung so abzeichnet.“

Laut „Branchenradar“ sei aber bei Fertigteilhäusern auch im mittelfristigen Ausblick mit einem wachsenden Markt zu rechnen, wenngleich der Aufschwung an Fahrt verlieren werde. Der Anteil von Fertigteilhäusern an den neu errichteten Eigenheimen lag insgesamt bei 27,4 Prozent.

OÖ Wirtschaft

16.04.2021



Knappes Rennen um „Iron-Stars“ – Podium an Schachermayer-Mitarbeiterinnen

Da coronabedingt die große Feier an die 72 Absolventen des „Iron-Star“-Lehrgangs 2020 nicht abgehalten werden konnte, wurden die Urkunden per Post zugesandt. Dennoch wollte man auf eine besondere Ehrung der drei Besten nicht verzichten und holte kürzlich diese Auszeichnung nach. Da alle drei Preisträgerinnen bei der Firma Schachermayer in Linz beschäftigt sind, war eine „Iron-Star“-Übergabe in der Firma möglich. Die ersten Plätze trennten bei einem Maximum von 100 Punkten nur wenige Zehntelpunkte. Den „Iron-Star in Gold“ holte sich schließlich **Donika Quanta** (l.) aus Eferding vor den beiden Linzerinnen **Denise Höfler** und **Beate Lehner** (r.). Gratuliert haben **Gerd Schachermayer** und **Birgit Stanzel**, Geschäftsführer und Ausbildungsverantwortliche bei Schachermayer, sowie die Landes- und Bundesgremialobmänner des Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandels, **Josef Simmer** und **Dieter Funke**.

OÖ Nachrichten

29.04.2021

Ausverkauft: Metalle sind erst Jänner 2022 lieferbar

Alu- und Stahlbleche sind Mangelware

LINZ. Die Arge der Stahl- und Metaldistributoren schlägt Alarm: Die Versorgungsengpässe bei Blechen und Rohren spitzen sich weiter zu. Für Alubleche berichtet **Friedrich Lenz** vom gleichnamigen Stahlhandel in Enns von Lieferzeiten im Jänner 2022 - bei Bestellung im April 2021. Bei Stahlblechen lauteten die aktuell von Stahlwerken avisierten Liefertermine September/Okttober, bei einzelnen Produkten werde auch hier auf 2022 verwiesen, ergänzt Norbert Thumfart, Sprecher der Arge. Einige Stahlwerke seien zudem seit einigen Wochen „außer Markt“ - das bedeutet, sie geben weder Preise noch Mengeninformationen bekannt.

„Mein Lagerbestand reicht je



(privat)

nach Produkt zwei bis drei Monate“, berichtet Lenz. Was noch zu bekommen sei, seien Kleinmengen. Dabei spricht er von 2,5 Tonnen - im Vergleich zu 25 Tonnen, die er sonst bei einem Stahlwerk in Italien bestellen würde. Bei Flachprodukten wie Blechen würden die Auto- und Haushaltsgeräteindustrie die großen Mengen absaugen.

Dazu komme die Preisentwicklung: Diese seien in den vergangenen Monaten im Jahresvergleich je nach Produktgruppe um mehr als 130 Prozent gestiegen. Der Mangel führe trotz der steigenden Preise dazu, dass die Kunden nicht danach fragen würden, wie viel die Ware kosten würde; „Einmalig in den vergangenen 50 Jahren.“ (sfb)

105 Millionen Nächtigungen weniger

WIEN. Die Pandemie schränkt das Urlauben massiv ein: Reisewarnungen und Lockdowns haben den Tourismus zwischen März 2020 und März 2021 105 Millionen Nächtigungen gekostet. Laut Statistik Austria ist das ein Minus von 62 Prozent. Die Wintersaison 2020/21 war ein Totalausfall: Zwischen November und März verbuchten die Beherbergungsbetriebe nur 4,56 Millionen Übernachtungen. Das waren um 55,02 Millionen weniger als im Vorjahreszeitraum. Am gravierendsten fiel der Einbruch in Tirol (minus 97 Prozent auf 600.000 Übernachtungen) und in Vorarlberg (minus 97 Prozent auf 100.000) aus.

Seit Anfang November gilt ein behördliches Betretungsverbot für Hotels und Pensionen, das mit 19. Mai ausläuft. Erlaubt sind nur Dienstreisen und Kuraufenthalte.

OÖ Nachrichten

04.05.2021

Vom „Klopapier-Effekt“ im Baustoffhandel

Josef Simmer, Sprecher von 4000 Betrieben, über volle Auftragsbücher, hohe Preise und knappe Güter

LINZ/TRAUN. „Sogar bei ganz einfachen Spanplatten gibt es einen Engpass. Dabei gehören die wie die Semmerl beim Bäcker zu unseren Grundmaterialien“, sagt Josef Simmer, Geschäftsführer vom Holzfachhändler Keplinger in Traun und gleichzeitig Fachgruppenobmann von 4000 Betrieben im Baustoff-, Eisen-, Hartwaren- und Holzhandel der Wirtschaftskammer Oberösterreich. Wie berichtet, sind die Preise für Baustoffe in den vergangenen Wochen und Monaten in die Höhe geschneit, auch hinter der Verfügbarkeit von Materialien stehen Fragezeichen.

„Teilweise haben die Baufirmen schon Baustellen einstellen müssen, weil ihnen etwa Dämmstoffe fehlen oder es kein Styropor für einen Estrich mehr gibt.“

Die Ursachen seien vielfältig: „Zu Beginn der Pandemie wurde die Produktion heruntergefahren, dazu zahlen die Amerikaner bessere Preise für europäisches Holz, weil sie im Streit mit den Kanadiern lagen“, sagt Simmer. Gleichzeitig sind Risse in der Lieferkette ein großes Thema. „Und wenn ein kleiner Teil nicht lieferbar ist, steht die ganze Kette. Es war uns allen nicht bewusst, wie verzahnt wir sind.“

Sofortige Verfügbarkeit verlangt

Simmer sieht aber auch grundsätzliche Probleme bei der Planung: „Früher haben wir in der Produktionsplanung überlegt, was wir in den kommenden zwei und mehr Wochen brauchen. Das war aber bis zur Pandemie nicht mehr notwendig, weil einer der Händler immer liefern konnte. Jetzt kann das keiner mehr.“

Auch die Kunden müssten sich zumindest derzeit umstellen: „Sie sind mit Geschwindigkeiten verwöhnt, die es nicht braucht. Alles muss immer gleich sein.“

Was es jetzt braucht? „Ich glaube nicht, dass diese hohen Preise langfristig halten – wenn Häuser nicht mehr 400.000, sondern 500.000 Euro kosten, geht sich das nicht mehr aus.“ Kritik übt Simmer an der Aufstockung der Investitionsprämie von drei auf fünf Milliarden Euro: „Das verschlimmert die Situation. Die Firmen, denen es gut geht, ziehen die Investitionen vor. Dabei ist der Markt schon überhitzt.“



„Die Aufstockung der Investitionsprämie verschlimmert die Situation. Firmen ziehen die Investitionen vor. Dabei ist der Markt schon überhitzt.“

■ **Josef Simmer**, Fachgruppenobmann Baustoff-, Eisen- und Holzhandel in der Wirtschaftskammer

Markus Hofer, der für Bau zuständige Geschäftsführer der Wirtschaftskammer Oberösterreich, spricht in diesem Zusammenhang von einem „Klopapier-Effekt“. Das war im ersten Lockdown teils ausverkauft, weil es Ängste gab, dass es ausgehen könnte.

„Das Gleiche passiert jetzt beim Baustoffhandel. Es gibt Doppel- und Dreifachbestellungen, das treibt die Preise nach oben.“ Fazit von Hofer: „Wir verhungern bei der vollen Schüssel. Die Auftragsbücher sind voll, wir können sie aber nicht abarbeiten, weil das Material ausgeht.“ (viel)

Holzkurier

14.05.2021

HOLZKURIER-INTERVIEW MIT DR. JOSEF SIMMER

„Die Lager des Handels sind *leider* leer“

Wir haben Dr. Josef Simmer, den Holzland-Aufsichtsratsvorsitzenden und Geschäftsführer bei Keplinger, Traun, zur derzeitigen Marktsituation befragt.

Gerd Ebner Holzland

Was war der Auslöser für den Nachfragehype?

Es waren vermutlich mehrere Auslöser. Es hat sich der Lebensmittelpunkt verschoben. Kino, Wellness, Arbeit, Restaurant, ... all diese Themen spielen sich zu Hause ab. Wir haben alle vermehrt den Wunsch, es uns im eigenen Haus und im Garten „schöner“ zu machen. Durch fehlende Ausgaben, beispielsweise für Urlaub, Gastronomie und Konsum, haben die Menschen mehr Geld in der Tasche. Ein weiterer Grund ist die Angst vor einer Inflation.

Die trotz oder wegen Corona erfolgreichen Unternehmen nutzen die Investitionsanreize/-förderungen der Regierung. Dabei ist offensichtlich den wenigsten bewusst, dass die Preiserhöhungen die Subventionen mittlerweile bei Weitem übersteigen.

Wenn es wirklich einen „Klopapier-effekt“ gibt, müsste ja irgendjemand ohne Grund horten. Ist das so? Ist das der Handel? Oder sind das große Verarbeiter?

Ich denke, auf der einen Seite versuchen die Verarbeitungsbetriebe, ihre Lager zu füllen, um die Aufträge abarbeiten zu können. Ansonsten besteht die Gefahr, trotz voller Auftragsbücher Baustellen nicht abschließen zu können.

Auf der anderen Seite haben offensichtlich große Verarbeiter trotz voller Auftragsbücher die Produktion nicht oder verzögert hochgefahren und sind in Kurzarbeit geblieben. Die Lager des Handels sind (leider) leer, davon kann sich jeder persönlich vor Ort überzeugen.

Warum tritt der Preisauftrieb bei nahezu allen Produkten ein – inklusive

08/15-Commodities, wie Spanplatten oder Verpackungsschnittholz?

Von der teilweise fast explosionsartig steigenden Nachfrage waren alle Wertschöpfungsstufen überrascht.

Das Verhältnis Angebot und Nachfrage bestimmt den Preis – das ist kein neues „Modell“.



„Von der teilweise fast explosionsartig steigenden Nachfrage waren alle Wertschöpfungsstufen überrascht.“

Dr. Josef Simmer,
Holzland-Aufsichtsratsvorsitzender

Noch liefert der Handel ja zu April-/Maipreisen aus. Was passiert, wenn die Junipreise dann zum Handwerker kommen?

Wir haben unsere Handwerker seit Dezem-

ber auf stark steigende Preise hingewiesen. Schwierig wird es für jene Betriebe, die im Vorjahr Fixangebote abgegeben haben. Sowohl von der Industrie zum Handel als auch vom Handel zur Industrie werden mittlerweile Aufträge ohne fixe Lieferzeit und mit Preisgleitklauseln abgeschlossen.

Wie lange kann der Preisauftrieb noch anhalten? Für die USA werden schon 2000 US-\$ vorhergesagt – das wären 1000 €/m³ Schnittholz. Ist wirklich nichts mehr ausschließbar?

Das glaube ich nicht. Auch hier werden Angebot und Nachfrage den Markt regeln. Wenn „nicht mehr leistbare“ Preise verlangt werden, wird die Nachfrage entsprechend reagieren.

Wie kann der Handel darauf reagieren? Wird/Muss sich die Funktion des Handels ändern – echter Puffer zwischen Produktion und Verarbeitung?

Mit laufender Information und Wahrnehmung entspricht der Handel seiner Kernfunktion als Puffer zwischen Produktion und Verarbeitung.

Gewinnt der Handel an Bedeutung für den lokalen Handwerker?

Ja, weil die regionale Versorgungssicherheit an Bedeutung gewonnen hat. Ich habe allerdings Zweifel daran, dass dieses Denken nachhaltig ist.

Ganz sicher gewinnt das Thema Planung mehr Bedeutung. Kein, auch kein noch so kleines Lager, heute bestellen, morgen geliefert bekommen, alles just in time – hier wird ein Umdenken stattfinden (müssen).

//

Kurier

07.06.2021

7.8.2021

Baustelle: Wenn Material und Geld knapp werden | kurier.at

Christian Pröll ist selbstständiger Baumeister und Projektmanager © Bild: Privat

Christian Pröll ist Baumeister und Geschäftsführer des gleichnamigen Baumanagement-Büros mit Sitz in Pasching. Die Auftragslage sei ausgezeichnet und trotzdem würden viele Baustellen beinahe stillstehen, weil die notwendigen Rohstoffe nicht verfügbar sind. „Es ist Hochsaison in der Baubranche. So abhängig von nicht beeinflussbaren Umständen waren wir noch nie. Mittlerweile sind wir sogar in jener Lage, dass nicht mal eine Kompensation der Mehrkosten hilft, weil die Baumaterialien einfach nicht aufzutreiben sind“, sagt Christian Pröll.

In Kurzarbeit

„Ja, es gibt Unternehmen, die müssen Arbeiter bei knackevollen Auftragsbüchern in Kurzarbeit schicken oder sogar beim AMS anmelden. Wir verhungern quasi bei vollen Tellern“, bringt es Markus Hofer, Fachgruppengeschäftsführer der Sparte Bau bei der WKÖ, auf den Punkt.

Markus Hofer, Geschäftsführer der Sparte Bau bei der WKÖ © Bild: WKÖ

An die Bauherren kann Hofer nur appellieren: „Bitte Geduld haben und nicht auf die sofortige Umsetzung der Projekte pochen. Wir raten, geplante Investitionen zu verschieben.“ Er nehme an, dass einige dieser Streitigkeiten vor Gericht landen werden. „Dabei handelt es sich in Wirklichkeit um höhere Gewalt, die ihren Ausgangspunkt in der Corona-Krise fand. Keine Baufirma kann etwas dafür, wenn Materialien nirgends zu beschaffen sind.“ Es mangelt vor allem an Stahlbeton, der von China aufgekauft wird, an Holz und an Dämmstoffen.

Holz, Stahl und Dämmstoffe sind derzeit heiß begehrt © Bild: photo 5000/Fotolia

Die Situation ist also verzwickelt, denn viele Familien stehen entweder vor ihrem zerplatzten Lebenstraum oder sind schon mitten drin in einem Bauprozess, der unerwartete Dimensionen annimmt. Von ausgehobenen Baugruben, an denen nicht mehr weitergearbeitet werden kann, von explodierenden Kosten, die jeden Kreditpuffer sprengen, und von Rohbauten, die nicht gedämmt werden können, ist die Rede. Die Probleme sind vielfältig.

Eisen & Holz Juni 2021



#EINBLICK | Ironstar, der Fernlehrgang des Eisen- und Hartwarenhandels, ist bei Schachermayer fixer Bestandteil der Lehrlings- und Traineeausbildung. Drei unserer Trainees konnten als Jahrgangsbeste ihre Ausbildung abschließen. Die Feierlichkeiten fanden in kleinem Rahmen statt, die Freude ist dennoch groß.

Autor A. Prammer
Fotos SCH/M. Reichl

Am 22. März fand im Ausbildungs- und Kompetenzzentrum Akzent die Preisverleihung des Ironstar 2020 statt. Das erfreuliche Ergebnis kann sich sehen lassen. Wir gratulieren den Preisträgerinnen Donika Qanta zum „Goldenen Ironstar“, Denise Höfler zu Silber und Beate Lehner zu Bronze. Auch die Lehrabschlussprüfungen wurden erfolgreich absolviert. Von 35 Lehrlingen aus ganz Österreich haben elf mit gutem Erfolg und sechs mit Auszeichnung

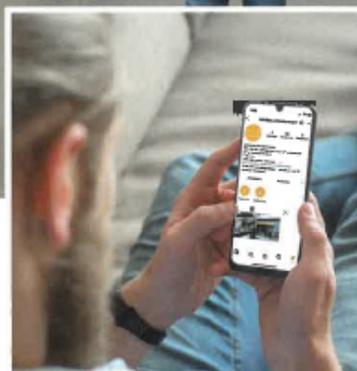
bestanden. „Alle haben ein hohes Maß an Selbstständigkeit bewiesen, das sich in den tollen Prüfungsergebnissen widerspiegelt, darauf bin ich sehr stolz“, erzählt Lehrlingsreferentin Birgit Stanzel.“

Digitales Lernen

In Zukunft macht der Ironstar Fernlehrgang noch mehr Freude, denn die Branchenvertretung der WKO hat mit der customerEXPERT-App ein neues Tool zur zeitgemäßen Wissensvermittlung entwickelt. Die App wurde auch für weitere Branchen auf vier Module (Stars) erweitert: Baustoffe (building STAR) – Haushaltswaren (home STAR) – Eisenwaren (Iron STAR) – Holzwaren (wood STAR) – ergänzt wird jedes Modul durch die Themen Verkauf und Betriebswirtschaftslehre (sale).



Mehr Informationen
sch.gmbh/customer-expert



Unsere Lehrlinge können Sie nun auch im eigenen Instagram-Kanal verfolgen.

Schon gesehen?

Unsere Lehrlinge auf Instagram

Besuchen Sie auch den neuen Instagram-Kanal der Schachermayer-Lehrlinge und Trainees, um intensive Einblicke in die spannende Welt einer Karriere bei Schachermayer zu bekommen.

Schachermayer Instagram
sch.gmbh/lehrlinge-schachermayer

