

## Heimisches Holz forcieren und mutig sein

**Der Einsatz regionaler Holzarten sowie die Verwirklichung nicht alltäglicher Holzbau-Projekte, bringt Spaß und Freude am Arbeiten – so Kurt Priestersberger, Obmann-Stv. des NÖ. Holz- und Baustoffhandels.**

**HD:** Herr Priestersberger, vor 10 Jahren kauften sie ein bestehendes Holzhandelsunternehmen in Wiener Neustadt. Wie hat sich ihr Betrieb bis heute entwickelt?

**Priestersberger:** Die Produktauswahl des Vorbesitzers beschränkte sich auf Bauware und Profildreher. Aufgrund meiner Ausbildung als Tischler und meiner langjährigen Tätigkeit im In- und Ausland leitete ich bei laufendem Betrieb eine rasche Umstrukturierung ein. Ich sah die Zukunft in der vernünftigen Verbindung von Holzhandel und Dienstleistung. Dies erforderte auch Investitionen in neue

Holzbearbeitungsmaschinen. Schließlich führte ich ein Qualitätsmanagementsystem ein, das 1996 zur Zertifizierung nach EN ISO 9002 führte – da war ich sicher erster im europäischen Holzhandel. Vor 5 Jahren folgte dann die PEFC-Musterzertifizierung. Durch die Optimierung der betrieblichen Abläufe und Organisationsstufen ging die Reklamationsrate unserer Kunden nahezu gegen Null. Im Angebot findet sich heute ein Komplettangebot rund ums Holz mit vielfältigen Serviceleistungen vom Holzhandel bis zur Tischlerei. Unser Kunde sagt uns sein Vorhaben, wir hobeln und gestalten.

**HD:** Welche Produkte setzen Sie dabei auf ihre persönliche Hitliste?

**Priestersberger:** Ich forcieren heimische Hölzer. Road-Pricing, Umwelt und Ökologie ist zwar überall Thema, aber das Holz wird heute quer durch die ganze Welt transportiert. Holz aus der Region wird von mir daher streng bevorzugt. Die Schwarzkiefer ist bei uns Hauptbaumart. Vor einigen Jahren war sie bei uns nirgendwo zu

kaufen. Ich bemühte mich daher Einsatzzwecke aufzuzeigen und zu verwirklichen. Bestes Beispiel war das Flughafenprojekt in Wr. Neustadt, wo wir drei Drehteller mit je 21 m Durchmesser bauten, jeweils für sechs Flugzeuge. Die Unterkonstruktion sowie der Schiffboden wurde damals mit Schwarzkiefer ausgeführt. Insgesamt wurden 82 Tonnen dieses Holzes bei dem Projekt verarbeitet.

Spaß am Arbeiten hat man vor allem durch neue Herausforderungen. So hatte ich das Glück Kücheneinrichtungen und Shops der Sonderklasse bei Max Mobil und Tschibo fertigen zu können und auch beim Kinofilm-„Der Unfisch“ Generalausstatter beim Kulissenbau in Rohrbach-Graben zu sein.

**„Baumärkte gefährden nicht mich, sondern die Zulieferer“**

**HD:** In ihrer Umgebung haben in den vergangenen Jahren viele Baumärkte neu eröffnet. Haben Sie darauf reagiert?

**Priestersberger:** Insgesamt waren es neun an der Zahl. Mir konnte eigentlich nichts Besseres basieren, ich kann jetzt jedem Kunden sofort zeigen wie schlecht man Holz eigentlich lagern kann. Zum derzeit praktizierten Preisdumping gebe ich größtenteils den Zuliefernden Sägewerken die Schuld, solange die das aushalten, soll es mir recht sein. Unsere Stärke liegt bei hochwertigen Produkten und Spezialsortimenten. Für die Oberflächenbehandlung von Hölzern gibt es beispielsweise kein Generalrezept. Hier ist Fachwissen gefragt. Verfügbarkeit ist eine Frage des Timings und der Partnerwahl. Das Bauholz und die Schnittware bekomme ich heute vom Sägewerk Jansch aus Gutenstein just-in-time geliefert.

**HD:** Wie hat sich das Nachfrageverhalten ihrer Kunden geändert?

**Priestersberger:** Gefragt ist immer mehr Tischlerware, in den verschiedensten Sorten. In Spitzenzeiten habe ich mehr als 25 Holzarten lagernd. Auch Parkett, Leimholz und Brettschichtholz finden sich im Angebot. Neben MDF-, Span-, Sperr- und OSB-Platten vertreiben wir auch ein hochwertiges Leistenprogramm. So wie die Hobelware trifft dieses Sortiment aber immer mehr in die Baumarktschiene ab, wo nur über Preis und nicht Qualität entschieden wird. Wir erzeugen daher auch eigene Sonderprofile für höchste Ansprüche. Zunehmend wichtiger wird für uns das Terrassen- und Bootsegment. Wir bieten mittlerweile Dielen mit speziell geriffelten Oberflächen, fachgerecht, denn Lärche von der Stange gibt es nicht.

**HD:** Wie schätzen Sie persönlich die wirtschaftliche Situation des österreichischen Holzhandels ein?

**Priestersberger:** 2003 war wohl der Tiefpunkt der Holzbranche in meiner bisherigen Tätigkeit. In Vergleich zu den vergangenen 30 Jahren war es wohl schlimmer als schlimm, es ist nichts mehr gegangen. Die Gründe waren sehr vielseitig. Einerseits kamen keine Aufträge mehr vom öffentlichen Bau, andererseits bemerkten wir auch schlechtere Liquiditäten bei vielen Kunden.

Viele wussten schon beim Einkauf, dass sie nicht bezahlen können. Feuer läuft es wieder besser, mit ein Grund ist wohl auch die bessere Auslastung bei den Tischlern.

Zu den Spannen im Handel möchte ich nur eines klar stellen, sie liegen sicherlich nicht bei 10 bis 20% wie vielfach behauptet. Tischlerware könnte sicherlich mehr kosten. Seit sechs Jahren führe ich eine betriebliche Kostenrechnung. Bei der produktbezogenen Kalkulation bewegen wir uns bei Bauholz bei einem Verkaufspreisniveau vom Jahr 1994. af ■

