Der € - Schock vom 15. Januar 2015
Folgen, Massnahmen für die OLWO-Gruppe

Runder Waldtisch

Arbeitsgemeinschaft für den Wald AfW

15. Janar 2016

MEHR WERT HOLZ

SÄGEWERK I HOBELWERK I HOLZWERKSTOFFE

OTTO LÄDRACH AG
www.olwo.ch

Die OLWO – ein Familienunternehmen

Familien-KMU in der Holzbranche
geleitet in der 3. Generation
Differenzierung: Handel und Produktion

Einer der grössten Einzelstandorte des
Holz- und Holzwerkstoffhandels der CH

3 Produktionen in der Firmengruppe:
- 2 Sägewerke für Nadelholz
- 1 Hobelwerk für Profilholz

Bedeutendster Verarbeiter von Nadel-
rundholz im Kt BE mit einer Einschnitt-
kapazität von ca. 140’000 fm/J
(1-schichtig)

ca. 150 MA in der Firmengruppe
ca. 115 Mitarbeitende Standort Worb

Konsolidierter Umsatz > 80 Mio SFr

MEHR WERT HOLZ

OLWO

Gliederung OLWO - Gruppe

		OLWO Handel	OLWO Sägerei	Reinhardt Holz AG	Hobelwerk Stalden AG
Standort		Worb	Worb	Erlenbach	Stalden
Mitarb.	Anz	90	25	23	12
Umsatz	TSfr	67'000	8'500	10'500	8'500
Markt		regional	National geringer Export	National wichtiger Export	regional
Rundholz	fm		52'000	71'000	
Schnittholz	m3	--------			12'000
Herkunft		CH, D, F, A, I, +	CH	CH	CH, A, Fi, S, N
Anteil €	%	60%	0%	0%	65%
€-Folgen					

Das Marktmodell Handel

Folgen für den Handel

- Abwertung der Lagerwerte, Korrektur der Importware auf die neuen Einkaufspreise (zu aktuellem €-Kurs)
- Auch Ware in SFr muss entsprechend den tieferen Marktpreisen abgewertet werden
- Preisnachlass am Markt, sog. «€-Rabatte» *(Achtung: 10% EP = ca. 8% VP)*
- Für Spezialitäten konnten die Preise besser gehalten werden
- Frachten im Import / Export sind angestiegen

Es stellt sich ein neues Gleichgewicht auf tieferem Preisniveau ein, der Wertverlust muss kurzfristig getragen werden und fällt einmalig an.

Massnahmen Handel

- Bessere Absicherung der Währung in Bezug auf Kursschwankungen
- Mehr in € einkaufen, in CH Preissenkungen verlangen(schwächt die CH Zulieferer)
- Heimmarkt gegen Direktimport verteidigen. Mehr Markt- und Kundenpräsenz, bessere Dienstleistungen, etc.
- Ertragsverlust kompensieren durch:
  - bessere Marge sofern möglich
  - Mehr Volumen (Gefahr eines «Schwanzbeissers»)
  - neue Produkte, Innovationen im Sortiment
  - Personalstopp (Abgänge nicht ersetzen)
- Spardruck auf alle Kostenfaktoren (Löhne Bürokosten, Werbung, Infrastruktur, …)

Fazit Handel: **«Augen zu und durch…»**

- Auslagerung ist nicht möglich, da das Kapital die Kundenbeziehungen und die Mitarbeitenden sind
- Bestehende Strategien sind grundsätzlich immer noch gültig, nur unter anderen Preisverhältnissen
- Die Konkurrenz aus dem Ausland wird grösser

Das Marktmodell Industriesägewerke

Folgen für die Sägewerke

- Preisnachlass auf den Schnittholzpreisen bei den Industriekunden um den Absatz zu sichern und die Produktion auszulasten
- Positive Reaktion der Waldseite (Preisssenkungen) wirkt leider erst mit 4-5 Monaten Verzögerung, da die Werke aus Gründen der Versorgungssicherheit Rundholz vorausschauend kaufen
- Bedeutender Margenverlust, da alle Kostenfaktoren in SFr; → Liquidität
- Industriekunden verlieren ihrerseits Aufträge und senken den Bedarf
  → Inlandmarkt schrumpft, Rückgang Auslastung
- Restholzpreise als wichtige Ertragsfaktoren geben als Folge der Preissenkungen der Endprodukte ebenfalls nach
  (Span- Papier- und Pelletindustrie)

Fazit:
Mehrere negative Kostenfaktoren wirken kummulierend und gleichzeitig.
Den Sägewerken drohen Defizite und sie müssen auf Reserven zurückgreifen.
Die Aufhebung der €-Untergrenze betrifft die produzierende Industrie im Binnenmarkt genau so wie die Exportindustrie!
Sichtbare Folgen treten erst in 1-2 Jahren auf.

Sofortmassnahmen Sägewerke

- Liquidität sichern wird zur Kernaufgabe
  (schwierige Kreditgespräche für eine angeschlagene Branche)
- Exporte auf Minimum senken
- Einschnittvolumen dem realistischen tieferen Absatzmarkt anpassen
- Variable Kosten den neuen Produktionsmengen anpassen
  - Kurzarbeit
  - Abgänge nicht ersetzen
  - Beschäftigungsgrad reduzieren, Frühpensionierungen prüfen
  - mögl. Entlassungen prüfen
  - Unterhalt minimieren
- Mehr in € einkaufen, in CH Preissenkungen verlangen (nur gering möglich)
- Investitionsstopp
- Heimmarkt verteidigen, Spardruck (analog Handel)

Mittelfristige Massnahmen

- Schlüsselkunden kontaktieren, Vertragsmengen verhandeln und sichern
- Exporte neu prüfen und absichern, da sie eine Alternative für die möglicherweise rückläufige Inlandindustrie sind.
- Einschnittmasse und Qualitäten dem Importmarkt anpassen
- Flexible Arbeitszeitmodelle prüfen (Jahresarbeitszeit)
- Transparente Kommunikation mit der Waldseite
- Investitionen mit Aussicht auf Ausbeutesteigerung oder Prozessrationalisierung haben Vorrang. Unterhalt und Ersatzinvestitionen auf Minimum
- Bankengespräche, Erstreckung von Kreditamortisationen
- Marktfähige Angebote von Holz- und Holzbauprodukten aus Schweizerholz auf den Markt bringen

HOLZ als Chance nutzen

Langfristige Massnahmen

- Suche nach den oft beschworenen Nischenprodukten für industrielle Werke schwierig, können nicht nur «Filets» schneiden
- Engagement in der F+E; wo sind technische Innovationen?
- Echte Produktinnovationen mit Mehrwert für die Kunden
- Diversifizierung prüfen
- Strategie / Betriebskonzept überdenken; welche Werksgrösse ist zukunftsfähig?
- Engagement in den Verbänden, Lobbying mit dem Ziel, die Rahmenbedingungen zu verbessern
- Lohnkostendifferenz zum benachbarten Ausland muss kleiner werden!

Was geht nicht?

Sägeindustrie

- Rohstoff im Ausland in € einkaufen
- Produktion auslagern. Wir sind durch unsere kapitalintensive Infrastruktur ortsgebunden, brauchen den Rohstoff in der Nähe
- «Erntehelfer aus der Ukraine» einsetzen (GAV, Lebenskosten, …)
- Neue geographische Märkte / Exportinitiative (die ausländische Konkurrenz ist schon dort, Schnittholz ist ein zu einfaches Produkt und ist austauschbar)
- Swissness mit Schnittholz
- Hoffen, dass der € bald auf 1.20 klettert

Waldseite

- Rohstoff exportieren als Alternative zur Verarbeitung in der Schweiz

Fazit Sägewerke

- Die Frankenstärke und die Aufhebung der €-Untergrenze stellt die industrielle Schnittholzproduktion in der Schweiz in Frage
  → Stehen wir vor einer weiteren Deindustrialisierung?
- Der Strukturwandel in der Branche wird beschleunigt
- Die Branche läuft Gefahr instabil zu werden, da die Breite nicht mehr gegeben ist (noch mehr Firmen werden systemrelevant)
- Die Nachwuchssituation / Fachkräftemangel wird zusätzlich verschärft

- **Die aktuelle Situation führt in der Sägeindustrie dazu, dass die Grundstrategie hinterfragt werden muss (im Gegensatz zum Handel)**

- **Die Branche muss enger zusammenrücken und besser kooperieren**

Mögliche Lösungsansätze:

- Solidarität in der CH Holzkette stärken
  pers. Beurteilung: Wald Industrie Verarbeiter
- Ev. neue Organisation für die ausführende Holzkette in Ergänzung zur Lignum
  Ziel: die Branche der industriellen Holzverarbeitung spricht mit 1 Stimme
- Intensivierung Werbung HOLZ Nachfrage bei Bauherr und Planer generieren
- Beibehaltung der (Förder)programme (AP Holz, SHF, KTI…)
  aber mit Fokus auf mehr praktischen, für die CH-Firmen konkreten Nutzen
- Schwachstelle Weiterverarbeitung: Kooperationsprojekte suchen + fördern
- Ausbildung und F+E fördern

Mögliche Lösungsansätze:

- Oeffentlichkeitsarbeit/Aufklärung über die Folgen einer möglichen Deindustrialisierung

- Lohnsituation thematisieren ! *Faktor 2 bei den Personalkosten zu D/A!*

- Lobbying mit dem Ziel, die Rahmenbedingungen für Firmen welche Wertschöpfung und Arbeitsplätze rund um den einheimischen Rohstoff Holz anbieten zu verbessern und Innovationen anzustossen.

  → **Sonderstatus CH Holzverarbeiter?**

Schweizerholz ist attraktiv und modern

MEHR WERT HOLZ

CH-Holz Zertifikat der LIGNUM - 470 m3 CH-Holz verbaut

OLWO

HOLZ