

BERICHT ZUM THEMA WERTSCHÖPFUNGSKETTE AUS DER FK 4 HAUSTECHNIK

Ein Projektteam der FK 4 hat sich 2008 mit dem Thema Wertschöpfungskette auseinander gesetzt. Im Vordergrund standen:

- Kostenminimierung
- Vermeiden von Doppelspurigkeiten
- Effizienzsteigerung

Es folgte eine genaue Analyse über die verschiedensten Punkte entlang der Wertschöpfungskette «Hersteller – Handel - Handwerker». Im Bereiche der Stammdatenpflege und Datenaustausch zwischen Hersteller und Handel wurde dabei ein besonders grosses Potenzial ausgemacht. Bevor ein Artikel im Handel überhaupt verkauft werden kann, muss er im ERP des Händlers erfasst sein. Und dies erst noch möglichst vollständig. Es genügt heute nicht mehr, nur Artikelnummern, Preise und einzelne Angaben ins eigene System einzugeben. Moderne Datenbanken benötigen weitere Angaben, wie mehrsprachige Marketingtexte, Bilder, EAN-Code, E-Class, u.v.m.

Notabene sind dies alles Angaben, welche uns ein Hersteller heute liefern kann und zukünftig auch muss. Diese Daten sollten «online» in unseren Systemen Aufnahme finden. Heute werden diese Angaben mehrheitlich noch von Hand in unsere Systeme eingegeben und gepflegt. Welch ein Aufwand und welche eine Doppelspurigkeit.

Eine erste Kontaktaufnahme mit der IGH (Interessengemeinschaft Datenverbund) hat ergeben, dass sich hier einige Sparpotenziale anbieten würden. Bei der IGH sind alle namhaften Hersteller dabei und stellen genau diese Daten auf XML-Basis zur Verfügung.

Die Projektgruppe der FK 4 wird sich auch 2009 intensiv mit diesem Thema befassen und in einer weiteren Ausgabe der SSHV News über die weiteren Ziele, Empfehlungen und Massnahmen berichten.

FK 4 René Baumberger



7. AUSGABE | JANUAR 2009

EDITORIAL

Liebe SSHV-Mitglieder
Liebe SSHV-Patronatsmitglieder
Liebe Sponsoren

Das bewegte Jahr 2008 ist bereits Geschichte. Rückblickend war das vergangene Jahr für die Stahlhandelsunternehmen an Turbulenzen nicht zu knapp. Insbesondere an der Preisfront erlebten wir einiges; wovon auch die Finanzkrise den Stahlhandel berührte. Dennoch dürfen wir mit Genugtuung feststellen, dass Stahl nach wie vor einen begehrten Werkstoff darstellt.

Die Finanzkrise hat jedoch bereits ihre ersten Auswirkungen gezeigt. So ist der Rückgang der Exportwirtschaft in der Schweiz in den Bereichen Maschinenbau und Automobilzulieferungen besorgniserregend. Doch gerade in schwierigen Zeiten wie wir sie gegenwärtig erleben, ist es wichtig, Ruhe zu bewahren und wie gewohnt überlegt zu handeln. Herr Jürgen Nusser, Vizepräsident Eurometal, hat in seinem Referat anlässlich des 3. Stahl- und Haustechnikhandelstages eindrücklich über das Auf und Ab der Stahlpreise in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten berichtet und aufgezeigt, dass sich die Situation von Verkäufer- und Käufermarkt in unterschiedlichen Zyklen immer wieder abwechseln.

Erfreulich präsentierte sich im Jahr 2008 unser Verband. Am 20. November durften wir erneut über 130 Gäste zum 3. Stahl- und Haustechnikhandelstag in Egerkingen SO begrüßen. Ein Zeichen dafür, dass unser Verband bei unseren Mitgliedern, unseren Patronatsmitgliedern und unseren Sponsoren grosse Unterstützung genießt. Spannende Referate aus unserer Branche – aufgelockert mit einem kulturellen Angebot – führten uns durch den Nachmittag. Das Motto hiess: Future of Steel – Zukunft Stahl. Zu diesem Anlass beachten Sie bitte unsere Doppelseite.

Ich wünsche Ihnen für das Jahr 2009 gute Gesundheit, Kreativität und viel Erfolg.

Roman Rogger
Präsident SSHV

THEMEN DIESER AUSGABE

- > Bericht zum Thema Wertschöpfungskette Seite 1
- > Arbeitsgruppe Ausbildung Seite 2+5
- > 3. Stahl- und Haustechnikhandelstag 2008 Seite 3-4
- > Beitrag Fachkommission Bewehrungsstahl Seite 5-6

ARBEITSGRUPPE AUSBILDUNG IM SSHV

Der SSHV als Anbieter von 367 Lehrstellen

Eine aktuelle Umfrage bei den 99 Mitgliedern des Schweizerischen Stahl- und Haustechnikhandelsverbandes SSHV zeigt auf, dass der SSHV ein namhafter Anbieter von Lehrstellen ist. Die 35 Mitgliedsfirmen resp. Firmengruppen bilden zusammen 367 Lernende in verschiedenen Berufen aus. Die nachfolgende aktuelle Aufstellung zeigt die Details.

Beruf	Anzahl Lernende
<i>Ausbildungen Büro</i>	
EBA Büroassistenten / Büroassistentin	1
EFZ Kauffmann / Kauffrau	158
EFZ Informatiker / Informatikerin	8
Total Büro	167
<i>Ausbildungen Verkauf</i>	
EBA Detailhandel-Assistent / Assistentin Eisenwaren	3
EFZ Detailhandel-Fachmann / Fachfrau	43
EFZ Detailhandel-Fachmann / Fachfrau Do-it	1
EFZ Detailhandel-Fachmann / Fachfrau Eisenwaren	17
Total Verkauf	64
<i>Ausbildungen Gebäudetechnik</i>	
EFZ Fachmann / Fachfrau Betriebsunterhalt	3
Total Gebäudetechnik	3
<i>Ausbildungen Logistik</i>	
EBA Logistiker / Logistikerin	6
EFZ Logistiker / Logistikerin	106
EFZ Lastwagenführer / Lastwagenführerin	9
Anlehre Maschinenführer	4
Total Logistik	125
<i>Ausbildungen Gastronomie</i>	
EFZ Restaurationsfachmann / Fachfrau	8
Total Gastronomie	8
Total aller Lehrverhältnisse	367

Unterschiede in der Ausbildung:

EBA = Ausbildung mit eidgenössischem Berufsattest

EFZ = Ausbildung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis

Folgende Mitgliedsfirmen resp. Firmengruppen engagieren sich in der Ausbildung von Lernenden

Aquaform AG	Biel-Benken
Arthur Weber AG	Schwyz
Baumat AG	Wichtrach
Bossard + Staerke AG	Zug
Briner AG Winterthur	Winterthur
Carl Spaeter AG	Basel
CFR Commerce de fer SA	Romont
Commerce de fer fribourgeois SA	Fribourg
Debrunner Koenig Gruppe	St. Gallen
Egger + Co. AG	Burgdorf
Eredi fu Costantino Chiesa	Chiasso
ERO-Frikart AG	Oltén
F. + H. Engel AG	Biel
Ferroflex AG	Rothrist
Fischer & Cie. AG	Langnau i. E.
GABS AG	Tägerwilen
Henz AG	Suhr
Jaquet SA	Vallorbe
JOOSSTAHL Albert Joos AG	Chur
Kägi & Co. AG	Winterthur
kiener + wittlin ag	Zollikofen
Kindlimann AG	Wil
Kohler Sabag AG	Läufelfingen
MIAUTON S.A.	Villeneuve
Müller AG	Langenthal
Oscar Prevost AG	Thusis
Pestalozzi + Co AG	Dietikon
Rekag AG	Nebikon
Riedo Bau + Stahl AG	Heimberg
Schwarz Stahl AG	Lenzburg
Stierli AG	Nänikon
Stierlin AG	Schaffhausen
Stocker Stahl AG Luzern	Rothenburg
STÜRM AG	Rorschach
Transstahl AG	Dietikon

Der SSHV bietet den Lernenden «EFZ Kauffmann / Kauffrau der Profile B, E, M» eine vertiefte Branchen- und Produktausbildung an. Die Lernenden erhalten so einen Einblick in das breite und tiefe Sortiment des SSHV. An 10 Tageskursen werden 69 Lektionen vermittelt. Als Referenten werden qualifizierte Fachkräfte aus den Mitgliedsfirmen eingesetzt. Als weiteres Element führt der SSHV für diese Lernenden im 3. Lehrjahr ein 4-Tages-Seminar (zurzeit in Tramelan) zur Prüfungsvorbereitung durch.

Wir geben Ihnen gerne weitere Details bekannt.

3. STAHL- UND HAUSTECHNIKHANDELSTAG 2008

Bereits zum 3. Mal durfte Präsident Roman Rogger die Teilnehmenden des Stahl- und Haustechnikhandelstages begrüßen, diesmal für einmal im Mövenpick Hotel in Egerkingen. Soviel sei bereits verraten, auch diese 3. Veranstaltung in dieser Form wurde wieder zu einem grossen Erfolg.

Die diesjährige ganztägige Veranstaltung stand unter dem Motto: Future of Steel – Zukunft Stahl.

Wiederum durften wir auch bereits zur Mitgliederversammlung einige unserer Mitglieder der Kategorie Patronatsmitglieder (inzwischen 25 Firmen) herzlich willkommen heissen, die von der Einladung regen Gebrauch machten.

Am Morgen des 20. Novembers 2008 fand die SSHV-Mitgliederversammlung statt. Neben den anderen statutarischen Geschäften, standen wie jedes Jahr auch die Wahlen in den Vorstand und die Fachkommissionspräsidien statt.

Für die zurückgetretenen Herren Jean-François Eggen, Ueli Hartmann und Dieter Tschan wurden neu die Herren Pascal Michel, Miauton SA, Roland Kunz, Kiener + Wittlin AG sowie Erich Grünig, Debrunner Koenig Gruppe, in den Vorstand gewählt. Auch im Präsidium der Fachkommission Bewehrungsstahl gab es eine Vakanz: Erich Mayer ist nach vielen Jahren in den Ruhestand getreten und auch als Präsident der Fachkommission zurückgetreten. Für ihn folgen als Vizepräsidenten Franz Erni, Ferroflex AG und Reto Kuster, Debrunner Koenig Management AG nach.

Der Nachmittag stand dann ganz unter dem Motto: Future of Steel – Zukunft Stahl. Drei Referate von hervorragenden Per-

sönlichkeiten brachten uns spannende, neue und auch überraschende Erkenntnisse.

Jürgen Nusser, Vizepräsident Eurometal, Düsseldorf, berichtete eindrücklich über die Entwicklungen im Stahlsektor in Europa und weltweit, ein Thema, das natürlich die Stahlhändler brennend interessierte. Insbesondere brachte er eindrücklich die Zyklen bei der Stahlnachfrage und beim Stahlpreis in Erinnerung, nach dem Motto: Die Bäume wachsen nie in den Himmel, die Stahlpreise auch nicht. Gleichzeitig relativierte er auch die z.T. negativen Prognosen im Stahlhandel. Die Geschichte, das ist auch im Stahlhandel so, wiederholt sich eben im Abstand von einigen Jahren.

Peter Berger, Architekt beim Büro Theo Hotz AG, Zürich, berichtete über die Innovationen beim Stahl als Werkstoff beim Bauen und über dessen historische Entwicklung über die Jahrhunderte und zeigte anhand von eindrücklichen Fotos die Bedeutung des Stahls als wesentlicher Baustoff.

Last but not least brachte uns Dr. Satish Joshi, als Wandler zwischen der Indischen und der Schweizerischen Kultur, die Unterschiede im Geschäftsverkehr mit Indien näher. Mit seiner gewohnt humorvollen Art konnte er die Anwesenden mit seinen Schilderungen über die Charaktere der Inder wahrlich in den Bann ziehen und sorgte für Auflockerung.

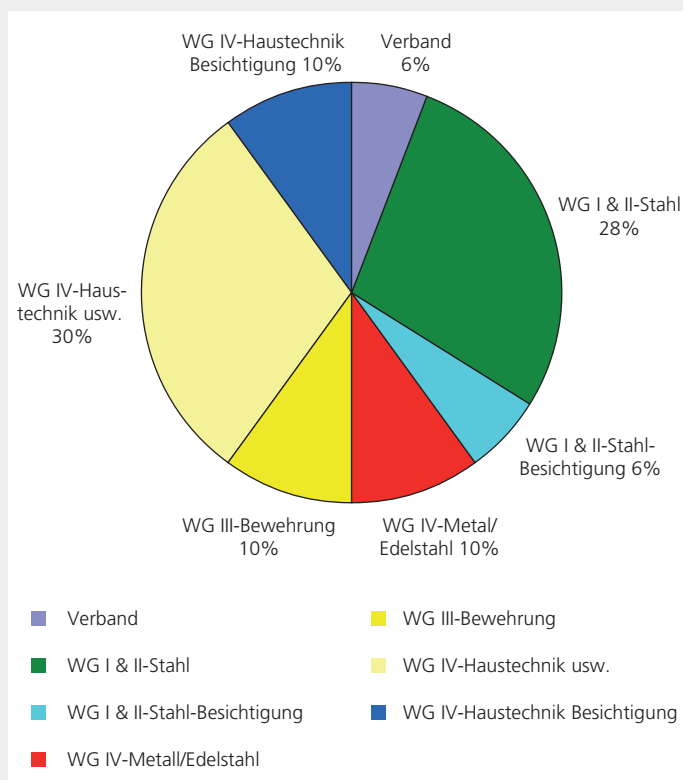
Auch die diesjährige Veranstaltung konnte nur dank 10 Sponsoren durchgeführt werden, welche untenstehend mit Logo aufgeführt sind. Auch an dieser Stelle ein nochmaliges herzliches Dankeschön.



IMPRESSIONEN VOM 3. STAHL- UND HAUSTECHNIKHANDELSTAG 2008



Übersicht über die Aufteilung der Branchen- und Produktausbildung in den uebla/übla Kursen des SSHV in Bezug auf die Warengruppen des Verbandes



Haben Sie Fragen oder Wünsche. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

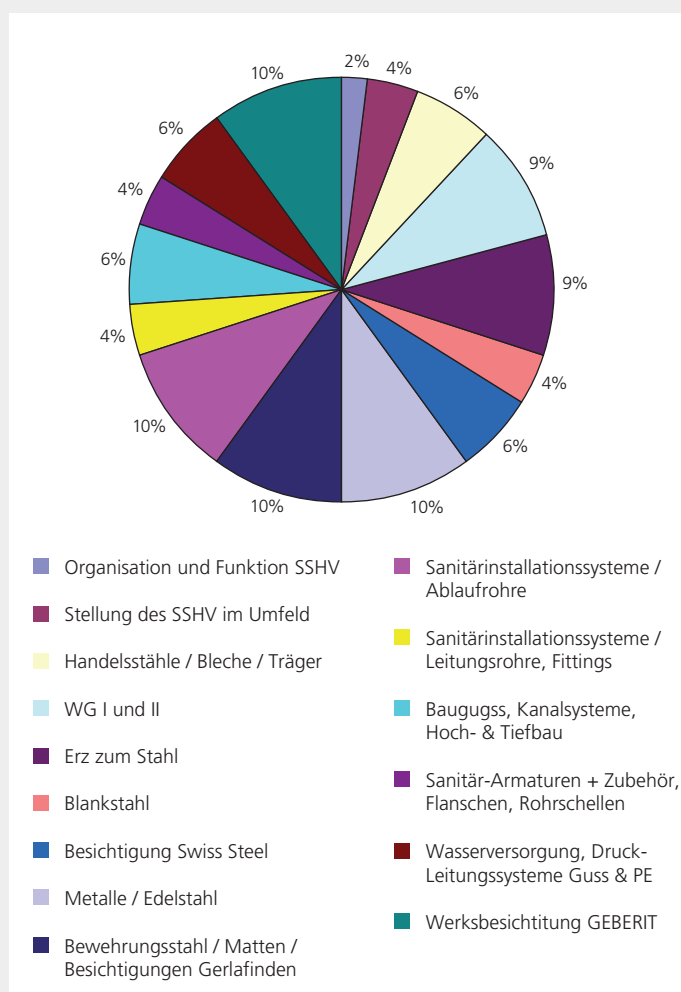
Präsident Arbeitsgruppe Ausbildung
 Jean-Jacques Strüby, Wysistrasse 12, 6430 Schwyz
 Telefon 041 811 54 03
 Fax 041 811 55 02
 E-Mail jean.jacques.strueby@bluewin.ch

BEITRAG FACHKOMMISSION BEWEHRUNGSSTAHL

Rückblick

Ein seltsam milder Winter und eine erfreulich intensive Baukonjunktur sorgten ab Jahresbeginn für eine starke Auslastung der Biegereien. Baufirmen riefen ihre Mitarbeitenden aus den geplanten Ferien an die Arbeitsstätten und das vorgesehene Abbauen von Ferien- und Ueberzeitsaldi wurde hinausgeschoben. Die starke Baukonjunktur führte in der Folge auch zu einer aussergewöhnlich starken, europaweiten Nachfrage nach Bewehrungsstahl. Dies führte zu noch nie dagewesenen Betonstahlpreisen, die sich innert einem halben Jahr nahezu verdoppelten. Aufgrund der instabilen Preise in den letzten Jahren hat sich die Fachkommission bei den Bauherren und Baufirmen stark für Preisindexierungen eingesetzt und weitgehend auch erreicht. Wer dennoch anfangs Jahr Abschlüsse zu Festpreisen eingegangen war, bekam diese Situation bitter zu spüren.

Übersicht über die Aufteilung der Lektionen der Branchen- und Produktausbildung in den uebla/übla Kursen des SSHV



Ab September, begleitet und unterstützt von der globalen Finanzkrise, begann die europäische Bauwirtschaft zu stocken. Die Nachfrage ging sukzessiv zurück und in der Folge auch die Stahlpreise. Bei fallenden Preisen werden in der Regel prioritär die Lagerbestände abgebaut, was die Preisspirale weiter nach unten antrieb. Der ganze Preisanstieg während 8 Monaten war innert 3 Monaten wieder versiegt. Dies ging an die Substanz, bei den Stahlwerken wie auch beim Handel. Es mussten schmerzhaft Lagerverluste in Kauf genommen werden.

Insgesamt dürfte das Jahr 2008 für die meisten Biegebetriebe dank der aussergewöhnlich hohen Auslastung zu den erfolgreichen Jahren gezählt werden. Es bleibt zu hoffen, dass aus den gemachten Fehlern das Nötige gelernt wird.

Import

Der Gesamtverbrauch von Bewehrungsstahl ist im 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 7,5% gestiegen und dürfte im 2008 mindestens den Vorjahreswert erreichen. Die Daten 2008 liegen noch nicht vor, sind also geschätzt.

Die grössten Importmengen kommen aus Deutschland (Anteil ~65%), gefolgt von Italien (~23%) und Frankreich (~11%).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Betonstahl CH	303	300	340	332	318	292	~320
Betonstahl Import	243	260	250	302	314	400	~400
Matten usw. CH	100	100	108	111	106	96	~105
Matten usw. Import	20	26	27	35	40	46	~55
Total Markt Schweiz	666	686	725	780	778	834	~880

Anteile Stab- und Ringmaterial

Die Entwicklung zugunsten Ringmaterial scheint ausgeschöpft zu sein. Zur Zeit gibt es in der Schweiz keine klaren Trends, welche auf die Verarbeitung von Ringmaterial mit einem Durchmesser von >16 mm hindeuten. Hingegen zeichnet sich eine Erhöhung der Ringgewichte auf 5 t ab.

	1992	1998	2003	2007	2008
Stabmaterial	81%	51%	38%	30%	30%
Ringmaterial warm gewalzt	11%	43%	61%	69%	68%
Ringmaterial kalt gewalzt	8%	6%	1%	1%	2%

Ausblick

Die Erhebungen des Schweizerischen Baumeisterverbandes sowie die Statistiken des Bundes, lassen trotz globaler Wirtschaftskrise auf eine befriedigende Bautätigkeit im 2009 schliessen. Begründet werden die Aussichten mit

- Baubranche reagiert in der Regel mit Verzögerung auf realwirtschaftliche Entwicklungen
- tiefer Leerwohnungsbestand.
- hohe Anzahl von bewilligten Bauten
- Wachstumsperspektiven im Infrastrukturbau
- vorteilhafte Zinssituation
- Immobilien als attraktive Geldanlage
- Trend zum Wohneigentum
- staatliche Fördermassnahmen zur Belebung der Wirtschaft

Der Bau wird also zu den gesunden binnenwirtschaftlichen Branchen gehören und wird vor allem in diesem Jahr zu einer bedeutenden Stütze der gebeutelten Konjunktur werden. Das Seco prognostiziert ein Verharren auf dem jetzt erreichten Stand. In normalen Zeiten wäre dies ein Anlass zum Klagen, entspricht derzeit jedoch einer hervorragenden Performance. Der Bau dürfte mindestens in diesem Jahr die Sparte sein, der es gelingt, der Rezession zu trotzen. Die Auftragsbestände vieler Unternehmen sind weiterhin hoch und stimmen sowohl bezüglich Hoch- wie Tiefbau optimistisch.

Diese relativ günstigen Bauprognosen geben auch unserer Branche Zuversicht bezüglich Auftragsvolumen und Auslastung. Wie sich dies auf unsere Beschaffungspreise auswirken wird, bleibt abzuwarten.

Am 25. März 2009 führt die Fachkommission in Egerkingen eine Fach-Tagung mit folgenden Themen durch:

- SIA-Norm 262:2003 u.a. Figurenvermessung, SIA 2003:2009
- Anwendung des KBOB-Indexes
- Kalkulation Betonstahl
- Arbeitssicherheit
- Fremdreferat von Dr. med. Dieter Kissling, Arbeitsmediziner

Bitte reservieren Sie sich diesen Nachmittag. Die Einladung mit dem detaillierten Programm erfolgt zu einem späteren Zeitpunkt.

Die Fachkommissions-Mitglieder wünschen Ihnen und Ihren Mitarbeitenden alles Gute und ein erfolgreiches 2009.