

VBÖ

JAHRESBERICHT 2008



Jahresbericht 2008



INHALT

	Seite
1. Vorwort des Präsidenten	3
2. Gastbeitrag Generalsekretär UFEMAT	4
3. Themen und Schwerpunkte 2008	5
4. Verbandsarbeit 2008	6
→ 100 Jahre VBÖ	7
→ Jubiläumsbroschüre	7
→ 7er- Runde	8
→ Handelsfreundlichste Industrie	12
→ Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum	13
→ VBÖ Generalversammlung	14
→ VBÖ Vorstandssitzung	15
→ VBÖ Regionengespräche	16
→ Europäischer Baustoffhändlerverband UFEMAT	16
→ Fachzeitschrift „Der Österreichische Baustoffmarkt“	17
5. Highlights 2008	18

Impressum:

Herausgeber: Verband der Baustoffhändler Österreichs, Kastelicgasse 1/15, 3100 St. Pölten, www.vboe.org

Für den Inhalt verantwortlich: Alois Fröstl

Redaktion, Text: Alois Fröstl

Konzeption, Grafik: pART Werbeagentur GmbH, 1010 - Wien, 0664 103 22 74

1. Vorwort des Präsidenten Dank und Anerkennung

Liebe VBÖ-Mitglieder, geschätzte VBÖ-Förderer!

Die Zeitenwende

Vom Gestern über das Heute in das Morgen. So könnte man das Jahr 2008 für den VBÖ beschreiben.

Das Gestern, - unsere ersten 100 Jahre - war für uns Anlass, gemeinsam mit vielen Freunden und Partnern aus Handel und Industrie ein würdiges Fest zu feiern und dabei Rückschau auf die Leistungen unseres Verbandes zu halten. Beides, Fest und Bilanz, wurden positiv aufgenommen. Nochmals sei an dieser Stelle all unseren Verbandsmitgliedern und Förderern für ihre finanzielle Unterstützung gedankt.



Das Heute stellt die laufende Verbandsarbeit dar, die sich nicht nur auf gesellschaftliche Anlässe, sondern auf wichtige Sachthemen konzentriert hat. Darüber informiert dieser 6.VBÖ Jahresbericht.

Der Konjunkturverlauf war für uns Baustoff- Fachhändler mengenmäßig durchaus zufriedenstellend. Die durch Rohstoff- und Energiekostensteigerungen ausgelöste Teuerung unserer Produkte hat aber dazu geführt, dass die Umsetzung der erhöhten Preise und die Erzielung der notwendigen Handelsspannen noch schwieriger als in den zurückliegenden Jahren geworden ist.

Übertriebene Vorverkaufsaktivitäten und Objektpreisgestaltungen durch die Industrie verschärfen den hausgemachten Wettbewerb der Händler. Unsere Bemühungen um ausreichende Erträge im Handel werden dadurch nicht unterstützt.

Das Morgen haben wir durch die neue Zusammensetzung des VBÖ – Präsidiums in Angriff genommen. Der langjährige Vizepräsident, Komm. Rat Leopold Fetter hat sich 16 Jahre lang ehrenamtlich zum Wohl seiner Branchenkollegen eingesetzt. Und das neben seiner Funktion als Bundesgremialvorsteher! Sein Fachwissen, sein Blick für das Machbare und seine Persönlichkeit haben die Arbeit des VBÖ's in diesem Zeitraum geprägt. Wenn ich ihm an dieser Stelle sowohl persönlich als auch im Namen der VBÖ – Mitglieder dafür unseren herzlichen Dank ausspreche, so würdigt das seine Verdienste nur unzureichend.

Mit dem neuen Vizepräsidenten Alfred Bernhard, Geschäftsführer von Würth Hohenburger, folgt ihm ein Mann nach, der auf Erfahrungen und Leistungen verweisen kann, die für den VBÖ sehr wertvoll sein werden.

Wir sind also im VBÖ für die Herausforderungen der nächsten Jahre gut gerüstet und gehen mit der Unterstützung aller ehrenamtlich tätigen Vorstandsmitglieder optimistisch in die Zukunft!

Dr. Leonhard Helbich-Poschacher

Im Namen des VBÖ-Präsidiums



100 Jahre VBÖ – 50 Jahre UFEMAT

Die im Jahr 1958 gegründete Ufemat hat einen langen Weg zurückgelegt. Eines der Satzungsziele war die "Organisation und die Untersuchung von wirksamen und effektiven Vertriebsmethoden ...". Das Thema **SUSTAINABLE LOGISTICS** ist deshalb auch nicht zufällig zum zentralen Thema des Jubiläumskongresses 2008 in Brüssel auserkoren worden.

Zur Vorbereitung der Debatten wurde eine Reihe von "captains of industry" gebeten, ihre Meinung zu diesem Thema zu äußern. Diese Zeugnisse wurden auf Video aufgenommen und können auf der Website www.ufemat.eu eingesehen werden.



Auf dieser Grundlage kamen Fachleute aus ganz Europa zusammen, um ihre Meinung und ihre Vorschläge zu präsentieren:

- Transport von Baumaterial für die 'Ile de France'
- Neue Ideen für den Transport von Baumaterialien
- Subunternehmer und das transeuropäische Netzwerk: eine belgische Initiative
- Der Markt für Energiemodernisierung
- Städtische Verteilung von Waren in der Stadt Mailand
- Produkttransport und Konzepte der Zukunft
- Verpackung im Bauhandel
- Vision der nachhaltigen Logistik für städtische Bereiche
- Transport von Baumaterialien auf Wasserstraßen

Der Kongress wurde durch die Übergabe eines "Weißbuches" an die zuständigen europäischen Behörden abgeschlossen.

Ufemat lässt von sich hören! Lässt sich sehen!

Mehr Information über das "Weißbuch" finden Sie unter: www.ufemat.eu

Es war mir ein besonderes Vergnügen, beim 100jährigen Jubiläum des österreichischen Verbandes VBÖ eingeladen gewesen zu sein.

Eine herrliche Organisation in einem herrlichen Rahmen lud zu gemütlichen Kontakten und geselligen Momenten ein.

Das Abendfest hat alle Erwartungen übertroffen, mit der Darstellung der einzelnen Elemente: Erde, Feuer, Luft und Wasser: ein herrliches Schauspiel!
Herzlichen Glückwunsch aus Brüssel!



Marnix Van Hoe

Generalsekretär Ufemat

Die Jahrhundert - Ereignisse

Für den VBÖ und seine Mitglieder war das Jahr 2008 aus mehreren Gründen von besonderer Bedeutung.

Wir haben im 101. Jahr seit der Gründung unseres Verbandes sein **100-jähriges Bestehen** gefeiert und damit ein kräftiges Zeichen der Vitalität und Bedeutung des VBÖs gesetzt.

Ein „Jahrhundert-Ereignis“ war auch die Schaffung des **Lehrganges „Diplom Bauprodukte Fachberater/in“** durch das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum. Die jahrelangen Bemühungen um ein eigenständiges Berufsbild für den Baustoff – Fachhandel haben damit einen krönenden Abschluss erfahren. Wenngleich der Diplom Bauprodukte Fachberater kein „offizieller“ neuer Lehrberuf ist, so haben wir doch Neues geschaffen. Ohne Ministerien, Ämter und Behörden, deren hinhaltende Position zur Forderung des Baustoff – Fachhandels nach Schaffung eines eigenständigen Lehrberufes für uns nicht mehr tragbar war.

Gegen Ende des Jahres hat dann ein weiteres Jahrhundert-Ereignis auch den Baustoffhandel und die Bauwirtschaft betroffen. Der (fast-) Zusammenbruch des Weltfinanzsystems hatte zwar kurzfristig keine unmittelbaren Auswirkungen auf unseren Geschäftszweig. Schon jetzt ist aber eine Zurückhaltung der Investitionstätigkeit und des Kaufverhaltens spürbar. Das wird die positive Entwicklung der Bauwirtschaft spürbar bremsen.

A propos positive Entwicklung des Baugeschehens:

Das Wachstum der Bauwirtschaft hat dem Baustoff – Fachhandel deutlich weniger Impulse verliehen, als man das vermuten könnte. Denn es war auch im vergangenen Jahr in erster Linie der Tiefbau, von dem die großen Bauindustrien profitiert haben. Der (nicht nur) für den Baustoffhandel so wichtige Wohnbau sollte gerade in Zeiten von Konjunktur- und Beschäftigungspaketen den zuständigen Politikern wieder stärker in Erinnerung gerufen werden. Denn es steht wohl fest, dass im Wohnbau pro verbauter Million deutlich mehr Menschen Beschäftigung und Einkommen finden, als auf im Tiefbau. Aber welcher Tiefbau Lobbyist sagt das schon gerne?

Der VBÖ und seine Mitglieder sind deshalb im Rahmen ihrer Möglichkeiten aufgerufen, ihre Stimme zu diesem Thema zu erheben.



Verbandsarbeit 2008



Neben den grundsätzlichen und regelmäßig zu erbringenden Leistungen des Verbandes wie

Information	Interessensvertretung
Information	Mitgliederservice
Information	Interne/externe Kommunikation
Information	VBÖ- 7er- Runde
Kommunikation	Handelsfreundlichste Industrie
Kommunikation	VBÖ – Generalversammlung
Kommunikation	VBÖ - Vorstandssitzung
Kommunikation	VBÖ - Regionengespräche
Aktion	Baustoff Ausbildungszentrum ba
Aktion	Europäischer Baustoffhändlerverband UFEMAT
Aktion	Fachzeitschrift „Der Österreichische Baustoffmarkt“ ÖBM

haben die Planung, Organisation und Umsetzung der **100 Jahr Feierlichkeiten** sowie die **VBÖ Jubiläumsbroschüre** die Geschäftsstelle des VBÖs zusätzlich zur täglichen Arbeitsroutine in Anspruch genommen.

100 Jahre VBÖ



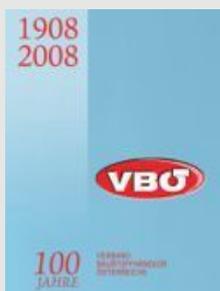
Die Feierlichkeiten anlässlich des 100-jährigen Bestandsjubiläums unseres Verbandes haben allen Vertretern unserer Branche wieder einmal die Gelegenheit geboten, das Gemeinsame vor das Trennende zu stellen und die persönlichen Kontakte zu vertiefen.

Durch die Internationalisierung der Wirtschaft und der Europäisierung der Baustoffindustrie müssen wir besonders darauf achten, dass nicht nur Businesspläne die Linie vorgeben, sondern die Eigenheiten eines relativ kleinen österreichischen Baustoffmarktes respektiert werden.

Eine der wesentlichen VBÖ – Aufgaben zu Beginn seines 2. Jahrhunderts ist es, das „Österreichische“ im Baustoffhandel auch in Zukunft aufrecht zu erhalten.

Diese Gedanken haben nichts mit Schrebergartenmentalität und Wunsch nach der (angeblich) guten alten Zeit zu tun, sondern mit der Überzeugung, dass das Baustoffgeschäft ein lokales ist. Persönliche Beziehungen in der Kette Produzent – Händler – Kunde werden auch in der Zukunft einen wesentlichen Anteil am Erfolg des Gesamtsystems haben. Der VBÖ ist stolz darauf, sowohl auf sachlicher als auch persönlicher Ebene seinen Teil dazu beitragen zu dürfen.

Jubiläumsbroschüre „100 Jahre VBÖ“



„Den VBÖ in den zahlreichen Facetten seiner letzten 100 Jahre durch die Zusammenstellung von Grußadressen, Sachinformation, Rückblick, Vorschau und Persönlichem im ausgewogenen Verhältnis von Text und Bild richtig darstellen, Interessenskonflikte vermeiden und dabei nicht zu langatmig zu werden“ - das wollten wir mit unserer Jubiläumsbroschüre erreichen. Sie gibt unseren Mitgliedern und Förderern die Gelegenheit, sich vieles von persönlich Erlebtem und schon Vergessenem wieder in Erinnerung zu rufen. Restexemplare sind noch vorhanden und können in der VBÖ Geschäftsstelle angefordert werden.



Die Arbeit der 7er- Runde



Im 7. Jahr ihres Bestehens hat die
VBÖ – 7er- Runde sich mit 7 wichtigen
Sachthemen befasst:

- ➔ EU – Wettbewerbsrecht und die 7er- Runde
- ➔ Termine von Preisänderungen
- ➔ Paletten
- ➔ Bruttopreis statt Teuerungs-Zuschlag
- ➔ Gemeinsame Werbung von Industrie und Handel
- ➔ Der zukünftige Markt für Baustoffe
- ➔ Funktionserfüllung des Handels und der Industrie



Die 7er- Runde und das EU – Wettbewerbsrecht

Unsere Gesprächspartner aus der Industrie vertreten vielfach Unternehmen, die zu international tätigen Konzernen gehören. Diese befolgen die Regelungen des EU – Kartellrechtes besonders genau. Entsprechend sensibel wird deshalb auf Themen reagiert, welche durch die notwendige Arbeit des VBÖ's zwar vorgegeben erscheinen, bei konsequenter Durchführung jedoch schnell an die Grenzen des noch Zulässigen stoßen.

*Es war deshalb für die Vertreter der 7er- Runde überaus wichtig zu klären, was dürfen wir und was dürfen wir nicht. Mit professioneller Unterstützung durch einen Kartellrechtsspezialisten konnten wir ein **Positionspapier** erarbeiten, das Antwort auf diese Fragen gibt. Es **wird die Basis für die zukünftige Arbeit der 7er- Runde sein.***





Termine von Preisänderungen



Was im Jahr 2008 durch die wilden Preissprünge bei Energie und Rohstoffen los war, ist noch vielen in Erinnerung. Auf die Baustoffproduktion, die meist sehr energieintensiv abläuft, hatte das gravierende Auswirkungen:

Die Kosten stiegen rasant!

Da konnte es schon passieren, dass unter dem „Zwang des Faktischen“ der eine oder andere Lieferant ohne Vorankündigung und über Nacht seine Preise nach oben setzen musste. Für den Baustoff – Fachhandel keine leichte Sache. Denn oftmals ist er sowohl bei Gewerbe- als auch Privatkunden zum Teil wochen- und monatelang an Offerte und abgegebene Preise gebunden. Preiserhöhungen bei der aktuellen Ertragssituation im Handel selbst zu schlucken, schied als Lösungsmöglichkeit aus.

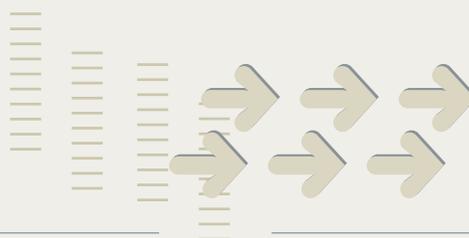
Der VBÖ verlangt deshalb aus gutem Grund bei seinen Partnern aus der Industrie immer wieder, dass Preisänderungen zu Beginn des Jahres innerhalb eines definierten Zeitraumes und vor allem mit mindestens 6-wöchiger Vorlauf- und Informationsfrist umgesetzt werden.



Geteiltes Palettenleid

So lange es Paletten gibt – und so wie es aussieht wird das noch lange sein – haben wir mit den Vor- und Nachteilen dieses Ladehilfsmittels zu leben. Wenn diese Vor- und Nachteile zwischen Industrie und Handel etwa gleich verteilt sind, ist geteiltes eben nur halbes Leid. Sobald jedoch einer der beiden Partner deutlich mehr von dieser Last zu tragen hat als der andere, wird der VBÖ seine Stimme erheben. Denn es hat sich leider herausgestellt, dass wir noch immer nicht Halbe – Halbe machen, sondern eben manchmal nur halbe Sachen. Somit hat die Forderung des VBÖs, dass sich die Industrie an den beim Handel entstehenden Kosten des Palettenhandlings wenigstens mit einem symbolischen Betrag beteiligt, nach wie vor Aktualität!

Kurzzeitig war auch in Diskussion, den Paletteneinsatz deutlich zu erhöhen. Und damit die Belastung des Handels noch weiter nach oben zu schrauben. Auch hier gilt das VBÖ – Kredo: Zeitgerechte Information, alle gemeinsam und mit fairer Verteilung der Belastung – wenn es schon unbedingt sein muss. Es musste dann doch nicht unbedingt sein.





Teuerungszuschläge



Die Diskussion über den Sinn oder Unsinn eines Bruttopreissystems ist sicherlich so alt wie der VBÖ selbst. Alle paar Jahre wird deshalb laut darüber nachgedacht, ob nicht ein Nettopreissystem sinnvoller wäre.

*Sehr schnell stehen wir dann vor der Frage:
Sinnvoll für wen? Schließlich bleibt doch immer alles beim (guten?) Alten.*

Und so lange sich alle an den Bruttopreislisten der Industrie orientieren, gehen (Netto-) Zuschläge durch die Industrie zu Lasten des Handels. Denn eines ist der Baustoffhandel sicher nicht: Inkassostelle für unrabattierte Teuerungs-, Kosten-, Transport- und sonstige Zuschläge für alle mögliche Kostenpositionen der Industrie. Vorfinanzierung durch den Handel und Risikoübernahme kosten Geld, das erst verdient werden will. Bei Nettopreiszuschlägen wohl schwer möglich.

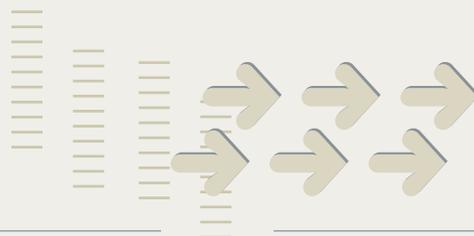
Wenn also wegen plötzlich eingetretener Kostensteigerungen Produktpreiserhöhungen notwendig sind, dann bitte in Form von Bruttopreisänderungen, meint der VBÖ und weist auch immer wieder darauf hin!



Gemeinsame Werbung von Industrie und Handel

Wer sich für Qualität entschieden hat, sagt das auch gerne. Wer sich für die Qualität des Vertriebes seiner Produkte über den Baustoff – Fachhandel entschieden hat, sollte das ebenfalls kommunizieren.

Der VBÖ und seine Mitglieder meinen also, dass in der Produktwerbung der Industrie auch der Vertriebspartner Baustoff – Fachhandel erwähnt werden sollte. Wir haben deshalb allen VBÖ – Förderern das Verbandslogo zur Verfügung gestellt mit der Bitte, es möglichst oft in der Produktwerbung und -information zu verwenden. Sinn macht die Sache natürlich nur dann, wenn sich die VBÖ – Mitglieder ebenfalls durch die Verwendung des VBÖ- Logos als Fachbetriebe zu erkennen geben. Die CD mit den Logos gibt's im VBÖ Büro.





Funktionserfüllung des Handels und der Industrie



Oder auf den Punkt gebracht:

Kein Direktvertrieb!

In Zeiten zunehmenden Wettbewerbs und überquellender Lager ist die Versuchung groß, die eine oder andere Lieferung schnell direkt und am Handel vorbei in den Markt zu drücken. Die Haltung eines Interessensverbandes aus dem Handel zu derartigen Aktionen muss wohl nicht im Detail geschildert werden.

Dass der Handel unverzichtbar ist, glauben wir nicht nur, wir wissen es, weil es der Markt täglich beweist! Denn würden die Baustoffhändler nur wünschen, dass ihre Funktion gebraucht wird, obwohl der Markt anderer Meinung ist, gäbe es sie nicht mehr.

Eine Selbstverständlichkeit für uns. Trotzdem erlaubt sich der VBÖ von Zeit zu Zeit daran zu erinnern.



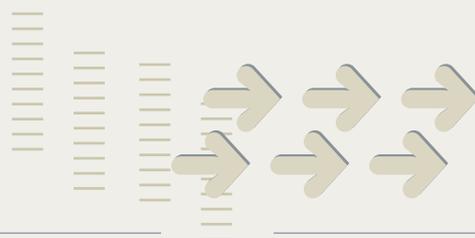
Der zukünftige Markt für Baustoffe

Der Erfahrungsaustausch im Rahmen der 7er- Runde liefert den Teilnehmern über ihre „Produktgrenzen“ hinausgehend wichtige Informationen über die Situation des Baustoffmarktes im Allgemeinen.

Denn wo gibt es sonst noch eine neutrale Gesprächsplattform, auf der Vertreter verschiedenster Industrien mit Händlern gemeinsam über die Gegenwart und besonders die Zukunft nachdenken und reden können?



im VBÖ!



Handelsfreundlichste Industrie



Der VBÖ war in Europa der erste Baustoffhändlerverband, der auf Basis einer Mitgliederbefragung den **handelsfreundlichsten Lieferanten** des jeweils zurückliegenden Jahres ermittelt hat. Bei unseren 100 Jahr Feierlichkeiten konnten wir auf **eine 28-jährige Tradition** dieser begehrten Auszeichnung zurückblicken. In diesem Zeitraum **haben es 12 verschiedene Industrien geschafft**, den Siegespokal mitzunehmen.

Es waren dies (in alphabetischer Reihenfolge):

Ardex	1996, 2001, 2002, 2004, 2006
Bramac	1983
Heraklith	1990
Isover	1980, 1989, 1999
Knauf	1979, 1982, 1988, 1993
Novoform	2003
Rigips	1978, 1986, 1994
Schiedel	1991, 1998, 2005
Wienerberger	1984, 1995, 2007
Wietersdorfer& Peggauer	1985, 1992
Wopfinger	1987
Ytong	1981

2007

Für das Jahr 2007 waren dies die Firmen:

1. →



2. →



3. →





Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum ba



Im 30. Jahr seines Bestehens hat das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum ba 2008 einen ganz besonderen Meilenstein gesetzt:

Der „Diplom - Bauprodukte Fachberater“

Es war nicht ganz leicht, sich nach jahrelangen Bemühungen zur Erkenntnis durchzuringen, dass wir so schnell keinen offiziellen eigenständigen Lehrberuf „Baustoffhandelskaufmann/frau“ bekommen werden.

Obwohl das Baustoff Ausbildungszentrum seit Jahren erfolgreich in der Lehrlingsausbildung und Personalentwicklung tätig war und ist. Trotz anfänglicher Widerstände war es uns schon vor langem gelungen, in den Bundesländern eigene Berufsschulklassen für die Baustoff – Fachberater/innen einzurichten. Da wäre es doch nur konsequent und folgerichtig gewesen, das auch von offizieller Seite so zu bezeichnen und anzuerkennen, was es in der Praxis ohnedies schon gab. Die Interessenslagen der Sozialpartner waren jedoch zu unterschiedlich.



Die Seminare des Österreichischen Baustoffausbildungszentrums waren auch 2008 wieder gut besucht.

Das Baustoff Ausbildungszentrum hat nicht resigniert: *Wir machen uns das selbst, so unsere Überzeugung. Mit fachlicher Unterstützung durch das Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft IBW haben wir den Diplom - Bauprodukte Fachberater geschaffen. Dieser zweijährige Lehrgang eröffnet den Absolventen/innen der einschlägigen Fachberufsschulen mit 1260 Unterrichtseinheiten sowie den Praktikern aus dem Handel die Möglichkeit, sich auch nach Abschluss ihrer Berufsausbildung persönlich weiter zu entwickeln und Karriere zu machen. Umfangreiche Informationen und Serviceleistungen unter:*

www.baustoff-ausbildung.at

Das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum steht solide auf den drei Säulen Lehrlingsausbildung, Produktschulungen und postgraduale Ausbildung. Es ist für die kommenden herausfordernden Jahre gut gerüstet.



VBÖ – Generalversammlung, Neuwahl



Als Verband, der dem Vereinsgesetz unterliegt, haben wir alle drei Jahre den Vorstand zu wählen. Aus seinem Kreis werden dann der Präsident und die zwei Vizepräsidenten gewählt. 2008 war es wieder so weit. Statutengemäß endete die Funktionsperiode dieser beiden Organe. War es noch relativ leicht, für die nicht mehr als Vorstandsmitglieder zur Verfügung stehenden Herren Paul Gasser, Franz Pittracher und Gerhard Pichorner Personen zu finden die bereit waren, sich ehrenamtlich in den Dienst der Sache zu stellen, gestaltete sich die Suche nach Kandidaten für die Funktionen im Präsidium schwieriger als erwartet. Schließlich waren Dr. Leonhard Helbich-Poschacher und Mag. Horst Hannak dann doch bereit, sich noch einmal für eine Funktionsperiode zur Verfügung zu stellen.

Für den aus dem Präsidium ausscheidenden Leopold Fetter hat Alfred Bernhard, Geschäftsführer der Firma Würth Hohenburger die Funktion des Vizepräsidenten übernommen.



Das neugewählte Präsidium des Zementhändlerverbandes und des Verbandes der Baustoffhändler Österreichs (v.li.n.re.): Josef Zott und Stefan Erhardt für den ZHV, Ewald Kronheim, Horst Hannak, Leonhard Helbich-Poschacher, Leopold Fetter (als ehemaliger Vizepräsident) und Alfred Bernhard.

Die Präsidenten des VBÖ seit seiner Gründung:

Jahr	Präsident	Vizepräsidenten	Jahr	Präsident	Vizepräsidenten
1908 - 1918	Georg Grün		1968 - 1974	Josef Jung	Friedrich Pallas
1918 - 1922	Peter Kandler		1974 - 1984	Günther Koch	Michael Koch Dieter Scheitz
1922 - 1927	Johann Jung	Peter Kandler Emanuel Slama	1984 - 1993	Dkfm. Eduard Jöchel	Josef Maier Dr. Inger Ehrlich
1927 - 1935	Peter Kandler	Dipl. Ing. Otto Gottlieb Siegmond Hutschinski	1993 - 1999	Herbert Schmeiduch	Leopold Fetter Dr. Leonhard Helbich-Poschacher
1935 - 1938	Siegmond Hutschinski		1999 - 2002	Karl Egger	Leopold Fetter Dr. Leonhard Helbich-Poschacher
1938 - 1945	Peter Kandler		2002 - 2008	Dr. Leonhard Helbich-Poschacher	Leopold Fetter Mag. Horst Hannak
1945 - 1950	Karl Ernst Wagner	Fritz Quester			
1950 - 1959	Robert Hutschinski	Dr. Franz Beinkofer Hans Schober			
1959 - 1968	Dr. Peter Kandler	Hans Schober Dr. Franz Beinkofer			

VBÖ – Vorstandssitzung



Die im Frühjahr 2008 stattgefundene **VBÖ – Vorstandssitzung** hat mit ihren Entscheidungen wichtige Weichenstellungen für die Verbandsarbeit geleistet. Neben verbandsinternen Angelegenheiten wie der Beratung über die gerechte Neuordnung der Mitgliedsbeiträge, Entscheidung über Aufnahmean-suchen neuer VBÖ – Mitglieder, Feinschliff am fast fertigen Festprogramm 100 Jahre VBÖ, Beschluss der Umsetzung einer Image- und Ausbildungsinitiative für den Baustoffhandel und anderen Angelegenheiten ist es die Aufgabe des VBÖ – Vorstandes, das VBÖ – Präsidium in seiner Arbeit zu unterstützen, zu beraten und die große Linie vorzugeben.

Der VBÖ – Vorstand setzt sich wie folgt zusammen:



VBÖ - Vorstand



Mag. Karl Egger
Komm. Rat Christine Ehrlich
Dipl. Ing. Walter Elbe
Prok. Stefan Erhardt
Komm. Rat Leopold Fetter
Christian Fischer
Dir. Walter Fröhlich
Mag. Margit Gasser
Mag. Gerald Jöchl
Dieter Jung
Mag. Michaela Koch
Ing. Günther Kolar

Dr. Wolfgang Kristinus
Ewald Kronheim
Ing. Peregrin Lackner
Mag. Norbert Lung
Dr. Reinhard Lutz
Dr. Manfred Müller
Mag. Christian Santer
Mag. Ing. Susanne Übellacker
Ing. Reinhard Werinos
Prok. Heinrich Wimmer
Peter Wirth
Prok. Josef Zott



VBÖ – Regionengespräche



Die jährlich im Herbst stattfindenden Mitgliederversammlungen in den Bundesländern laufen unter dem Arbeitstitel „VBÖ- Regionengespräche“.

Sie bieten dem VBÖ – Präsidium die Möglichkeit, sich im persönlichen Gespräch mit den teilnehmenden Mitgliedern über die aktuelle Situation in den Bundesländern ein Bild zu verschaffen. Darüberhinaus bieten die Regionengespräche wertvolle Anregungen für die Verbandsarbeit des jeweils nächsten Jahres. Also geradezu basisdemokratische Verhältnisse im VBÖ!

Europäischer Baustoffhändler- verband UFEMAT



Das vergangene Jahr war auch für unseren europäischen Baustoffhändlerverband **UFEMAT ein Jubiläumsjahr.**

Vor 50 Jahren gegründet, hat der VBÖ 46 Jahre dieses europäischen Dachverbandes der nationalen Baustoffhandelsverbände mitgestaltet.

Die in Brüssel stattgefundene **Jubiläumstagung** wollte sich aber ganz bewusst und geplant nicht als Jubelfest verstanden wissen, sondern in erster Linie **als effiziente Arbeitssitzung**. Dementsprechend umfangreich war die Tagesordnung, fundiert die Fachbeiträge.

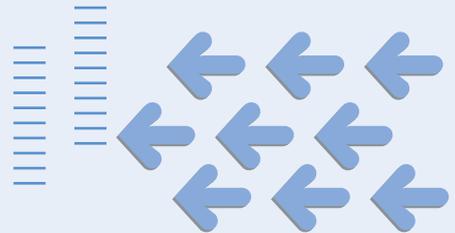
Ganz den Notwendigkeiten und dem Trend der Zeit angepasst, hat sich die UFEMAT den Fragen der Transportoptimierung der meist voluminösen und/oder schweren Bauprodukte gewidmet. Neue und teilweise radikale Denkansätze waren erlaubt, alle bislang eher für absurd gehaltenen Alternativen durften zur Diskussion gestellt werden. Die Wiederentdeckung der Wasserstraße, Mega – Zentrallager an den Stadträndern, Umladen auf Straßenbahntransport und ähnliche Ideen wurden dabei geboren.



Wenngleich auch nicht alles ausdiskutiert und (noch) nicht umsetzbar ist, bot die UFEMAT Tagung doch Anlass dafür, sich einmal unkonventionell mit den drängenden Logistikproblemen unserer Branche auseinander zu setzen. Dass dabei auch noch persönliche Kontakte geknüpft bzw. gepflegt werden, ist eine willkommene „Umwegrentabilität“ und für die internationalen Kontakte des VBÖ sehr hilfreich.



Der Österreichische Baustoffmarkt ÖBM



2008 endete für die seit 1971 vom Verlag Lorenz unter Mitwirkung des VBÖ's herausgebrachte **Fachzeitschrift ÖBM** eine Ära und gleichzeitig begann eine neue.

Der Verlagsinhaber und Herausgeber Dr. Christian Lorenz hatte sich dazu entschlossen, das gut platzierte und erfolgreiche Fachorgan für den Baustoffhandel an die langjährig tätige Redakteurin Mag. Alexandra Lehrer zu übertragen. Die Zeitschrift erscheint künftig bei Impact Media, 1180 Wien, 01 47 88 170

An der für den Handel so wichtigen grundsätzlichen Ausrichtung unserer **Fachzeitschrift „Der Österreichische Baustoffmarkt“** wird sich nichts ändern. Damit ist sichergestellt, dass unsere Berufsgruppe in der aufgefächerten Magazinlandschaft gebührend vertreten ist.

Mit dem „ÖBM“ haben wir ein Medium, das auch von den VBÖ - Mitgliedern zur Kommunikation genutzt werden kann. Es bleibt zu hoffen, dass unsere Verbandsmitglieder diese Möglichkeit in Anspruch nehmen und so einen wichtigen Beitrag zur weiteren positiven Entwicklung der Zeitschrift leisten.

Ein ereignisreiches Jahr ...



100 Jahre
VBO



100 Jahre
VBO



Jubiläum
Ehrung



Vorträge



Seminare

Kommunikation



Feste



... und so blicken wir
auf ein erfolgreiches
Jahr 2008 zurück!

2008

WEITER SO FÜR 2009