

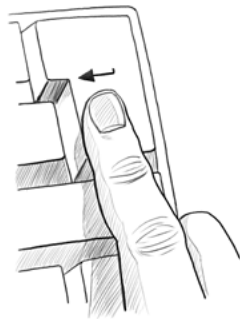
## KOMMENTAR

### SIE BEKOMMEN, WAS SIE VERHANDELN, NICHT, WAS SIE VERDIENEN

Das abgelaufene Geschäftsjahr war geprägt von großen Angebotsschwankungen – von zu viel an schlechtem Rundholz bis hin zu einem zu geringen Fertigwarenangebot. Folglich waren auch die Preise von teils starken Schwankungen betroffen.

Aus der Sichtweise eines Verhandlers sind solche Marktphasen besonders interessant. Die Schilderung eines Einkäufers über einen unzufriedenstellenden Verhandlungsverlauf habe ich nicht nur einmal erzählt bekommen.

Dabei klagte der Einkäufer darüber, von seinem Lieferanten ein sehr unfaires Angebot erhalten zu haben. „Die langjährige, partnerschaftliche Geschäftsbeziehung spielt plötzlich keine Rolle mehr. Stattdessen wird das Angebot in einer solchen Art und Weise formuliert, dass einem der Gedanke ‚take it or leave it‘, also nimm es oder lass es – sofort in den Sinn kommt. Wenn Sie die Ware haben wollen, müssen Sie x-Euro mehr bezahlen. Geben Sie uns bis nächste Woche



Bescheid, sonst verkaufen wir diese an jemand anderen“, heißt es.

Der Einkäufer fühlte sich als langjähriger Geschäftspartner unfair und nicht wertschätzend behandelt und ist in eine Preisverhandlung erst gar nicht eingestiegen.

Verhandlungen sind aber nun einmal dadurch gekennzeichnet, dass unterschiedliche Interessenlagen aufeinandertreffen. Wenn Sie eine Verhandlung aus dem Gefühl heraus, unfair behandelt zu werden, vermeiden, haben sie von Anfang an die Möglichkeit auf ein Geschäft vergeben. Gedanken und Worte, wie „fair“ oder „unfair“, führen in Verhandlungen nur zu Streitigkeiten darüber, wer von den Verhandlungspartnern Recht hat und wer nicht. Das ist nicht zielführend. Mein Verhandlungstipp: Halten Sie Ihre Emotionen aus der Verhandlung heraus und steigen Sie in die Verhandlung ein, denn: „Sie bekommen, was Sie verhandeln, nicht, was Sie verdienen.“

DI (FH) Herbert Thaler  
Beratung und Verhandlungstraining  
[www.holz-thaler.at](http://www.holz-thaler.at)

## Steico: erneuter Rekord 2017

Laut vorläufigen Geschäftszahlen schließt der Steico-Konzern, Feldkirchen bei München/DE, das vergangene Jahr erneut mit Umsatz- und Rekordergebnissen ab.

Steico konnte im vergangenen Jahr den Wachstumskurs weiter fortsetzen, heißt es. Eine beachtliche Steigerung der Ergebnisse erreichte man insbesondere im IV. Quartal. Steico gibt für 2017 einen Umsatz von rund 230,3 Mio. € bekannt. Im Vergleich zu 2016 ist dies ein Zuwachs um 10,2%. Das EBITDA betrug rund 37,7 Mio. € (+13,6% gegenüber 2016), das EBIT lag bei 21,8 Mio. € (+19,1%) und das EBT bei 20,7 Mio. € (+24%).

Der Umsatz im IV. Quartal steigerte sich ebenfalls um 10% auf 57 Mio. €. Die Wachstumsraten der Gewinnzahlen lagen deutlich über dem Vorjahresquartal: EBITA 9,6 Mio. € (+35,2%), EBIT 5,4 Mio. € (+50%), EBT 5,2 Mio. € (+85,7%).

Steico profitierte im vergangenen Jahr von der guten Baukonjunktur in vielen europäischen Märkten, die zu einer hohen Auslas-

tung der Produktionsanlagen führte: Die Anlage für die Dämmstoffherzeugung sowie jene für Furnierschichtholz (LVL - Laminated Veneer Lumber) konnte Steico mit einer sehr hohen Auslastung betreiben, informiert man.

Mit dem Start der zweiten LVL-Produktionslinie im IV. Quartal steigerte der Konzern den Ausstoß deutlich früher, als erwartet, was die Ergebnisentwicklung positiv beeinflusste.

Bei den Holzfaserdämmstoffen waren trotz wachsender Nachfrage weiterhin ein intensiver Wettbewerb und Preisdruck zu verzeichnen. Dieser Situation begegnet man mit fortlaufenden Optimierungen und Effizienzsteigerungen.

Die Steico-Geschäftsleitung erwartet auch 2018 eine steigende Nachfrage und ein fortsetzendes Unternehmenswachstum. Man rechnet mit einem Umsatzwachstum von etwa 15% bei ähnlich guten bis leicht verbesserten Ertragsquoten im Vergleich zu 2017.//

## NAMENSINDEX



### PERSONEN

Peter Aicher	18
Martin Bosch	16
Hubert Braun	24
Stefan Camenzind	17
Franz Fischer	04
Wolfgang Hartwagner	25
Andreas Hofbauer	04
Martin Joos	25
Rainer König	21
Josef Kraus	12
Rüdiger Lex	23
Werner Löffler	03
Michael Marschall	11
Florian Nagler	23
Markus Reutzel	14
Andreas Ridder	08
Carsten Ritterbach	10
Karl Schaffer	23
Maximilian Schmölz	14
Herbert Thaler	05
Stephan Wiegens	14
Gerhard A. Wührer	17

### UNTERNEHMEN

Auwärter	17
Bauwerk Parkett	16
DEPV	25
Egger	10
Elka Holzwerke	13
Epolog	14
Festool	19
Holmen	08
Holzforchung Austria	10
Holzland	08
Hundegger	14
Ikea	24
Joh. Friedrich Behrens	19
Knapp Verbinder	17
Massiv-Holz-Mauer	21
MH-Massivholz	12
ÖBf	25
Ohra	17
Osmo Holz und Color	17
proHolz Tirol	23
Renggli International	25
Sachsenforst	24
Sander & Doll	12
Siempelkamp	10
Steico	05
Stora Enso	08
Weinmann	11
Weyerhaeuser	08