

## Ing. Peter Bucher zieht Bilanz über die Wirtschafts- und Währungsunion der EU

**KN:** Herr Bucher, wie wichtig ist der Euro für Sie?

**P. B.:** Der Euro ist für uns ein unumgängliches Zahlungsmittel. Wir haben jetzt das Problem mit den Währungsschwankungen, mit Lire, Franken, Schwedischen Kronen etc. Dieses Problem wird durch den Euro behoben. Es kommt zu einer Preisstabilität und jeder kann seine Qualität vergleichsweise europaweit anbieten.

**KN:** Wie schaut es mit der Kostenreduzierung aus?

**P. B.:** Dadurch erhalten wir eine Kostenreduktion, weil das Führen von verschiedenen Preislisten wegfällt und die ganze EDV vereinfacht werden kann.

**KN:** Wird dadurch das Bankwesen einfacher?

**P. B.:** Natürlich, es wird enorm vereinfacht durch das Wegfallen der verschiedenen Währungskonten. Es bleibt nur der Euro über.

**KN:** Wie sehen Sie die Problematik bei einem Nicht-EU-Land?

**P. B.:** Besonders in der Schweiz spürt man derzeit den Nicht-Beitritt zur EU durch die großen Währungsschwankungen. Der Franken wurde zur Spekulationswährung degradiert. Die Nachteile der Währungsschwankungen hat allein der Schweizer zu tragen. Anhand der Entwicklung des Franken kann man sehr gut sehen wie wichtig der Euro für uns ist.

**KN:** Sehen Sie Probleme bei der Umstellung zum Euro?

**P. B.:** Das einzige Problem des Euro ist die langfristige Umstellungsform des Bargeldverkehrs. Für uns als Kleinbetreiber wäre es wesentlich einfacher, wenn wir zu einem Stichtag sowohl den buchhalterischen, bankmäßigen Bereich und den Bargeldverkehr umstellen könnten.

**KN:** Welche Erfahrung haben Sie im europäischen Versand?

**P. B.:** Die Firma Bucher war schon vor der EU in den europäischen Ländern als Handelsunternehmen tätig. Wir haben seinerzeit durch die verschiedenen Preispolitiken und den Währungsunterschieden zum Teil bessere Geschäfte machen können als heute, weil sich nur ein minimaler Teil unserer Mitbewerber ins Ausland gewagt hatte.

**KN:** Sind Währungsschwankungen ein Thema für Sie?

**P. B.:** Nein, wir haben die Zahlungen auf die stabile Mark umgestellt und werden ab 1999 alles mit dem Euro bezahlen.

**KN:** Demnach war die Euroöffnung für Sie eher positiv?

**P. B.:** Einerseits wurde die Ertragssituation verschlechtert, andererseits sind die teilweise schikanösen Grenzabfertigungspraktiken

und die damit verbundenen nicht unerheblichen Kosten weggefallen. Schlußendlich wird somit die Ertragssituation wieder auf den alten Stand gebracht.

**KN:** Der verstärkte Wettbewerb und der enorme Preisdruck - ein Problem für Sie?

**P. B.:** Die Situation des verstärkten Wettbewerbes und des enormen Preisdruckes, der in jeder Branche immer härter wird, hat weder mit der EU bzw. Europaöffnung noch mit dem Euro zu tun, sondern ausschließlich mit einer Überproduktion der Hersteller in einem geringer wachsenden Markt. Speziell wiederum in der Schweiz, als Beispiel, kann man feststellen, daß der Preisverfall noch ärger ist als im EU-Raum. Die Schweiz hat den großen Nachteil, daß der gesamte EU-Raum hineinliefert und dazu aber der schweizer Export in den EU-Raum immer schwieriger wird.

**KN:** Wie bewerten Sie den EU-Raum allgemein?

**P. B.:** Der EU-Raum ist absolut positiv zu bewerten und dazu gehört einfach der Euro als einheitliches Zahlungsmittel. Hier wird sich in nächster Zeit zeigen, daß vor allem die Fleißigen und positiv Denkenden sehr wohl ihre Positionen festigen und ausbauen können und vor allem diejenigen, die bis dato mit dem Strom mitgeschwommen sind, der Realität ins Auge sehen müssen. D.h. sie müssen eine Mehrleistung erbringen, um ihren Standart halten zu können.

**KN:** Herr Bucher, in welcher Position sehen Sie Ihr Unternehmen?

**P. B.:** Die Position der Firma Bucher wurde von Jahr zu Jahr interessanter, da sich immer mehr Großkonzerne um die Zusammenarbeit mit uns bewerben. In nächster Zeit stehen somit wieder größere Investitionen für uns an und diese werden wieder neue Arbeitsplätze schaffen. Heute eine der dringenden Notwendigkeiten eines Unternehmens.

**KN:** Wie hoch ist derzeit Ihre Exportquote?

**P. B.:** Unsere Exportquote von derzeit 50% ist zur Zeit ein sehr wichtiges Argument. Es wird somit bestätigt, daß österreichische Kleinbetriebe im EU-Raum absolut konkurrenzfähig sind.

**KN:** Wie sehen Sie die Zukunft der Osterweiterung?

**P. B.:** In Sachen Osterweiterung wird es wahrscheinlich so kommen, daß wir diese dazu benötigen, unsere Überproduktionen in diese Länder liefern zu können.

**KN:** Wird der Lebensstandard schlechter?

**P. B.:** Wir alle müssen uns im kla-



Ing. Peter Bucher sieht in der Baubranche wieder Aufwind.

ren sein, daß jeder Europäer für das Osterweiterungs-Projekt seinen Lebensstandard um einen wesentlichen Prozentsatz einschränken muß, damit das dadurch gewonnene Kapital den Ostländern zur Verfügung gestellt werden kann. Nur so ist es möglich Ost und West auf ein gleiches Niveau zu bringen. Das wird die Garantie dafür sein, daß wir im Westen diese Marktsättigung überleben können. Aus den derzeitigen Erfahrungen, die ich mit den Geschäftsbeziehungen zu den Ostländern gemacht habe, wird dies der schmerzloseste Weg sein.

**KN:** Sehen Sie Belastungen im Handelsverkehr zwischen Österreich und Deutschland?

**P. B.:** Die derzeitige Belastung des Handelsverkehrs zwischen Deutschland und Österreich sind die verschiedenen hohen Mehrwertsteuersätze. Vor allem im direkten Privatgeschäft wirkt sich dies negativ aus, weil wir 4% mehr bezahlen müssen als ein Deutscher, der den österreichischen Konsumenten beliefert.

**KN:** Wie sehen Sie das Infrastrukturverfahren?

**P. B.:** Dies ist sicherlich als weitere Belastung zu betrachten, ist aber auf der anderen Seite notwendig, um Warenflüsse feststellen zu können. Hier wäre eine Vereinfachung anzustreben.

**KN:** Abschließend bitte Ihr Resümee zum Euro?

**P. B.:** Der Euro ist für uns eine große Kosteneinsparung und Vereinfachung in allen Bereichen des Lebens wie auch der geschäftlichen Bereiche.

Meiner Meinung nach soll man nicht alten Sachen nachjammern, weil diese sowieso nicht mehr zu ändern sind, sondern sich voller Motivation der Aufgabe «Euro stellen, um diese Aufgabe so gut wie möglich lösen zu können!

BUCHER  
**fabu**  
FASSADENSYSTEME

**Kork**  
Boden und  
Wandbeläge



Zur Auswahl stehen  
36 Modelle  
Nutzen Sie den  
Preisvorteil  
durch Direkt-Kauf  
beim Importeur

**wir räumen**

**-40%**

solange der Vorrat reicht

Info

053546222

Qualitätsbaustoffe  
**BUCHER**