

dialog e.V. Chemnitz

„Unternehmerstammtisch“ 17. Mai 2004

Zu unserem bereits achten, und vorerst letzten, Unternehmerstammtisch trafen wir uns in gewohnter Umgebung von Friedrichs Brauhaus mit Herrn Waleri Ditz, dem Geschäftsführer und Inhaber der DEW Interholz OHG (www.dew-interholz.de). Die DEW Interholz ist im Bereich Holzhandel tätig und liefert Schnittholz, Sperrholz und Holzfaserplatten nach Deutschland. Außerdem beschäftigt man sich auch mit dem Handel von Palettenholz, sowie der Lieferung von gebraucht Holzbearbeitungsmaschinen nach Russland.

Herr Ditz ist seit Mitte der 90er-Jahre in Deutschland und zuerst im Bereich Metallhandel tätig. Die Einführung deutlich erhöhter Zolltarife ließ diesen aber unrentabel werden und so machte er sich im Bereich Holzhandel selbstständig. Man arbeitet mit mehreren großen Sägewerken in Russland und Weißrussland zusammen und ist mit einer eigenen Einkaufsniederlassung direkt vor Ort vertreten. In Deutschland liefert man vor allem an einen großen Kunden in Süddeutschland. Das Holz kommt per LKW aus Russland und wird direkt zum Kunden geliefert, sodass es Herr Ditz praktisch nie zu Gesicht bekommt, was natürlich ab und an Probleme bei der gelieferten Qualität bedeutet. Man versucht sich dann mit seinen deutschen Kunden gütlich zu einigen. Regressansprüche gegen den russischen Lieferanten sind aber so gut wie aussichtslos, da hier alles per Vorkasse läuft.

Berichten konnte Herr Ditz über die Fortschritte der russischen Holzindustrie. Während zu Beginn seiner Tätigkeit noch das Holz an sich nach Deutschland bzw. Europa geliefert wurde, wird dieses inzwischen schon in russischen Sägewerken verarbeitet und erst danach erfolgt die Lieferung. Ähnliches ist bei den Holzfaserplatten zu beobachten. Während deren Produktion in Deutschland dank hoher Umweltauflagen faktisch nicht rentabel ist, wird in Russland der Umgang mit giftigen Chemikalien nicht so eng gesehen und die Produktion läuft auf Hochtouren. Insgesamt kann man also feststellen, dass ein immer größerer Teil des Wertschöpfungsprozessen in Russland selbst geleistet wird.

Was den Palettenhandel anbelangt, stellt sich die momentane Situation insbesondere in Moskau zur Zeit wie folgt dar: Für Europaletten sind die Preise in Moskau momentan um das anderthalbfache höher als in Deutschland. Auf Grund hoher Transportkosten ist ein Export dorthin aber trotzdem nicht profitabel.

Herr Ditz ist auch dabei, sich in Russland eine Vertriebsorganisation aufzubauen, um Produkte aus Deutschland nach Russland exportieren zu können. Dabei setzt er seinen Fokus nicht auf Konsumgüter, sondern eher auf Industriegüter, da dieser Bereich seiner Meinung nach noch erhebliches Potenzial besitzt. Wer also an den Export seiner Produkte nach Russland denkt, kann sich gerne bei Herrn Ditz melden.