

Newsletter 1/10

Verband österreichischer Biege- und Verlegetechnik

VÖBV

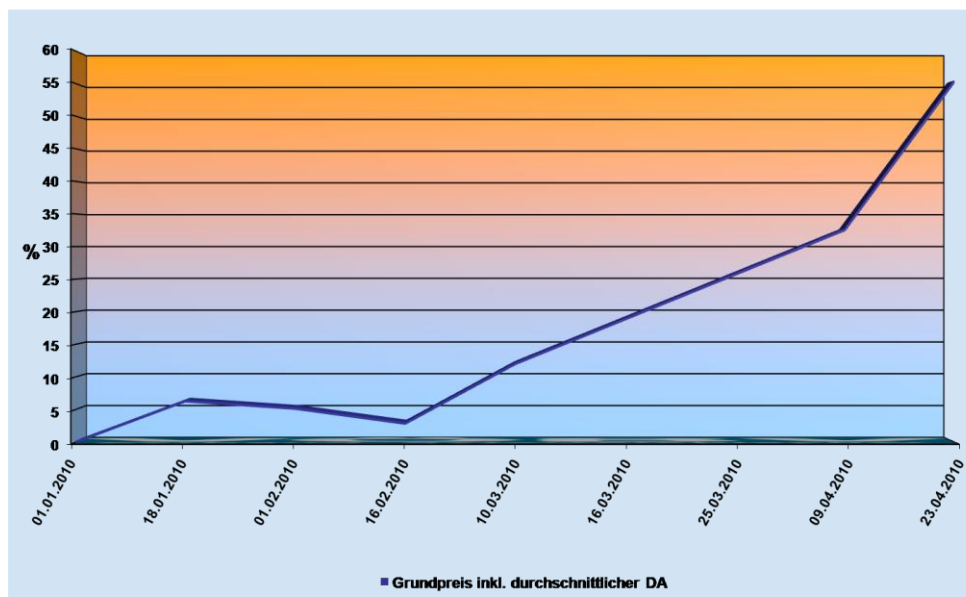


Erinnern Sie sich noch an das Jahr 2008?

Dann wissen Sie wahrscheinlich, dass es in diesem, aber auch bereits zuvor, nämlich 2004, 2006 und 2007 zu jeweils sprunghaften Anstiegen des Stahlpreises kam.

Die seit Jahresbeginn zu verzeichnende Tendenz in der Preisentwicklung lässt bei unseren Mitgliedern bereits erste ungute Erinnerungen hochkommen und könnte sogar alles bisher gewesene in den Schatten stellen.

Daran konnten auch die umfangreichen Bemühungen des VÖBV wie beispielsweise ein Antrag an die unabhängige Schiedskommission beim BMWA nichts ändern, da deren Empfehlung, den Warencode 266 des



Schlechte Erinnerungen deshalb, da die Stahlpreiserhöhungen der letzten Jahre einzig und allein auf dem Rücken der Armierungsbetriebe ausgetragen wurden.

Großhandelspreisindex (GHPI) für Eisen und Stahl als Verrechnungsgrundlage zu verwenden, keinen verpflichtenden Charakter hatte.

Auch die empfohlene Anpassung für Subunternehmer- und Lieferantenverträge wurde nicht vorgenommen.

So wurde bei Vorliegen von Festpreisverträgen oft kein einziger Cent erstattet und flossen durch Gleitungen im Rahmen veränderlicher Preise mangels Anwendung eines geeigneten Index völlig unzureichende Beträge.

Obwohl unsere Mitgliedsbetriebe in Folge der Finanzkrise teilweise unter niedrigen Kapazitätsauslastungen leiden, müssen schon jetzt höhere Preise für den Betonstahl bezahlt werden, als sie der Nachfragesituation in Österreich und Europa entsprechen.

Preissteigerungen, wie sie seit Beginn 2010 wieder auftreten, können bei einem Festpreis kalkulatorisch nicht mehr seriös erfasst werden und wird sich diese Entwicklung aus heutiger Sicht noch fortsetzen.

Wir sind der Meinung, dass die derzeitigen Entwicklungen des Stahlpreises wiederum ohne ausreichende Resonanz in Politik, Wirtschaft und öffentlicher Berichterstattung erfolgen.

Stahl wird nicht nur im Bauwesen eingesetzt, er ist auch Werkstoff Nr. 1 in der Automobilindustrie sowie in jedem Haushalt zu finden (Stahltpfe, Kugellager udgl.). Es verwundert daher, dass zwar Preisteuerungen bei den Treibstoffen oder beim Strom beklagt werden, jedoch das

rasante Ansteigen des Stahlpreises anscheinend unbeachtet bleibt.

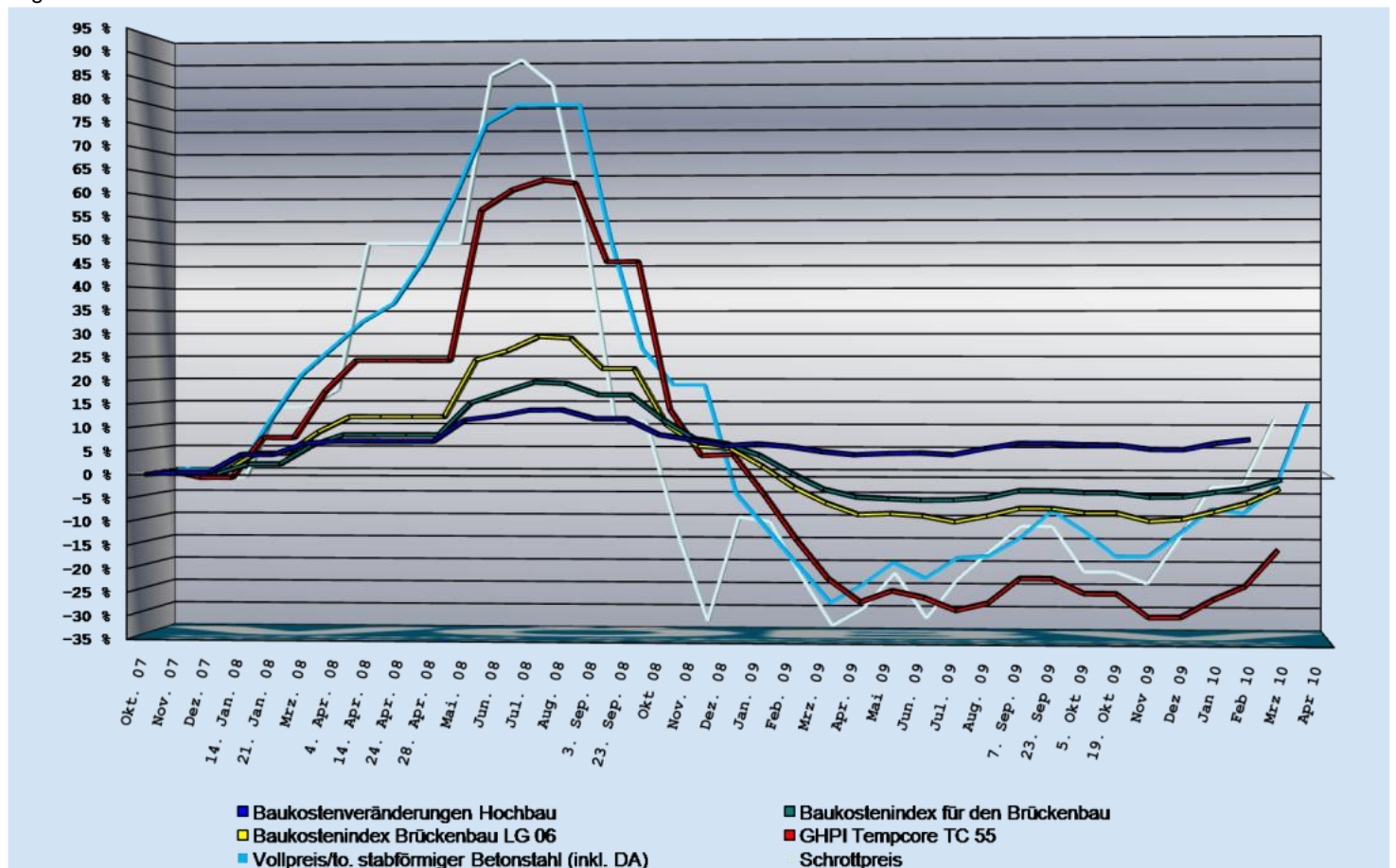
Wie Univ.-Prof. DI Dr. Kropik bereits in seiner Anfang 2007 veröffentlichten Studie ausgeführt hat, wäre vom Subunternehmer anzustreben, dass bei Verträgen, unabhängig davon ob zu Festpreisen oder veränderlichen Preisen ausgeschrieben wurde, die Kostenveränderung sensibler Produkte gesondert geregelt wird, wenn zwischen Angebotszeitpunkt und Leistungszeitraum eine längere Zeitspanne liegt.

Anders ausgedrückt: bei steigenden Stahlpreisen lukrieren jene Gewerke, die keinen Stahl verbauen überproportional hohe Preismrechnungen, weil ihre tatsächlichen Kosten nicht in dem Ausmaß, wie es die Preismrechnung zeigt, gestiegen sind. Subunternehmer deren Leistungsumfang ausschließlich Stahl umfasst, sind benachteiligt.

Die Fehlvergütung ist (zusätzlich) umso größer, je weniger realitätsnah der im jeweiligen Index enthaltene Subindex den tatsächlichen Kostenverlauf wiedergibt

Schaffung einer eigenen Leistungsgruppe für Stahl die in sämtlichen (standardisierten) Leistungsbeschreibungen dieselbe ist und Vorauskauf dieser Position.

Der Vorauskauf hat für den Bauherren bzw. den Bauunternehmer den Vorteil die Beschaffungskosten für das Bewehrungsmaterial von vornherein zu kennen und nachträgliche Preiserhöhungen hintanzuhalten. Die Variante bietet auch die größtmögliche Gewissheit, dass sich der beauftragte



Dabei belegt obige Grafik, dass selbst bei Verträgen zu veränderlichen Preisen die Preisumrechnung hinter den tatsächlichen Kostenveränderungen zurückbleiben kann. Für den jeweiligen Subunternehmer versagt eine Gleitung nach einem der üblicherweise vereinbarten (weil durchgereichten) Indices (wie Brückenbau, Wohn- und Siedlungsbau oder Straßenbau) immer dann, wenn es nicht zu einem gleichmäßigen Ansteigen der Kostenanteile der einzelnen Warenkorbpositionen kommt, sondern sich lediglich einzelne Kostenanteile – wie gegenwärtig der Stahlpreis – beträchtlich verändern.

Dann entsteht für ihn eine Fehlvergütung.

(vgl. das Auseinanderklaffen des GHPI Tempcore TC 55 im Verhältnis zur realen Preisentwicklung).

Unser Verband schließt sich – bestätigt durch die Erfahrungen seiner Mitglieder in der Praxis – der Meinung Dris. Kropik an und sieht im Wesentlichen drei Möglichkeiten außerordentlichen Preisschwankungen (im Verhältnis Bauunternehmer – Subunternehmer) zu begegnen.

Schaffung einer eigenen Leistungsgruppe für Stahl und deren Vorauskauf

Bewehrungsbetrieb die jeweils benötigte Menge bereits im Vorfeld sichern kann um so allfälligen Materialverknappungen und schleppenden Lieferungen (und damit einhergehenden Bauzeitverzögerungen) entgegenzuwirken.

Herausnahme des Baustoffs Stahl aus dem jeweiligen Warenkorb des vereinbarten Index und verpflichtende Gleitung nach den Veränderungen des Subindex Tempcore TC 55 des GHPI für Eisen und Stahl unabhängig davon, ob Festpreise oder veränderliche Preise vereinbart wurden

Die Herausnahme eines preisbestimmenden Stoffes aus Festpreisbindungen ist beispielsweise im Straßenbau (bei bituminösen Stoffen) bereits üblich.

Eine verpflichtende Anwendung des Subindex Tempcore TC 55 – allgemein oder nur im Verhältnis Bauunternehmer / Subunternehmer – für die Umrechnung veränderlicher Preise (oder ab Erreichen eines bestimmten Schwellenwertes bei Festpreisen) bietet den Vorteil, dass der Subunternehmer in seiner Kalkulation von einer „üblichen“ Stahlpreisentwicklung ausgehen kann und so in Zeiten normaler Preisentwicklungen keine Wettbewerbsverzerrungen entstehen.

Dass die Anwendung des Subindex Tempcore TC 55 auch tatsächlich erfolgt, wäre gegebenenfalls durch die Wirtschaftskammer oder eine andere geeignete Anlaufstelle zu überwachen und müsste diese auch angerufen werden können, wenn dem in der Praxis tatsächlich nicht so ist.

Schaffung und verpflichtende Verwendung eines neuen Index (da die bisher gewählten Vergleichsmaßstäbe, die die Entwicklung des jeweiligen Index bestimmen, nicht für die Praxis zutreffen)

Wie der Grafik auf Seite 3 entnommen werden kann, ist keiner der derzeit gängigen Indizes in der Lage außerordentliche Stahlpreisentwicklungen ausreichend abzubilden. Am Ehesten gelingt dies noch dem oberwähnten Subindex Tempcore TC 55. Der Großhandelspreisindex (sowie der GHPI für Eisen und Stahl und auch dessen Subindizes) wird von der Statistik Austria herausgegeben und hat die Aufgabe, die Entwicklung der Preise der vom Großhandel abgesetzten Waren darzustellen. Der GHPI Tempcore TC 55 fließt unter anderem in die Indizes für Wohnhaus- und Siedlungsbau, Straßenbau und Brückenbau ein.

Es wäre daher notwendig andere Repräsentanten als den Großhandel heranzuziehen. Solche könnten Erhebungen unseres Verbandes sowie von nationalen und europäischen Stahlproduzenten bekannt zu gebende Veränderungen sein.

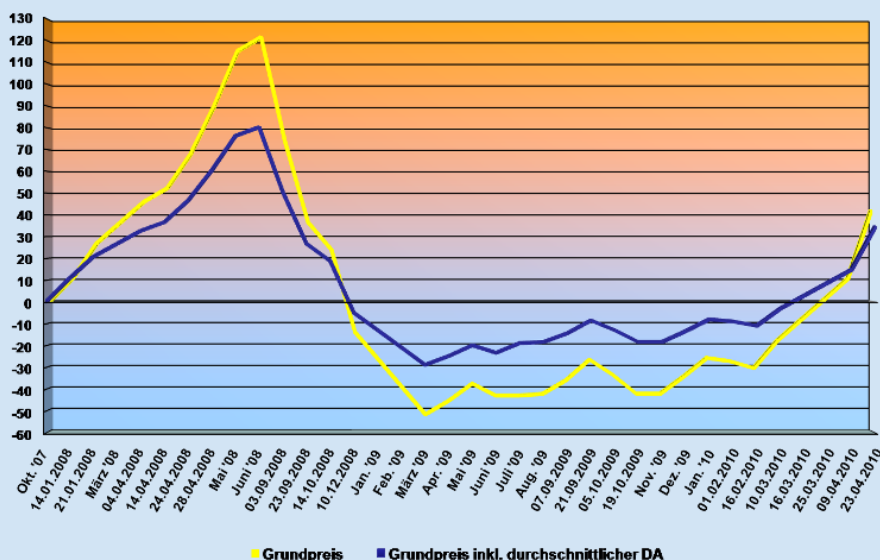
Eine Herausgabe dieses Index könnte durch die Wirtschaftskammer erfolgen. Derartiges erfolgt derzeit bereits durch das Bundesgremium des Sekundärrohstoffhandels für die Schrottpreisveränderungen.

Erste Schritte in diese Richtung wurden seitens unseres Verbandes bereits gesetzt...

Sämtliche Grafiken können in jeweils tagesaktueller Form unserer Homepage www.vöbv.at entnommen werden.

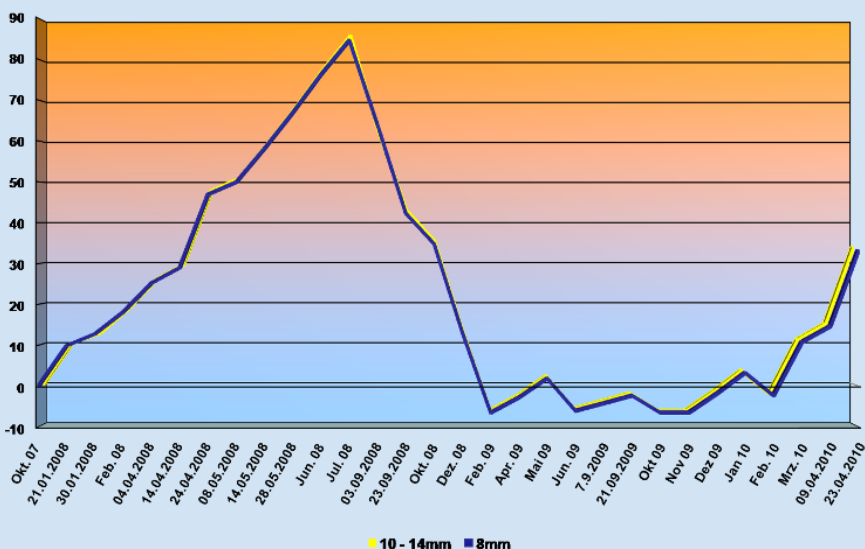
Prozentuelle Preisentwicklung Stabstahl seit Okt. 2007

(Quelle: VÖBV)



Prozentuelle Preisentwicklung ringförmiger Betonstahl seit Okt. 2007

(Quelle: VÖBV)





meets



Der Verband Österreichischer Biege- und Verlegetechnik hat in Zusammenarbeit mit Herrn Univ.-Doz. DI Dr. Christian Hofstadler ein Buchprojekt unter dem Titel „Bewehrungsarbeiten im Baubetrieb“ gestartet.

Mit Sicherheit trägt eine effektive Planung des Bauablaufs und der Logistik maßgeblich zum Gelingen eines Bauvorhabens bei und bringt Einsparungen im Hinblick auf Kosten und Bauzeit, was wiederum zu Wettbewerbsvorteilen führt.

Die Arbeitskosten der Bewehrung von Stahlbetonbauwerken stellen einen erheblichen Anteil an den Gesamt-Rohbaukosten und den Gesamt-Arbeitsstunden.

Das Buch soll daher unter anderem Aufschlüsse darüber bringen, welchen Einfluss variable Größen (Durchmesser, Bewehrungsdichte, Bauablauf etc.) auf die Verlegezeit von Betonstahl haben, um ein Verständnis für die Abhängigkeit der Betonstahl-Verlegezeiten von diesen Parametern zu entwickeln. Es wird sich auch über weite Teile mit Aufwandswerten für Schal- und Stahlbetonarbeiten befassen und die Ermittlung von Gesamt-Aufwandswerten für Bauwerke bei variierenden Baustellen- und Betriebsbedingungen erleichtern, weshalb es unserer Ansicht nach einen wertvollen Beitrag für die gesamte Baubranche darstellen wird.

Näheres dazu in der nächsten Ausgabe unseres Newsletter.

Weil es sich bewährt

Aufgrund des großen Erfolges "Des Eisenflechter-Vorarbeiterkurses" im Vorjahr hat sich der Verband Österreichischer Biege- und Verlegetechnik dazu entschlossen diese Fortbildungsmöglichkeit auch 2010 wieder in Zusammenarbeit mit den BAUAkademien Steiermark und Wien anzubieten:

Die Kurse richteten sich an Eisenflechtvorarbeiter und –partieführer mit mindestens zweijähriger Berufserfahrung und werden im Herbst dieses Jahres stattfinden. Die Ausbildung erfolgt dabei berufsbegleitend in mehreren Modulen und soll grundlegende Kenntnisse in der Organisation und Ausführung von Bewehrungsarbeiten vermitteln.

Am Ende der Ausbildung steht eine Abschlussprüfung und verfügt der Teilnehmer damit über ein fundiertes Wissen in den Bereichen

Arbeitsicherheit, Baudokumentation und Baustellenorganisation sowie Baustoffkunde, Mitarbeiterführung und Kommunikation.

Osterweiterung und offene Grenzen sowie Dienstleistungsfreiheit und ungehinderter Wettbewerb haben in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass ein vor allem über den Preis ausgetragener Wettbewerb entstand. Der VÖBV versucht mit seiner Bildungsoffensive den negativen Auswirkungen dieses Trends in Form verringerter Bereitschaft bis hin zur finanziellen Unmöglichkeit der Betriebe und Arbeitnehmer, sich entsprechend den eigentlichen Erfordernissen zu qualifizieren, entgegenzusteuern.

Qualifikation und Qualifizierungsfähigkeit sind Schlüsselfaktoren in unserer Branche und müssen dies trotz des derzeitigen Strukturwandels auch bleiben!



„Wir benötigen einen Einheitspreis für das Liefern und Verlegen von 100t Baustahl...“

So, oder so ähnlich sieht die beinahe typische Preisanfrage an unsere Verbandsmitglieder aus.

Ohne Zweifel ist der Einheitspreisvertrag der meist verbreitete unter den Bauwerkverträgen. § 24 Abs. 3 BVergG bestimmt auch, dass „zu Einheitspreisen auszuschreiben, anzubieten und zuzuschlagen ist, wenn Art, Güte und Umfang einer Leistung sowie die Umstände, unter denen sie zu erbringen ist, zur Zeit der Ausschreibung hinreichend genau bekannt sind und mit einer Änderung während der Ausführung nicht zu rechnen ist.“

Dennoch erhält man als Bewehrungsunternehmen von den Auftraggebern oftmals – weil eben nicht hinreichend genau bekannt oder aus Kalkül – keinerlei Angaben zu Art, Güte, Umfang und Umständen der Leistungserbringung.

Vielfach wird seitens der Baufirmen leider am falschen Platz gespart. Die Kosten für die Erstellung eines detaillierten Leistungsverzeichnisses oder dessen Übermittlung werden „eingespart“ und an die Unternehmen lediglich ein Zweizeiler versandt.

Was ist also die Folge eines solchen „Leistungsverzeichnisses“, das ja zumeist – um ein möglichst günstiges Angebot zu erhalten – gleich an mehrere Armierungsbetriebe übersandt wird?

Aus 100 Tonnen Baustahl ließen sich nämlich unter anderem fünf Wohnhäuser, ein Einkaufszentrum oder eine Bodenplatte von 1.000m² errichten...

Die Kalkulanten sämtlicher angefragter Unternehmen werden daher mit den Kalkulanten der Baufirmen telefonieren, um in Erfahrung bringen zu können, was da eigentlich gebaut werden soll.

In weiterer Folge liegt es bei den Bewehrungsunternehmen, Angebote selbst zu formulieren, und diese fallen dann auch entsprechend unterschiedlich hinsichtlich des Preises und in letzter Konsequenz auch hinsichtlich der ausgeführten Leistung aus.

Vom Einheitspreis für die Bewehrung für „1 Stück Haus“ bis hin zu einem - in diesem Fall vom Unternehmen selbst erstellten, detaillierten Leistungsverzeichnis reicht die Bandbreite.

Gemein haben die beim Auftraggeber eingehenden Angebote in der Regel nur eines:

Sie sind schwer bis gar nicht vergleichbar.

„Haben alle Firmen die selben Dimensionen zugrundegelegt?“

„Eine Firma führt Regiepreise an, die andere nicht; arbeitet diese Firma nicht in Regie? Oder hat man dort alles in Einzelpositionen berücksichtigt, beim ersten Unternehmen aber etwas ausgelassen?“

„Drei verschiedene Abstandhalter-Fabrikate sind in den einzelnen Angeboten enthalten, sind diese gleichwertig? Und welche Abstandhalter verwenden die Firmen, die gar kein Fabrikat nennen?“

usw. usw. ...

Nun rufen die Kalkulanten der Baufirmen bei den Anbietern zurück um durch umfangreiches Nachfragen, das Einholen ergänzender Auskünfte, das Übernehmen in eigens erstellte Vergleichslisten den Bestbieter zu ermitteln.

Das ist natürlich nicht Sinn der Sache.

Der Verband Österreichischer Biege- und Verlegetechnik hat daher als Serviceleistung für seine Mitglieder – aber eben auch zum Vorteil der Auftraggeber – die Möglichkeit geschaffen hinkünftig Projektbeschreibungen über den Verband abzurufen.

Die Projektbeschreibung samt Leistungsverzeichnis sollte ja eigentlich Bestandteil einer Preisanfrage sein und in etwa wie folgt lauten:

„Bei dem genannten Bauvorhaben handelt es sich um die Errichtung eines Fachmarktcenters. Dieses wird zum Großteil als Hallenbau errichtet. Der Büroteil des Gebäudes ist zweigeschossig.“ usw.

Damit kann sich ein anbietender Armierungsbetrieb rasch einen Überblick darüber verschaffen, welchem Verwendungszweck die zu erbringenden Leistungen in Ihrer Gesamtheit dienen sollen, welcher Kategorie (Hochbau, Industriebau, Ingenieurbau) das Bauvorhaben zuzuordnen ist und vieles mehr.

Für diesen Zweck ist die Projektbeschreibung gedacht - und nicht mehr!

Wir empfehlen ausdrücklich, wo und wann immer möglich, Leistungen auf Grundlage eines detaillierten Leistungsverzeichnisses anzufordern.

Die Ausschreibung einer Leistung mittels eines Leistungsverzeichnisses bringt für den Auftraggeber den Vorteil, dass die Angebote der Unternehmen alle auf derselben Grundlage basieren.

Je genauer dieses Leistungs-verzeichnis desto geringer ist der Spielraum für den Unternehmer, Leistungen nach eigenem Ermessen auszuführen und desto vergleichbarer werden auch die Angebote sein, die man als Auftraggeber erhält.

Hält man sich nämlich vor Augen, dass die Aufwandswerte für das Verlegen von Stabstahl der Durchmesser 8mm (je nach Biegeform) drei bis sechs Mal so hoch sind, wie jene für das Verlegen von Stabstahl der Durchmesser 40, so liegt es auf der Hand, dass mit Bekanntgabe der konkreten Dimensionsverteilung beim jeweiligen Bauvorhaben der bestmögliche Preis zu erzielen ist.

Dies gilt umso eher, wenn man sich weiters vergegenwärtigt, dass auch die Schneide- und Biegeaufwände dieser Durchmesser um das Drei- bis Fünffache differieren!

Ist eine Ausschreibung auf Basis eines detaillierten Leistungsverzeichnisses nicht möglich und können weder die Verteilung der Stabdurchmesser, noch der Mattengewichte bekannt gegeben werden, so kann das Bewehrungsunternehmen über die Projektbeschreibung und den darin enthaltenen Bauwerkstypus für die Angebotskalkulation auf Basis unternehmensintern vorhandener Daten oder des Bewehrungsatlas zumindest Rückschlüsse auf die wesentlichen Parameter des Bauvorhabens ziehen.

Da von immer mehr vergebenden Bauherrn (wie beispielsweise dem ÖBB-Konzern) zwecks vertiefter Angebotsprüfung gefordert, sind unsere Mitglieder teilweise auch bereits dazu übergegangen ihren Angeboten Kalkulationsformblätter beizulegen und diese im Bedarfsfall auch zu erläutern.

Die Einsparungen, die eine detaillierte Preisanfrage durch die Vergleichbarkeit der Angebote sowie den geringen Ermessensspielraum der Bieter mit sich bringen, überwiegen unseren Erfahrungen nach in nahezu allen Fällen die hiermit verbundenen Kosten.


Natürlich sollte bei der Firmenauswahl neben dem Preis auch die Kapazität

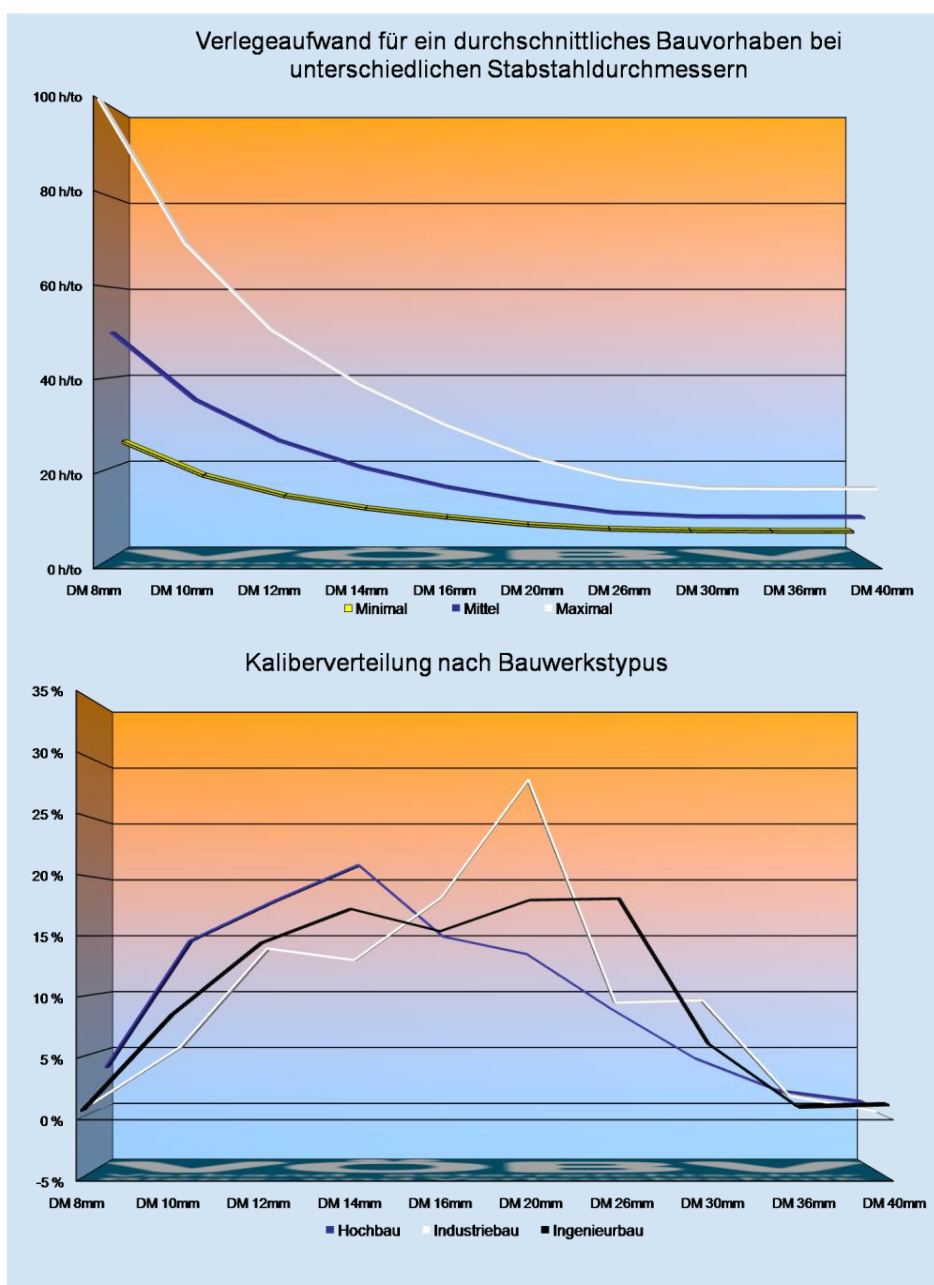
des Bieters, seine technische Kompetenz und Zuverlässigkeit ein Thema sein.

Der guten Ordnung halber sei noch festgehalten, dass diese Projektbeschreibungen selbstverständlich weder anordnenden bzw. vorschreibenden Charakter haben, noch Wettbewerbsbeschränkungen und dergleichen bezwecken. Sie sind hiezu auch nicht geeignet, zumal sie lediglich die technische Ausführung eines Bauvorhabens wiedergeben und auf freiwilligen Angaben der Bauherrn bzw. Generalunternehmer basieren. Die Projektbeschreibungen entsprechen vielmehr dem Verbandsziel einer Beratung, Information und Unterstützung seiner

Mitglieder in deren Berufsangelegenheiten.

Sie sehen also, dass wir alles tun um eine solide Grundlage für die Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedsbetrieben zu schaffen und das Schnittstellenrisiko zwischen den jeweiligen Verträgen und jenen mit dem Bauherrn zu minimieren.


Ihr Franz Saringer, Präsident des VÖBV



§ 1170b ABGB - kleiner Helfer mit großer Wirkung

Obwohl schon rund drei Jahre "im Amt" erfreut sich der durch das Handelsrechts-Änderungsgesetz mit 1. Jänner 2007 in Kraft getretene § 1170b ABGB anscheinend keines hohen Bekanntheitsgrades. Dies könnte sich nunmehr aufgrund der bekannt angespannten Wirtschaftslage und der damit einhergehenden, gehäuften Insolvenzmeldungen ändern, gewährt er doch dem Bauunternehmer - und zwar unabhängig ob General- oder Subunternehmer - die Möglichkeit ab Vertragsabschluss zu jeder Zeit und ohne Begründung eine Sicherstellung für das ihm zustehende Entgelt zu verlangen.

Sicherstellungen können verlangt werden für die Herstellung eines Hauses, die Renovierung einer Wohnung, Installations- oder Malerarbeiten, Grabungsarbeiten sowie die Errichtung eines Kamins oder einer Solaranlage usw. (das Gesetz spricht von: der Herstellung eines Bauwerks, einer Außenanlage zu einem Bauwerk oder eines Teiles derselben).

Die Höhe der Sicherstellung beträgt

20% (bei einer Bauzeit von maximal drei Monaten 40%) des noch ausstehenden Entgelts und kann nach Wahl des Sicherungsgebers in Form von Bargeld, Bareinlagen, Sparbüchern, Bankgarantien oder Versicherungen erfolgen.

Die Kosten der Sicherstellung hat bis zu einer Höhe von jährlich 2% der Sicherungssumme der Bauunternehmer (Sicherungsnehmer) zu tragen. Für darüber hinaus gehende Kosten hat der Sicherungsgeber aufzukommen.

Im Falle keiner, nicht rechtzeitiger oder nicht vollständiger Sicherheitsleistung durch den Auftraggeber, kann der Unternehmer seine Leistung verweigern und unter Setzung einer angemessenen Nachfrist vom Vertrag zurücktreten. Zu beachten ist dabei, dass der Unternehmer seinen Entgeltanspruch nach § 1168 ABGB behält, da das Werk aufgrund einer Pflichtverletzung des Auftraggebers unterblieben ist. Anrechnen lassen muss er sich lediglich, was er infolge Unterbleibens der Arbeit erspart oder durch andere Verwendung erworben

hat.

Die Bestimmung stellt zwingendes Recht dar und kann nicht abbedungen werden.

Aus unserer Sicht kann der Gebrauch dieser Bestimmung im Falle schleppender Zahlungen oder drohender Insolvenz des Vertragspartners nur empfohlen werden, zumal der Bauunternehmer zur Vorleistung verpflichtet ist und die üblichen Entgeltsicherungsmodelle (Eigentumsvorbehalt, Zurückbehaltungsrecht) in der Regel scheitern. Der Besteller wird nämlich unweigerlich auch zum Eigentümer der auf seinem Grundstück errichteten Bauten. Geht er vor Zahlung des Werklohns in Konkurs, hat der Bauunternehmer zwar seine Leistung erbracht, bleibt jedoch auf die (im Allgemeinen sehr dürftige) Quote im Konkursverfahren beschränkt und kommt - vielleicht sogar für ihn existenzgefährdend - sowohl um den Lohn der Arbeit als auch den Wert der verbauten Materialien.

Mitgliedsbetriebe des Verbandes Österreichischer Biege- und Verlegetechnik:

Baustahlcenter GmbH
Industriegasse 1
2551 Enzesfeld/Lindabrunn

BSS Baustahlservice GmbH
Feldkirchenstraße 8-12
8401 Kalsdorf
www.bss.or.at

Beton-Stahlbau GmbH
Ignaz-Mayer-Straße 10
4020 Linz
www.bsb.at

Bewehrungszentrum Linz GmbH
Gaisbergerstraße 65
4030 Linz
www.bewehrung.at

BSB Betonstahl-Verlegetechnik m.b.H.
Handelsstraße 3
2512 Tribuswinkel
www.bsb.co.at

BWS Bewehrungsstahl GmbH
Gewerbepark B 17/I, Objekt 2
2524 Teesdorf
www.bewehrungsstahl.at

Die Eisenflechter GmbH
Industriestraße 25
4053 Haid
www.eisenflechter.at

Eisen Wagner GmbH
Schärdingerstraße 63
4910 Ried/Innkreis
www.eisen-wagner.at

Franz Großschädl GmbH
Lagergasse 368
8055 Graz
www.grossschaedl.at

SAKO-Stahl GmbH
Ratschendorf 62
8483 Deutsch Goritz
www.sako.at

Stahlform Baustahlbearbeitungs GmbH
Weitwörth
5110 Oberndorf
www.stahlform.at

STRABAG Bau GmbH
Jochäckergasse 8
2512 Oeynhausen
www.strabag.com

IMPRESSUM:

Verband Österreichischer Biege- und Verlegetechnik
Ratschendorf 62, 8483 Deutsch Goritz
Tel.: 0 34 74 / 71 01; Faxdurchwahl: 6

Für den Inhalt verantwortlich:
Präsident Franz Saringer