

# GESCHÄFTS BERICHT 2006

STARK | DEUTLICH | FÜHREND





<b>I.</b>	<b>Zweck, Mitglieder, rechtliche Verhältnisse, Organisation und Finanzen</b> einschließlich Liste der Förderer .....	6 - 15
<b>II.</b>	<b>Holzfachhandel im Umfeld</b>	
	<b>1. Großhandel</b> .....	16
	<b>2. Einzelhandel</b> .....	18
	<b>3. Außenhandel</b> .....	20
	<b>4. Rohholzhandel</b> .....	28
	<b>5. Furnierhandel</b> .....	29
<b>III.</b>	<b>Handlungsfelder des GD Holz</b>	
	<b>1. Holz</b>	
	1.1 Rohstoffversorgung .....	32
	1.2 Holzfachliche Themen .....	32
	1.3 Nachhaltigkeit .....	33
	<b>2. Handel</b>	
	2.1 Frachtkostenpauschale .....	34
	2.2 Handel im Wettbewerb .....	35
	2.3 Holzaktionstag Schleswig-Holstein .....	35
	<b>3. Netzwerk und Informationen</b>	
	3.1 Holzhandelstag in München .....	37
	3.2 Großhandelsvorstand .....	38
	3.3 Einzelhandelsreisen 2006 .....	38
	3.4 Außenhandelstag 2006 .....	38
	3.5 Zukunftssymposium .....	38
	3.6 Jungunternehmerkreise .....	39
	3.7 ARGE Holz Sachverständige .....	39
	3.8 Kooperationen .....	40
	3.9 Internet .....	41
	<b>4. Unternehmen</b>	
	4.1 Recht .....	42
	4.2 Handelsrecht .....	42
	4.3 Arbeits- und Sozialrecht .....	43
	4.4 Wettbewerbsrecht .....	43
	4.5 Betriebswirtschaft und EDV .....	43
	4.6 Verkehr und Ladungssicherung .....	46
	4.7 Steuern .....	47
	4.8 Aus- und Weiterbildung .....	47
<b>IV.</b>	<b>Europa</b> Berichte von FEBO, UCIP, UCBD, UCBR, ATIBT .....	49
<b>V.</b>	<b>Initiative Furnier + Natur e.V. (IFN)</b> .....	53



# I. VORWORT VON MARTIN GEIGER VORSTANDSVORSITZENDER DES GD Holz

**Sehr geehrte Damen und Herren,  
liebe Mitglieder, Förderer und Partner,**

das Jahr 2006 kann mit Sicherheit als eines der außergewöhnlichen Jahre unserer Branche bezeichnet werden.

Auf der Grundlage einer von Optimismus getragenen und aufwärts gerichteten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verzeichnete der Holzhandel zum Teil deutlich gestiegene Umsätze. Eine stabile Baukonjunktur wie Investitionen der gewerblichen Wirtschaft sorgten für steigende Nachfrage nach Holz- und Holzprodukten. Aber auch der private Konsument „investierte“ in unser Produkt, wobei offenkundig positive volkswirtschaftliche Rahmendaten, wie z.B. die wieder zunehmende Beschäftigung, diese Nachfrage stützen. Insbesondere im 4. Quartal 2006 haben aber auch Vorzieheffekte durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer zum 01.01.2007 Einfluss auf die positive Umsatzentwicklung genommen.

Die Unternehmen unserer Branche begrüßen diese Entwicklung. Nach einer langen Phase der Umsatzrückgänge scheinen die vielzitierten biblischen sieben mageren Jahre nun beendet. Zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Berichts ist relativ klar, dass sich die Bauwirtschaft weiter stabilisiert hat. Hinzu kommt, dass volkswirtschaftliche Wachstumsprognosen nach oben korrigiert werden mussten, was den Optimismus aller Wirtschaftskreise weiter fördert. Dies bleibt auf unsere Kunden nicht ohne Auswirkung, und so können wir die Hoffnung äußern, dass es weiter aufwärts gehen wird.

Für unseren Verband war 2006 ein Jahr mit wegweisenden Entscheidungen. Dazu gehören die Verlegung des Verbandssitzes nach Berlin zum 01. Januar 2008, wie die Verlegung des Branchentages Holz nach Köln im Jahr 2007. Diese Entscheidungen sind noch vom „alten“ Vorstand unter dem Vorsitz von Hugo Habisreutinger getroffen worden.

Der neu gewählte Vorstand konnte so ein bestelltes Haus übernehmen. Auf dieser Grundlage begann er neue Akzente der inhaltlichen Arbeit des Verbandes zu setzen, wie z.B. die Definition der primären Handlungsfelder „Holz, Handel, Netzwerke und Unternehmen“, die nun mit aktuellen inhaltlichen Schwerpunkten gefüllt werden. Dabei bleibt die holzfachliche Ausrichtung des Verbandes erhalten. Im Fokus steht u.a. die Rohstoffversorgung auf nachhaltiger Basis. Sie wird ergänzt um weitere wichtige Aufgaben. Dazu gehört auch, einen Beitrag zum Marketing für den Holzfachhandel als Premium-Vertriebskanal zu leisten. Die „Durchforstung“ der Netzwerk- und Plattformfunktion, auf deren Grundlagen der Verband seine Interessenvertretung organisiert, wurde in 2006 begonnen.

Dieser Bericht schildert die Aktivitäten im Einzelnen, nun zum dritten Mal. Der Verband ist aber nicht Selbstzweck. Lesen Sie den Bericht auch als Appell an Sie als Mitglied, unseren Verband in Anspruch zu nehmen und seine Veranstaltungen zu besuchen. Wir freuen uns auf Sie!

Wiesbaden / Berlin, im Juni 2007



Martin Geiger  
Vorsitzender



Dr. Rudolf Luers  
Hauptgeschäftsführer

# I. ZWECK UND NUTZEN, MITGLIEDER, RECHTLICHE VERHÄLTNISSSE, ORGANISATION UND FINANZEN

## 1. Zweck und Nutzen

Satzungsgemäße Aufgabe des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel e. V. (GD Holz) ist die Förderung der allgemeinen ideellen und wirtschaftlichen Interessen des Binnen- und Außenhandels mit Holz, Holzwerkstoffen und Bauelementen aus Holz.

Der hier gewählte Begriff der „Förderung“ weist darauf hin, dass sich der Verband nicht in erster Linie als Lobby-Verband, als Außenvertreter seiner Mitglieder versteht, sondern als Dienstleister in einem weiten Sinn auch und gerade nach innen mit einer sehr stark holzfachlichen Ausrichtung. Er ist seinem Wesen nach eher Fach- als Lobby-Verband.

Durch seine Arbeit soll er einen Beitrag dazu leisten, dass das Mitgliedsunternehmen mehr Holz und Holzprodukte verkaufen kann. Seine Ausrichtung als quasi „Stabsabteilung“ kleiner und mittlerer, zum weit überwiegenden Teil familiengeführter Unternehmen bestimmt seine Struktur und seine Haupthandlungsfelder.

Diese Handlungsfelder wurden in 2006 einer grundsätzlichen Revision unterzogen. Wurden bis zu diesem Zeitpunkt die Hauptaufgabenfelder eher allgemein als Förderung des Holzabsatzes, berufsstandspolitische Interessenvertretung und der Leistung von Beiträgen zur Stärkung der Unternehmen im Wettbewerb vor allem mit anderen Vertriebskanälen definiert, was viele Deutungen zuließ, wird die Verbandsorganisation nun auf die Wahrnehmung der vier Handlungsfelder konzentriert.

- ▶ Holz
- ▶ Handel
- ▶ Netzwerk und Information
- ▶ Unternehmen

Im **Handlungsfeld Holz** geht es um die nationale wie internationale Verfügbarkeit des gehandelten Werkstoffes und seiner Produkte sowie seiner technischen Merkmale. Dies schließt z.B. auch die Bearbeitung von Reklamationsfällen, den Unterhalt und Betrieb einer Beschaffungsdatenbank

als Bezugsquellennachweis, wie den Vorhalt an Informationen für nachhaltige Holzwirtschaft mit ein. Der Holzfachhandel bekennt sich dazu, einen Beitrag auch zur Bekämpfung illegaler Einschläge zu leisten.

Die Aufgaben im **Handlungsfeld Handel** werden wesentlich bestimmt durch die Säulen des Holzfachhandels, dem Holzgroß-, Holzeinzel-, Holzaußen- und dem Rohholzhandel. Als Spezialität tritt hinzu der Handel mit Furnieren. Hier stützt der Verband sehr wesentlich die Initiative Furnier + Natur e.V. als eigenen Verein, dem – ebenso wie den übrigen Säulen – eigene Abschnitte in diesem Bericht gewidmet sind. Ohne hier auf Einzelheiten eingehen zu wollen, sind im Handlungsfeld Holz vor allem auch die Erstellung statistischer Grundlagen für die Unternehmensführung, wie etwa der Betriebsvergleich, aber auch „Best Practice“-Beispiele angesiedelt, die Unternehmen als Hinweis für eigene Aktivitäten dienen können. Logische Fragen, soweit diese nicht Absatz und Beschaffung als Aufgabenfelder **der Kooperationen** im Holzhandel berühren, gehören ebenso dazu. Schließlich sind Aktivitäten zu ergreifen, die die Position des Holzfachhandels im Wettbewerb mit Do-It-Yourself-Ketten (DIY) und Baustoffhändlern, soweit diese nicht Mitglied sind, stärken.

Eine besondere Rolle nimmt der Außenhandel mit Holz ein. Hier sind eine Fülle import- und exportbestimmender Rahmenbedingungen ständig zu beachten und eine ebensolche Fülle an Informationen bereitzustellen.

Die Unterhaltung eines **Netzwerkes** ist für den Verband unabdingbar. Nur auf der Grundlage dieses Netzwerkes kann es ihm gelingen, Interessen seiner Mitglieder zu vertreten und wichtige Informationen zu beschaffen. Dieses Netzwerk besteht national, z.B. zu politischen Parteien, den wichtigsten Ministerien für unsere Branche (Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Bundesministerium für Wirtschaft), zu anderen Wirtschaftsverbänden allgemeiner Natur, zu Verbänden der wichtigsten gewerblichen Kunden des Holzfachhandels wie der

Forst- und Holzwirtschaft sowie zur Holzabsatzunterstützenden Organisation, dem Holzabsatzfonds.

Auf europäischer Ebene werden Mitgliedschaften unterhalten in FEBO, UCIP, UCBD und UCBR. Letztere sind wichtig für den Importhandel.

Für die **Kommunikation** nach außen unterhält der Verband eine Pressestelle. Nach außen und innen wirkt die Website des Verbandes ([www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de)) mit einem integrierten geschützten Mitgliederbereich. Als Printmedien, die periodisch erscheinen, sind CHEFINFO und HolzhandelsInformationen, das „schnelle“ Wochenfax sowie ein elektronischer Newsletter, aber auch die speziell ausgerichteten Außenhandels-, Rohholz- und Furnier-Informationen zu nennen.

Der GD Holz veranstaltet auf Bundesebene sowie in selbst definierten Wirtschaftsregionen jährlich eine Fülle von Veranstaltungen, von denen die wichtigsten der sogenannte Deutsche Holzhandeltag, der Außenhandeltag sowie alle zwei Jahre der Tag des Deutschen Rohholzhandels, der Europäische Furniertag und das Zukunftssymposium, der ebenso alle zwei Jahre veranstaltete Branchentag Holz und Landesgruppen- sowie Mitgliedertreffen auf Bezirks- oder Wirtschaftsebene sind. Eine Reihe von Spezialveranstaltungen wie Reisen des Einzelhandels und Treffen von Handelsunternehmen bei Industrieunternehmen der Holzwirtschaft (Lieferanten des Holzfachhandels) ergänzen diese Veranstaltungen, die exzellente **Plattformen** auch für den Austausch von Informationen untereinander darstellen.

Schließlich sind die **Unternehmen** selbst zu erwähnen. Hier werden arbeits-, sozial-, handels- und wettbewerbsrechtliche Hilfestellungen gegeben, aber auch Aus- und Weiterbildungsangebote gemacht.

Zur Erledigung von Verbandsfunktionen, die zwar berufsständischer Natur sind, aber wirtschaftlichen Charakter haben, unterhält der Verband mit

**seiner Angebots- und Adressdienst GmbH** (kurz: AAHolz GmbH) eine hundertprozentige Tochter. Ein Fachhandelsdienst, Fortbildungswesen, Rahmenabkommen, Internetwerbung und die Durchführung des Branchentages Holz zählen zu deren Kernaufgaben.

## 2. Die Mitglieder des Holzfachhandels

Der Holzfachhandel ist im klassischen Sinne Mittler zwischen Erzeugern und Endabnehmern von Holzprodukten aller Art. Endabnehmer sind gewerbliche und Endverbraucher. Er teilt diese Eigenschaft mit anderen Vertriebswegen, wie etwa dem Holzhandel im Bereich der Baumarktketten, des Baustoffhandels und der sogenannten Baumärkte, um die wichtigsten sonstigen Kanäle und Wettbewerber zu nennen.

Der Unterschied zu diesen Vertriebswegen, die etwa 15 bis 20 % des Gesamtumsatzes im Holzhandel auf sich vereinigen, liegt in der Sortimentsbreite und -tiefe, im Preisgefüge und im Kundenkreis. Der Kundenkreis kann dabei gewerblicher und/oder privater Natur sein. Im Bereich der gewerblichen Kunden sind es überwiegend Weiterverarbeiter und die Industrie, aber es kommen auch Beziehungen von Händlern zu Händlern vor, was im Fall der Relation Groß-/Einzelhandel nicht weiter verwundern kann, aber vielleicht in der Relation Großhandel zu Großhandel. Aber auch zwischen derartigen Unternehmen wird aus verschiedenen Gründen mit Holz und Holzprodukten gehandelt.

Sofern Holz bzw. Holzprodukte auch von der Industrie und der Forstwirtschaft direkt vermarktet werden, kann man von Holzfachhandel in dieser Abgrenzung nicht sprechen, da die Beschaffungsseite in der Regel fehlt und/oder die wirtschaftliche Zielsetzung eine andere ist. Ein Plattenhersteller kauft Rohstoffe und verkauft Fertigprodukte. Seine Wertschöpfung ist vorrangig produktionsgebunden und hier liegt auch seine Gewinnerzielungsabsicht begründet. Im Handel liegt sie ausschließlich darin, die Marktdienstleistungen profitabel zu vermarkten.

# I. ZWECK UND NUTZEN, MITGLIEDER, RECHTLICHE VERHÄLTNISSSE, ORGANISATION UND FINANZEN

Dies gilt für den Holzgroß-, Holzeinzel- und prinzipiell auch für den Holzaußenhandel. Alle drei Säulen sind verbandstechnisch nach einer Fusion im Jahr 1998 im Gesamtverband Deutscher Holzhandel vereint. Allerdings ist anzumerken, dass insbesondere im Außenhandel als besondere Vertriebsform noch Makler und Agenten vertreten sind. Diese betreiben in der Regel einen nicht lagerhaltenden Handel. Ihre Marktstellung ergibt sich aus Spezialwissen und hoher Flexibilität auf den Beschaffungs- wie auf den Absatzmärkten. Häufig ersparen sie anderen Handelsunternehmen eigene Einkaufs- bzw. Verkaufsorganisationen im Ausland. Oft sind sie sehr wendig beim Aufspüren neuer Marktchancen.

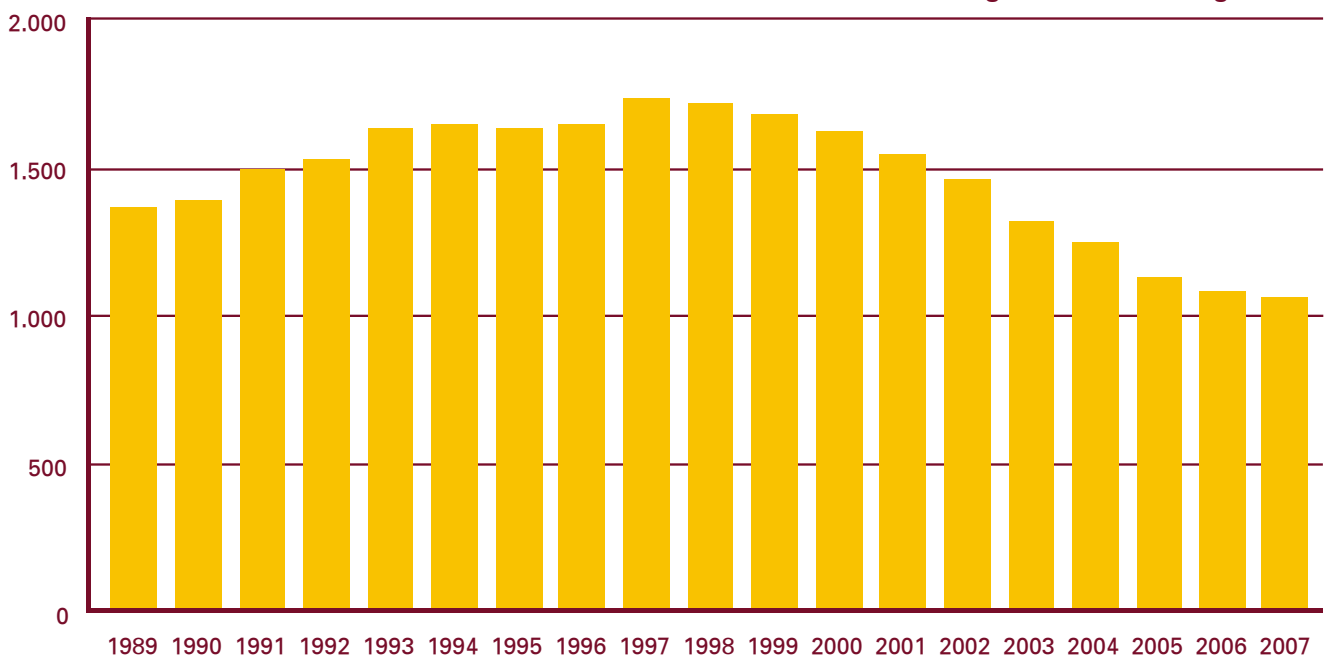
Der Holzfachhandel ist für die Vermarktung von Holz und Holzprodukten äußerst bedeutend. Er umfasste 2006 etwa 1.500 Unternehmen mit einem Umsatz oberhalb von 250.000 Euro jährlich; eine Grenze, die durch die Umsatzsteuerstatistik gesetzt wird. Auch darunter existieren noch Handelsbetriebe. Diese weisen jedoch dann häufig Mischformen auf, etwa Kombinationen aus Forst, Transportleistungen und Handel mit dem Handel als Nebenzweig. Der Gesamtumsatz dieser Vertriebsform lag 2006 bei rund 10,3 Mrd. Euro.

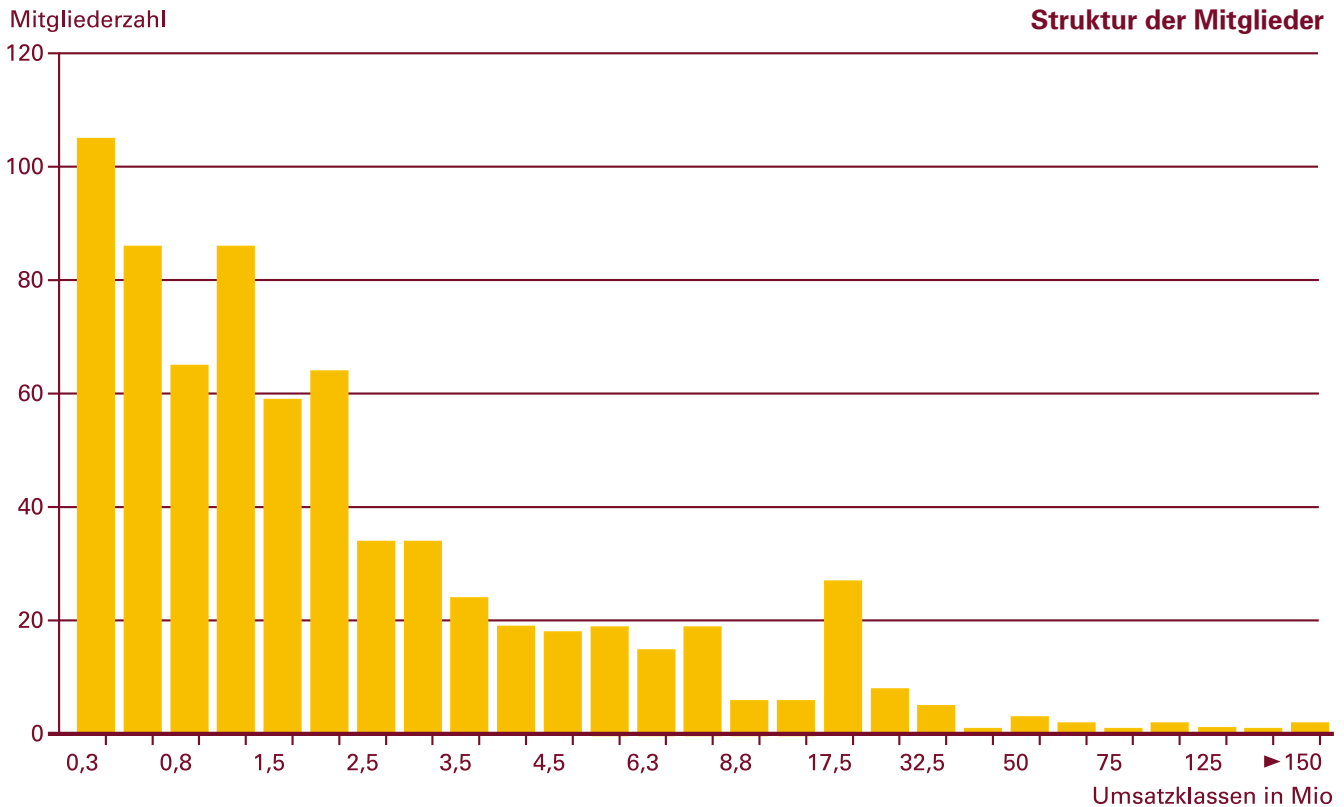
## 2.1 Mitgliederzahl und Mitgliederbewegung

Der Mitgliederverlauf war bis 1999 durch steigende Mitgliedszahlen gekennzeichnet. Ursächlich dafür war vor allem die Aufnahme von Holzhändlern in den neuen Bundesländern, die Verschmelzung von VDH (Verein Deutscher Holzeinfuhrhäuser) und dem damaligem BD Holz (Bundesverband Deutscher Holzhandel) zum heutigen GD Holz (Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V.).

Seit 1999 ist eine Abwärtsentwicklung zu verzeichnen. Ursachen hierfür sind Betriebsschließungen infolge von Insolvenzen und Konkursen, fehlende Unternehmensnachfolge und Firmenzusammenschlüsse (Fialisierung). In geringem Umfang erfolgen auch Kündigungen wegen Unzufriedenheit mit der Verbandsarbeit, wobei dieser Grund nicht in jedem Fall direkt nachvollziehbar ist, sondern mitunter auch bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten – ein weiterer Kündigungsgrund – genannt wird. Schließlich ist zu erwähnen, dass die Verbandsleistungen auch mit den Leistungen der Kooperationen verglichen werden und der GD Holz, wie andere Institutionen und Organisationen, von dem um sich greifenden Individualismus (Stichwort: Verbandsmüdigkeit) ebenfalls nicht verschont bleibt.

Mitgliederentwicklung ab 1989





Erfreulich ist aber, dass sich die Abnahme der Mitgliederzahl in 2006 (und in 2005) gegenüber den Vorjahren deutlich verlangsamt hat. Akquisebemühungen um neue Mitglieder waren dagegen auch in 2006 nicht von durchschlagendem Erfolg gekrönt (ebenso wie in den Vorjahren). Beitragsausfällen in Höhe von ca. 65.000 Euro standen 2006 Beitragsakquirierungen in Höhe von nur ca. 8.000 Euro gegenüber.

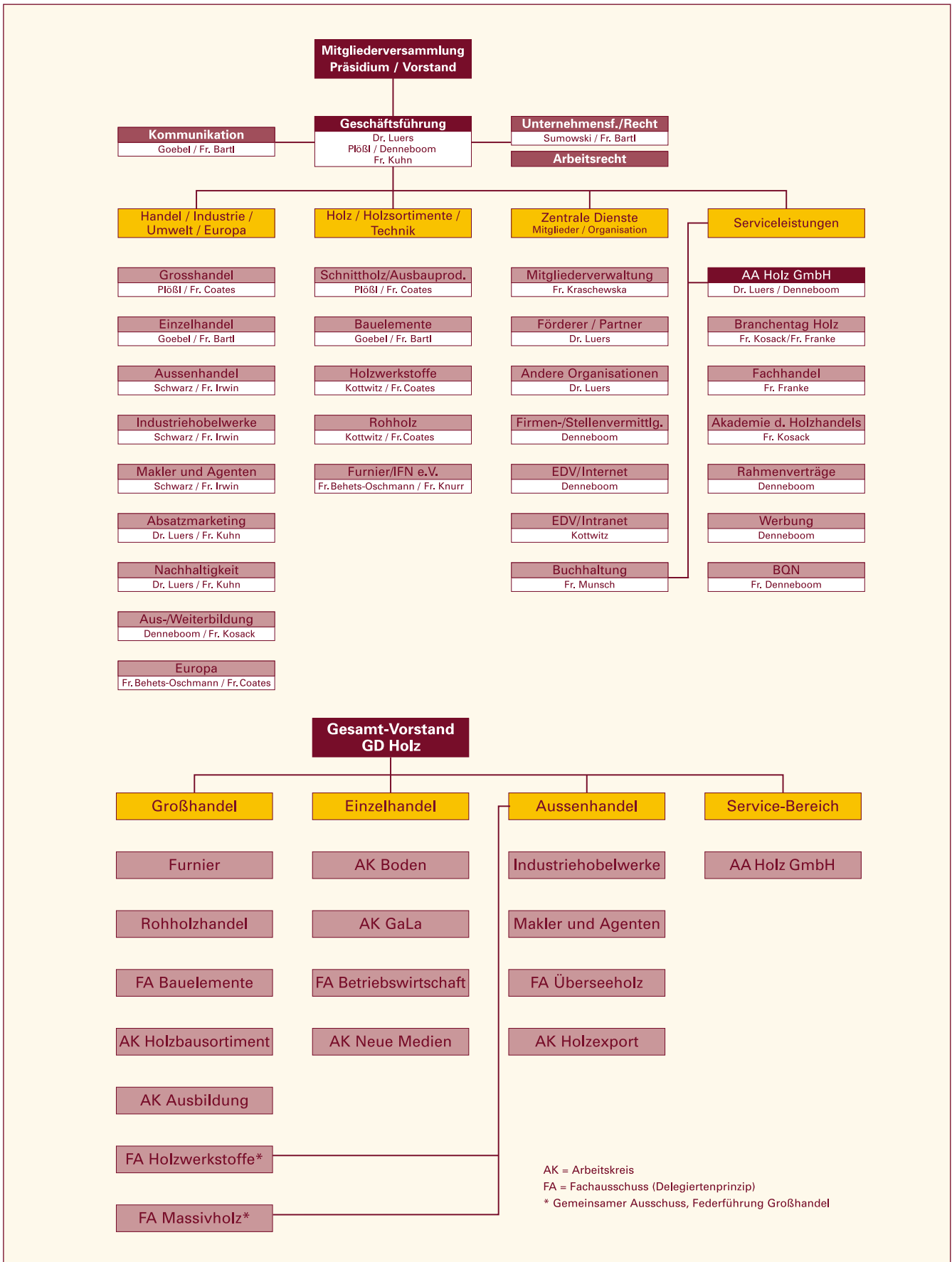
Auch 2006 hat sich damit der Mitgliederbestand weiter verringert. Waren es 2005 noch rund 1.010 Unternehmen und Unternehmensstandorte, ist dieser Bestand 2006 auf rund 1.000 Mitgliedsunternehmen einschließlich Firmenstandorten gesunken. Darunter sind ca. 155 Unternehmen, die ausschließlich oder in Verbindung mit anderen Geschäftsfeldern auch Außenhandelsbeziehungen des Im- und Exports unterhalten. Eine Art Sondergruppe der nicht-lagerhaltenden Handelsunternehmen bilden die Makler und Agenten, von denen rund 30 im Verband organisiert sind. Der Verband verfügt auch über Mitglieder in der Schweiz, Österreich, Luxemburg und Belgien. Die Mitgliedszahl entspricht auch 2006 etwa 2/3 der Gesamtzahl an

Unternehmen, die in der Umsatzsteuerstatistik mit Umsätzen oberhalb von 250.000 Euro p.a. erfasst sind. Umgerechnet auf die Umsätze sind etwa 80 % des Umsatzes im Holzfachhandel im GD Holz vertreten.

Dass der Kern des Holzfachhandels trotz Verbandsaustritten, Schließungen und Insolvenzen nahezu unbeschädigt ist, kann aus dem weiter hohen Umsatzanteil am Holzhandelsumsatz in Deutschland insgesamt gefolgert werden. Es gilt, dass überwiegend kleinere Unternehmen den Verband verlassen haben. Diese Hypothese ließ sich in einer in 2006 für die zurückliegenden vier Jahre durchgeführten Untersuchung bestätigen. Rund 51 % fielen in die Beitragsklasse bis 1 Mio. Euro, weitere 16 % in die Beitragsklassen bis 2,5 Mio. Euro. 14 % waren Töchter und Filialen, die überwiegend wegen Schließung abgemeldet wurden.

Die Unternehmen im Holzfachhandel beschäftigten auch 2006 etwa 30.000 Mitarbeiter, wobei die Branche von Freisetzungen im großen Stil weiter verschont geblieben ist.

# I. ZWECK UND NUTZEN, MITGLIEDER, RECHTLICHE VERHÄLTNISSSE, ORGANISATION UND FINANZEN



Der Verband hat seinen Sitz in Wiesbaden, er ist unter der Nummer 1754 im Vereinsregister beim Amtsgericht Wiesbaden eingetragen. In Berlin unterhält der Verband eine Geschäftsstelle, in der zur Zeit 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt sind.

### 3.1 Die Organe

Die Organe des Verbandes sind mit Beschluss der Mitgliederversammlung vom Mai 2006 um eines verringert worden. Ziel war es, die Entscheidungsstrukturen, die für eine höhere Anzahl an Regionalorganisationen ausgelegt war, zu verringern. Der Beirat wurde abgeschafft; einige Beiratsfunktionen in das Präsidium integriert. Gleichzeitig wurde festgelegt, dass das Präsidium zum Holzhandeltag (der Mitgliederversammlung) mit den Mitgliedern tagt. Im Herbst eines Jahres trifft sich das Präsidium unabhängig von anderen Gremien, aber im Zusammenhang mit einer anderen Veranstaltung. Dies war im Jahr 2006 (wie auch schon 2004) das Zukunftssymposium.

#### Organe des Verbandes sind also seit Mai 2006

- der Vorstand
- das Präsidium
- die Mitgliederversammlung (Deutscher Holzhandeltag)

### 3.2 Der Vorstand

Der Vorstand bestand bis Mai 2006 aus folgenden Persönlichkeiten:

#### **Hugo Habisreutinger**

Weingarten, Vorsitzender

#### **Kay Christian Hillmann**

Bremen, stellv. Vorsitzender

#### **Martin Geiger**

Aschaffenburg, Schatzmeister

#### **Jens Blume**

Bad Arolsen, Mitglied des Vorstandes

#### **Reinhard Bruns**

Hof, Mitglied des Vorstandes

#### **Stephan Bührich**

Hamburg, Mitglied des Vorstandes

#### **Andreas Schael**

Bentwisch, Mitglied des Vorstandes

#### **Jürgen Roggemann**

Bremen, Mitglied des Vorstandes

Aus diesem Vorstand schieden die Herren Hillmann, Bührich und Schael auf eigenen Wunsch aus.

#### **Die Mitgliederversammlung wählte im Mai 2006 einen neuen Vorstand. Dieser besteht nun aus**

#### **Martin Geiger,**

Aschaffenburg, Vorsitzender

#### **Reinhard Bruns**

Hof, stellv. Vorsitzender

#### **Oliver Grau**

Düsseldorf, Schatzmeister

#### **Jens Blume**

Bad Arolsen, Mitglied des Vorstandes

#### **Jürgen Klatt**

Lübeck, Mitglied des Vorstandes

#### **Dr. Lutz Kunze**

Strassgräbchen, Mitglied des Vorstandes

#### **Philipp Zumsteg**

Neu-Ulm, Mitglied des Vorstandes

#### **Hugo Habisreutinger,**

Weingarten, Mitglied des Vorstandes

#### **Jürgen Roggemann**

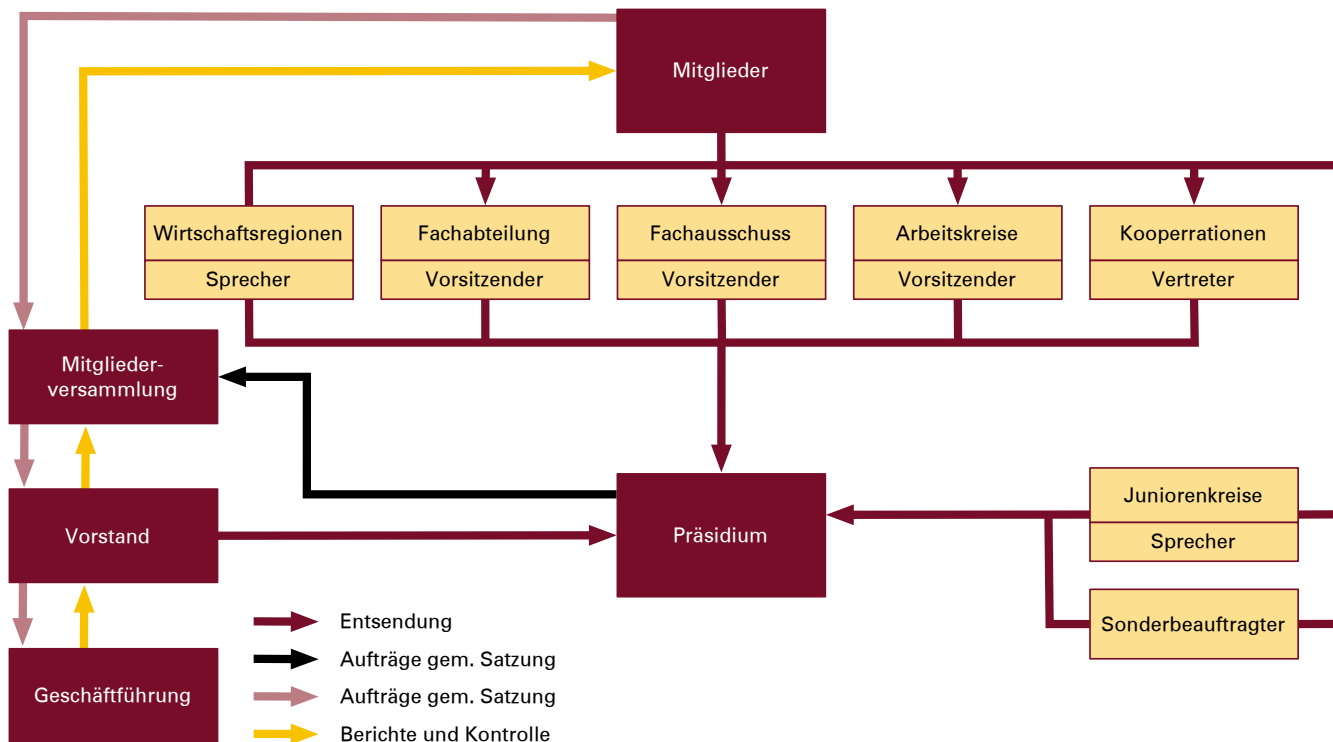
Bremen, Mitglied des Vorstandes



Als dauernder Gast nimmt **Andreas von Möller**, Hamburg, an den Vorstandssitzungen teil. Diese Regelung wurde gewählt, um weitere Expertisen des Außenhandels einbringen zu können.

Die Besetzung des Vorstands repräsentiert alle Vertriebssysteme des Holzfachhandels wie Großhandel, Einzelhandel, Außenhandel, Rohholzhandel. Geachtet wird aber auch auf eine gewisse regionale Repräsentanz wie die Mischung großer

# I. ZWECK UND NUTZEN, MITGLIEDER, RECHTLICHE VERHÄLTNISSSE, ORGANISATION UND FINANZEN



und kleiner Unternehmen und die Repräsentanz der Kooperationen, soweit sich Mitglieder für diese Ehrenämter zur Verfügung stellen. Derzeit sind der Holzring, HolzLand und Hagebau im Vorstand vertreten.

### 3.3 Regionale Gliederung

Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V. gliedert sich in 17 Landesgruppen und 34 Bezirksgruppen/Wirtschaftsregionen. Die Mitglieder in Luxemburg bilden die Holzhandelsgruppe Luxemburg.

### 3.5 Fachliche Gliederung

Die fachlichen Interessen werden in den Fachbereichen, Fachabteilungen und Fachausschüssen des Verbandes wahrgenommen. Die Fachbereiche sind Holzgroßhandel, Holzeinzelhandel und Holzaußenhandel. Fachabteilungen gibt es für Makler und Agenten, Industriebelwerke, Rohholz und Furniere. Diesen Fachbereichen sind Fachausschüsse für Schnittholz, Plattenwerkstoffe, Bauelemente, Betriebswirtschaft, Überseeholz und Holzwerkstoffe zugeordnet. Darüber hinaus gibt es die Arbeitskreise „Ausbildung“,

„Fußboden“, „Holzbau“, „Holzexport“ und „Holz im Garten“. Des Weiteren betreut der Verband die „Arbeitsgemeinschaft öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständige für Holz und Holzschutz“.

### 3.6 Geschäftsführung und Referenten

Die Geschäftsführung und die Referenten waren 2006 unverändert:

**Dr. Rudolf Luers** (Hauptgeschäftsführer)

**Zuständig für:** Wirtschafts- und Holzwirtschaftspolitik, vertikales Branchenmarketing, Konjunktur, Nachhaltigkeitsmanagement, Mitglieder in Schleswig-Holstein und Hamburg.

**Hein Denneboom** (Geschäftsführer)

**Zuständig für:** Verwaltung, Finanzen, Personal, Ausbildung, Lieferantennachweise, Rahmenabkommen, Sachverständigenwesen, Firmen-/ Stellenvermittlung, Mitglieder in Bayern

**Josef Plöbl** (Geschäftsführer)

**Zuständig für:** Großhandel, Schnittholz, Holzfußböden, holzwirtschaftliches Recht, Reklamationen, Holzschutz, Mitglieder in Baden-Württemberg

### **Lutgart Behets-Oschmann**

**Zuständig für:** Europa, Initiative Furnier + Natur, Furniere, Import Holzwerkstoffe, phytosanitäre Vorschriften, Mitglieder in Luxemburg, Saarland, Hessen, Rheinland-Pfalz

### **Klaus Kottwitz**

**Zuständig für:** Rohholz, Umwelt, Verkehr, Internet/Intranet, Holzwerkstoffe, Mitglieder in Nordrhein-Westfalen

### **Thomas Goebel** (Leiter Büro Berlin)

**Zuständig für:** Einzelhandel, Betriebswirtschaft, EDV, Bauelemente, Presse, Mitglieder in Sachsen, Thüringen, Mecklenburg-Vorpommern

### **Klaus Schwarz**

**Zuständig für:** Außenhandel, europ. Normen, Industriebelwerke, Zölle, AFA-Tabellen, Holz-sachverständige, Junioren im Außenhandel, Mitglieder in Bremen und Niedersachsen

### **Alexander Sumowski**

**Zuständig für:** Steuern, Wettbewerb, Personalfragen, Sozial- und Arbeitsrecht, Vertragsrecht, Reklamationen, Junioren im Holzhandel, Mitglieder in Berlin-Brandenburg und Sachsen-Anhalt

## **3.7 Finanzen**

Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. konnte sich in der Vergangenheit relativ konstanter Beitragseinnahmen erfreuen. Der „Sprung“ in 1998/1999 ist durch die Verschmelzung mit dem VDH entstanden. Seit 1999 sind mit den rückläufigen Mitgliederzahlen auch fallende Beitragseinnahmen zu verzeichnen. Diesem Rückgang wird durch ein strenges Kostenmanagement entgegengewirkt. In 2006 gelang es, die Beitragseinnahmen zu stabilisieren, d.h. auf dem Niveau von 2005 zu halten, wofür vor allem eine moderate Beitragsanhebung sorgte.

## **3.8 Förderer und Partner im**

### **Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V.**

Der Verband unterhält zu seinen Förderern und Partnern enge Kontakte. Betriebsbesuche sowie Einladungen zu den Verbandsveranstaltungen sind die Regel. Der Verband erfreut sich unter sei-

nen Lieferanten auch fachlich eines guten Rufes. Die Bindungen sind daher eng und stabil. Auch 2006 konnten einige Förderer neu gewonnen werden. Allerdings sind auch Abgänge zu verzeichnen, die ihre Ursache in der Regel darin haben, dass sich die mit einer Förderpartnerschaft auch verbundenen Hoffnungen auf engere geschäftliche Beziehungen zu Holzhandelsunternehmen nicht in jedem Fall realisieren ließen.

Der Verband dankt allen Förderern und Partnern, die 2006 dem Verband die Treue gehalten haben oder in ihn neu eingetreten sind.



# I. ZWECK UND NUTZEN, MITGLIEDER, RECHTLICHE VERHÄLTNISSSE, ORGANISATION UND FINANZEN

## Liste der Förderer und Partner

Acadon AG  
47829 Krefeld

Akzo Nobel Deco GmbH  
50827 Köln

Allgeier IT Solutions GmbH  
28307 Bremen

Astra-Türen GmbH  
39439 Gүsten

BAHAG AG Handelsgesellschaft  
68167 Mannheim

Friedrich Buchholz  
68259 Mannheim

DANA Tүren GmbH  
46354 Sүdlohn

Gebrүder Dietz & Partner  
Software GmbH  
22159 Hamburg

E/D/E-Einkaufsbүro  
Deutscher Eisenhändler GmbH  
42389 Wuppertal

Egger Holzwerkstoffe GmbH & Co. KG  
59929 Brilon

EUROBAUSTOFF  
Handelsgesellschaft mbH & Co. KG  
61231 Bad Nauheim

Finnforest Deutschland GmbH  
28237 Bremen

Glunz AG  
38489 Nettgau

Grünwald GmbH  
86633 Neuburg / Donau

Karl Gunkel Consulting  
56743 Mendig

hagebau Handelsgesellschaft  
für Baustoffe mbH & Co. KG  
29614 Soltau

Hans Hahn GmbH  
Furnier- & Edelh Holzproduktion  
44807 Bochum

HGM Tүrenwerke  
Heinrich Grauthoff GmbH  
33397 Rietberg

Hirschbach GmbH  
74429 Sulzbach

HOCO Holz  
Hofstetter & Co. Holzindustrie  
84307 Eggenfelden

HolzConZert GmbH  
Beratung & Coaching  
22844 Norderstedt

HolzLand GmbH  
40479 Dүsseldorf

Der Holzring Handelsges.mbH  
28359 Bremen

Hüttemann GmbH & Co. KG  
23970 Wismar

Isinger & Merz GmbH  
65207 Wiesbaden

Kährs Parkett  
Deutschland GmbH & Co. KG  
72411 Bodelshausen

KAPS  
Unternehmensberatungs GmbH  
86494 Emersacker

Kohlwey Handel- u. Dienstl.  
28816 Stuhr-Neukrug

W. Koppensteier Furniere e.K.  
72827 Wannweil

Kronoply GmbH & Co. KG  
16909 Heiligengrabe

MAME Tүrendesign GmbH  
33397 Rietberg

MDH GmbH  
99086 Erfurt

MeisterWerke Schulte GmbH  
59602 Rүthen

Menz Holz GmbH & Co. KG  
36115 Ehrenberg

Moralt Tischlerplatten  
GmbH & Co. KG  
83646 Bad Tölz

Naturhaus Naturfarben GmbH  
83083 Riedering

NORLAM GmbH  
39126 Magdeburg

Optinet Systeme GmbH  
48163 Mүnster

SE Padersoft GmbH & Co. KG  
33100 Paderborn

PARADOR GmbH & Co. KG  
48653 Coesfeld

PHB Burgbernheimer  
Holzbau GmbH & Co. KG  
91593 Burgbernheim

Prüm Tүrenwerk GmbH  
54595 Weinsheim / Eifel

RAAB Karcher Baustoffe GmbH  
60314 Frankfurt/Main

Resopal GmbH  
64823 GroB Umstadt

Rettenmeier Holzindustrie  
Ullersreuth GmbH & Co. KG  
07927 Hirschberg

Saicos Colour GmbH  
48336 Sassenberg

Schmidt & Aschmann  
Assekuranz GmbH  
68161 Mannheim

Schwering Tүrenwerk GmbH  
& Co. KG, 48729 Reken

Seely & Gerster  
Versicherungsmakler GmbH  
67346 Speyer

Stora Enso Timber  
Deutschland GmbH  
84347 Pfarrkirchen

O. Terhүrne Holzwerke GmbH & Co.  
46354 Sүdlohn

Tilo GmbH  
A-4923 Lohsburg

TimberTec AG  
23701 Eutin

Topwood B.V.  
NL-6666 LV Heteren

Westag & Getalit AG  
33378 Rheda

WODEGO GmbH  
92318 Neumarkt

Dr. Wolmann GmbH  
76547 Sinzheim



### Holzfachhandel und wirtschaftliches Umfeld in 2006

Das Jahr 2006 war für die im Gesamtverband Deutscher Holzhandel organisierten Unternehmen generell ein gutes Jahr, denn die Umsätze stiegen auf breiter Front. Betriebsindividuell kann es hier Unterschiede gegeben haben. Aber die Steigerungsraten insgesamt lassen kein anderes Urteil zu. Bei allerdings starken monatlichen Schwankungen sind kumuliert Umsatzsteigerungen von 6,8 %, 7,1 % sowie 8,7 % und 23,9 % in den vier Quartalen zu verzeichnen.

Allerdings unterscheiden sich die Entwicklungen im Groß-, Einzel- und Außenhandel. Auch die Steigerungsraten in den Sortimenten verliefen uneinheitlich, aber durchgängig positiv. Die Sortimente trugen damit in unterschiedlicher Weise zu den gestiegenen Umsätzen bei.

Die Frage ist, ob gestiegene Umsätze auch einen gesteigerten Erfolg der Unternehmungen bedeutet. Rein preisinduzierte Steigerungen bedeuten nicht unbedingt auch mehr Gewinn! Für 2006 lässt sich sagen, dass z.B. Energie, Transport und Einkaufspreise sich eindeutig preissteigernd ausgewirkt haben. Aber auch der Mengenabsatz nahm zu, wenn auch nicht in dem Maß, wie ihn die Steigerungsraten ausweisen. Dies bedeutet, dass die Umsatzerhöhungen zum Teil preis- und zum Teil mengeninduziert waren. Unter dem Strich sollte aber eine positive Margensteigerung ebenfalls zu verzeichnen sein, denn es kann davon ausgegangen werden, dass die Unternehmen die Kosten, die von ihnen selbst beeinflusst werden können, auch beeinflusst haben.

Die generelle Beurteilung der Lage lautet also, dass gestiegene Umsätze zunächst preisbereinigt und unter Berücksichtigung der Kostensituation betrachtet werden müssen. Konnten die Kosten niedrig gehalten und der Mengenabsatz gesteigert werden, so kann der Schluss auch bei gestiegenem Preisniveau nicht anders lauten, dass es Unternehmen in diesem Fall besser geht als 2005. Diese Entwicklung ist aber auch marktgetrieben. Die nicht weiter rückläufige industrielle und hand-

werkliche Bauwirtschaft dürfte die Binnennachfrage ebenso stabilisiert haben wie gute Nachrichten zum Jahresschluss 2006 vom Arbeitsmarkt, die den Konsumenten als Endverbraucher auch freudiger gestimmt haben dürften.

Was sich 2005 schon abzeichnete, ist auch für 2006 richtig gewesen: Neubau und Renovierungen sind die Treiber hinter der oben dargestellten Entwicklung. Im Vergleich zu den vergangenen Jahren scheint der Holzabsatz robuster zu werden. Dass die Nachfrage dabei auf weniger Unternehmen in der Branche trifft, da doch eine Vielzahl aufgeben mussten oder in die Insolvenz gingen, ist eine stabilisierende Nebenwirkung, denn der Markt für Holz hat sich nicht negativ entwickelt. Vielmehr gilt, dass auch andere Vertriebswege, wie der Baustoffhandel und die Großflächenbetreiber, ihren Marktanteil halten konnten.

Zusammengefasst trafen steigende Preise auch infolge steigender Nachfrage auf ein allgemeines wirtschaftliches wie baukonjunkturell stabiles Umfeld und leistungsfähige Unternehmen, was sich insgesamt positiv auf den Unternehmenserfolg ausgewirkt hat. Dass bedeutend weniger Unternehmen als in den Vorjahren den Markt für Holz und Holzprodukte bedienen, erwies sich als weiterer stabilisierender Faktor.

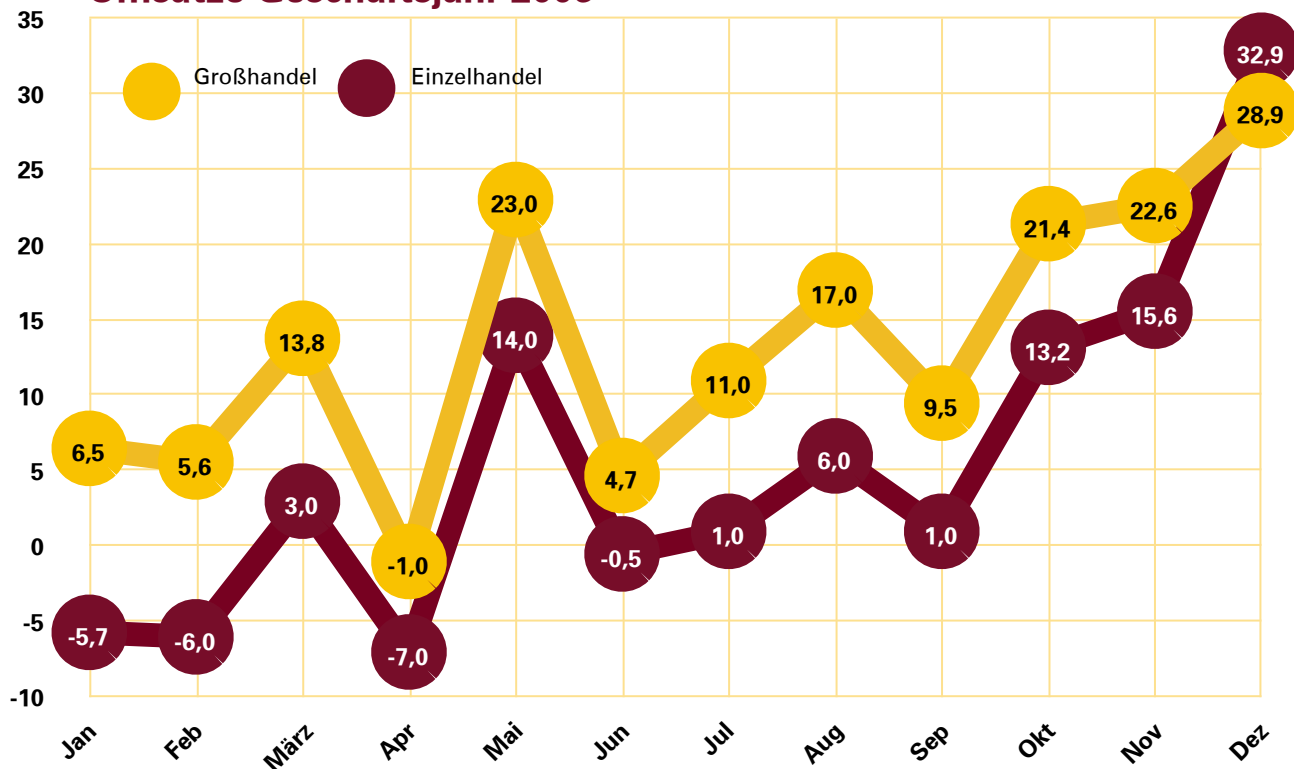
### 1. Großhandel

Die Umsätze 2006 im Holzgroßhandel spiegeln die Entwicklung in der Bauwirtschaft wieder. Die positive Entwicklung im Ein- und Zweifamilienhausbau als Folge des Auslaufens der Eigenheimzulage, in der Renovierung und in einem stark anziehenden Industriebau.

Die Umsätze in 2006 im Holzgroßhandel liegen 13,6 % über denen des Vorjahres. Die nominalen Umsätze haben sich von Quartal zu Quartal positiver entwickelt.

Dieses betrifft vor allem die baunahen Sortimente wie Schnittholz, Platten, Hobelware und Holz im Landschafts- und Gartenbau, insbesondere Terras-

## Umsätze Geschäftsjahr 2006



sendielen. Der größte Teil der Umsatzzuwächse ist auf die seit Jahresbeginn zum Teil stark steigenden Preise zurückzuführen. Die Preise bei den rohstoffnahen Produkten wie den Plattenwerkstoffen und Schnittholz, Bauholzschalung, KVH, etc. sind im zweistelligen Bereich gestiegen und haben so zur Umsatzsteigerung beigetragen. Der Index der Erzeugerpreise für Nadelschnittholz, der vom Statistischen Bundesamt erhoben wird, lag im Dezember 2006 gut 27 % über dem Vorjahr. Preisspiegel für Nadelschnittholzprodukte, die von der holzwirtschaftlichen Presse veröffentlicht werden, beziffern die Preissteigerungen franko Großhandelslager im Durchschnitt um 30 % und darüber.

Die Umsatzzuwächse im 1. und 2. Quartal im Holzgroßhandel sind nach Beobachtungen des GD Holz überwiegend auf die gestiegenen Preise zurückzuführen, in der 2. Jahreshälfte hingegen auch auf deutlich gestiegene Mengenumsätze. Nach den GD Holz Betriebsvergleichen konnte der Holzgroßhandel überdurchschnittlich zulegen, die Warengruppen Schnittholz und Plattenwerkstoffe haben einen Zuwachs von jeweils gut 14 % im

Jahresverlauf erreicht, was preis- aber auch markt-induziert war. Beide Sortimente erreichen im Jahr 2006 etwa 56 % Anteil am gesamten Umsatz der Branche. Die wichtige Warengruppe Bauelemente hat 11 % Anteil am gesamten Umsatz erzielt, hat aber erst im vierten Quartal einen deutlichen Umsatzzuwachs und liegt über das Jahr gesehen bei plus 9 %. In dieser Warengruppe werden im Wesentlichen Innentüren abgesetzt.

Entscheidend für das betriebswirtschaftliche Ergebnis 2006 ist, ob die im Laufe des Jahres mehrmals gestiegenen Preise im Einkauf zeitnah im Verkauf weitergegeben wurden.

### Fachausschuss Massivholz

Der Fachausschuss Massivholz tagte mitgliederoffen und erstmals mit Gästen aus der Industrie anlässlich des 31. Deutschen Holzhandelstages in München. Megathemen der Marktaussprache waren „Verfügbarkeit“, „Preisanstieg“ und „Deutschland als Zielmarkt“. Der fachliche Schwerpunkt lag bei einem intensiven Erfahrungsaustausch mit der Vermarktung und Verwendung von Terrassendielen.

### 2. Einzelhandel

Die Interessen des Holzeinzelhandels sind im Fachbereich Holzeinzelhandel des GD Holz organisiert. Er ist offen für alle Mitgliedsunternehmen, die Einzelhandel betreiben und sich für Themen des Einzelhandels interessieren. Die Aufgabenstellung des Fachbereiches ist vielfältig, wobei Themen und Inhalte sich am Grundprinzip der Verbandsarbeit orientieren: Fachliche Kompetenz, Kommunikation, beobachten von Trends und Entwicklungen um Orientierung geben zu können.

Der Holzeinzelhandel wird entweder als „Stand Alone“-Konzept oder in Verbindung mit einem Großhandel betrieben. Man kann nicht sagen, dass das eine oder andere Konzept erfolgreicher ist. Oft ist für deren Entwicklung auch die individuelle Firmenhistorie zusammen mit anderen Faktoren, wie etwa einem geeigneten Standort, verantwortlich.

Für beide Konzepte gilt aber, dass sie im Wettbewerb vor allen Dingen in Nischen noch sehr erfolgreich agieren können. Dazu kann mitunter auch die Mitgliedschaft in einer Kooperation notwendig sein, die neben der Ermöglichung günstiger Einkaufskonditionen gleichzeitig auch Absatzunterstützungen anbietet. Ebenso hilfreich sind eingeführte Firmenmarken wie ein marktgängiges Sortiment.

Der Holzeinzelhandel stand auch 2006 in einem besonders harten Wettbewerb mit den Baumarktketten. Die Beratungskompetenz des Holzeinzelhandels wird dabei gerne genutzt. Dann aber wird die Preisführerschaft der DIY-Ketten honoriert ohne Anerkenntnis der Tatsache, dass diese in den Baumärkten ja gerade wegen des fachlich nicht zufriedenstellenden Beratungsservices zustande kommt. Dieses ist eine Entwicklung, die aus anderen Handelsbereichen wie etwa Optik und Elektronik nicht unbekannt ist. Der Holzeinzelhandel kann die so entstehenden Prozesskosten dann nicht mehr realisieren. Es bleibt aber abzuwarten, welche Wirkungen die Rabattaktionen der DIY-Ketten langfristig erzeugen. Der Kunde braucht auch das Gefühl, mittelfristig reell bedient zu werden.

Dieses Gefühl lassen derartige Aktionen aber nicht aufkommen, da schon am Tag nach einem Kauf der Eindruck entstehen kann, zu früh gekauft zu haben.

Der Holzeinzelhandel hat den Wettbewerb aber auch angenommen. Präsentationskonzepte wurden in den vergangenen Jahren intensiv diskutiert. Dazu gehört auch die Darstellung des Unternehmens nach außen in einem durchgängigen Corporate Design und die Markenpolitik. Insbesondere der Trend der industriellen Markenartikler, verstärkt auch über die Großfläche zu verkaufen, wirft Problemstellungen auf. Es ist zu beobachten, dass sich viele Holzfachhändler auf den eigenen und meist traditionsreichen Namen als die eigentliche Marke des Unternehmens besinnen. Den jeweiligen Sortimenten entsprechen neue ansprechende Warenpräsentationen. Erprobt werden aber auch neue Absatzformen wie „Marken-Outlet-Center“ in Anlehnung an den textilen Absatzmarkt. Neben Sortimentsvielfalt und Zubehör gehören Beratung und Service zu den besonderen Stärken des Holzeinzelhandels. Damit ist es zum Teil auch gelungen, sich im scharfen Wettbewerb mit den Großflächenanbietern zu behaupten.

Der im GD Holz organisierte Holzeinzelhandel hat 2006 im Gesamtdurchschnitt einen Umsatzzuwachs von 6 % erreichen können. Das ist ein sehr guter Wert angesichts des schwierigen Wettbewerbsumfeldes. Während im ersten Halbjahr noch die deutliche Konsumentenzurückhaltung die Umsatzentwicklung im Holzeinzelhandel geprägt hat, hat sich im zweiten Halbjahr die Umsatzentwicklung beschleunigt. Auch Vorzieheffekte aus der Mehrwertsteuererhöhung zum Jahr 2007 haben in den letzten Monaten des Jahres 2006 für einen Umsatzschub der wichtigsten Sortimente im Holzeinzelhandel geführt. Über das Gesamtjahr gesehen ist ein Zuwachs von 6 % gerade im Vergleich zu anderen Vertriebsformen ein ausgesprochen guter Wert. Insgesamt konnte sich der Holzeinzelhandel durch intelligentes Marketing und intensive Marktbearbeitung damit vom gesamten Trend der Einzelhandelsbranchen absetzen. Holzfußböden und das Holz-im-Garten-Sortiment sorgten



## II. DER HOLZFACHHANDEL

wiederum für einen Umsatzzuwachs. Der Trend zum Holzfußboden, aber auch zum Laminat, hat dem Holzeinzelhandel ebenfalls ein erhebliches Umsatzpotenzial beschert, wobei höhere Wachstumsraten allerdings in dem sich ausbreitenden Gartensortiment erzielt werden. Es ist aber auch festzustellen, dass die positiven Ergebnisse sich nicht gleichmäßig auf alle Unternehmen beziehen, sondern dass sich Firmenkonjunkturen unterscheiden lassen, deren Ursachen vielfältiger Natur sind.

In der Arbeit des Fachbereiches Holzeinzelhandel werden folgende Schwerpunkte gesetzt, die der Fachbereich als Dienstleistung gegenüber seinen Mitgliedern erbringt.

### 2.1 Workshop Holzfachmärkte in 2006

Diese Workshops, die mehrmals im Jahr durchgeführt werden, finden eine sehr starke Resonanz. In den Workshops wird bei begrenzter Teilnehmerzahl und unter Wettbewerbsausschluss intensiv über Holzfachmarktkonzepte diskutiert. Insbesondere das Konzept des jeweiligen Gastgebers wird vor Ort erläutert und analysiert.

Der Fachbereich Holzeinzelhandel versteht gerade die Workshops als Hilfe zur Selbsthilfe für einzelhandelsorientierte Unternehmen des Verbandes. Der letzte Workshop fand im Herbst 2006 in Nürnberg statt, besichtigt wurden die Unternehmen Holz-Ziller und Baumüller Holzhandel, die beide über hochwertige Ausstellungs- und Fachmarktkonzepte verfügen. Zur Abrundung des Besichtigungstages wurde der Sanitär- und Fliesenhandel Richter & Frenzel in Nürnberg besucht, um das Thema „Wohnerlebnis“ und „Animierte Ausstellung“ zu vertiefen.

Der wie immer für eine begrenzte Teilnehmerzahl ausgeschrieben Workshop beschäftigt sich intensiv mit Fachmarktkonzepten und der Diskussion über Marktauftritt, Kundenbindung, Sortimentskonzepte.

### 2.2 Erfa-Gruppe Holzfachmärkte

Ende des Jahres 2006 wurde die erste GD Holz-Erfa-Gruppe „Holzfachmärkte“ ins Leben gerufen, mit 4 teilnehmenden Unternehmen, die insbesondere kleinere Holzhandlungen mit Holzfachmärk-

ten repräsentieren. Es wurden betriebswirtschaftliche Kennzahlen ausgetauscht, aber auch intensiv über Werbe- und Marketingkonzepte diskutiert. Gerade in kleiner Runde, die sich außerhalb des täglichen Wettbewerbs zueinander trifft, können offene Gespräche geführt werden, und die Teilnehmer können im Zahlenvergleich Ansatzpunkte zur Steigerung der eigenen Effizienz im Unternehmen mit nach Hause nehmen. Der Fachbereich Einzelhandel hat die Absicht, die Erfa-Gruppenarbeit im kommenden Jahr zu intensivieren und im Bedarfsfall noch eine weitere Erfa-Gruppe ins Leben zu rufen.

### 2.3 Innovationspreis Holz

Alle 2 Jahre wird der Innovationspreis Holz ausgelobt. Im Rahmen des Branchentages Holz in Wiesbaden im Oktober 2005 konnte der Fachbereich Holzeinzelhandel den Innovationspreis Holz in Form des Branchentags-Maskottchens „Woody“, verbunden mit einem Preisgeld an drei innovative Unternehmen verleihen: Für besonders gelungene Fachmarktkonzepte haben die Unternehmen Holz-Kunze, Straßgräbchen, sowie Lueb & Wolters, Borken, die begehrte Trophäe erhalten. Für ein innovatives Nischenprodukt, nämlich eine attraktive und technisch einfach zu handhabende Bodenleuchte hat das Unternehmen MeisterWerke Schulte GmbH in Rüthen diesen Preis bekommen. Mit dem Innovationspreis Holz will der Fachbereich Holzeinzelhandel die Stärke des deutschen Holzeinzelhandels als innovative und kraftvolle Branche unterstützen. Darüber hinaus findet gerade die Preisverleihung in der Fachpresse eine breite Resonanz. Auch für den kommenden Branchentag Holz, der am 24. und 25. Oktober 2007 zum ersten Mal in Köln stattfinden wird, wird ein Innovationspreis „Konzeption Holzfachmärkte“ ausgelobt. Damit wird die Verleihung des Innovationspreises auch auf dem Kölner Branchentag zu einem Höhepunkt der Veranstaltung für die Teilnehmer und Gewinner werden.

## 3. Außenhandel

Der Außenhandel mit Holz und Holzprodukten wurde 2006 durch eine günstige Mengenkonjunktur geprägt. Diese Feststellung spiegelt nicht nur die generelle Marktentwicklung wieder, sondern

sie trifft auch für die einzelnen Sortimentsbereiche zu. Zu Beginn der zweiten Jahreshälfte machte sich dann auf verschiedenen für die Holzversorgung der Bundesrepublik wichtigen internationalen Märkten eine wachsende Hektik bemerkbar, die zu erheblichen kalkulatorischen Problemen und erhöhten Risiken des deutschen Importhandels führte.

Die steigende Tendenz der Holzeinfuhren, die sich bereits Ende des vorangegangenen Jahres abzeichnete, setzte sich im Berichtsjahr fort. Damit dürfte sich der Holzverbrauch im Jahr 2006 erneut leicht erhöht haben. Ihre exakte Quantifizierung ist insbesondere wegen des Fehlens einer ausreichenden statistischen Erfassung der Lagerbewegungen nicht möglich. Da aber kaum anzunehmen ist, dass sich die Vorräte im Laufe des Berichtsjahres entscheidend verändert haben, gibt eine ungefähre Schätzung auf der Basis von Einschlag, Inlandsproduktionen und Außenhandel einen hinreichend genauen Anhaltspunkt.

Danach ist davon auszugehen, dass der Holzverbrauch der Bundesrepublik Deutschland (ohne Berücksichtigung des Schwachholzes) im Berichtsjahr nach ersten Schätzungen leicht über dem des Vorjahres gelegen hat. Die Situation auf den wichtigsten Verwendungsbereichen des Holzes - die Bau- und die Möbelwirtschaft - bestätigen diese Beobachtung. Die Nachfrage nach Bauleistungen verlief im Berichtsjahr im großen Durchschnitt ausgesprochen lebhaft. Während Ende 2005 noch zweistellige Rückgangsraten zu verzeichnen waren, bewegten sich die Auftragseingänge im weiteren Verlauf des Jahres 2006 deutlich nach oben. Der Möbelindustrie gelang es 2006, die bereits seit einigen Jahren anhaltende Flaute zu überwinden. Nach vorliegenden Schätzungen ist der Umsatz der deutschen Möbelindustrie um 7,2 % auf 18,4 Mrd. Euro gestiegen.

Im Folgenden wird die Entwicklung des Imports von Nadelschnittholz, Tropenholz, Furnieren und Holzwerkstoffen im Einzelnen dargestellt. Bei den Zahlenangaben für das Jahr 2005 handelt es sich um endgültige Ziffern des Statistischen Bundesamtes, während die Übersichten für das Jahr 2006

vorläufigen Charakter haben. Mit späteren Korrekturen muss gerechnet werden.

### **Nadelschnittholz**

Die Nachfrage nach Nadelschnittholz wurde in den ersten Monaten des Jahres 2006 durch die extrem ungünstige Witterung stark beeinträchtigt. Danach belebte sich die Geschäftstätigkeit im Frühjahr deutlich. Nach der in der Urlaubszeit üblichen Beruhigung erreichte die Nachfrage im Herbst wieder eine bemerkenswerte Intensität. Bei den einzelnen Sortimenten ergaben sich folgende Tendenzen. Der Bedarf an Bauware wurde durch die schwierigen Witterungsbedingungen naturgemäß am härtesten getroffen. In diesem Bereich kam die Geschäftstätigkeit über längere Zeit gebietsweise nahezu zum Erliegen. Danach machte sich die lebhaftere Baukonjunktur deutlich bemerkbar. Entsprechend bewegte sich die Nachfrage an Bausortimenten ab dem Frühjahr auf gleich bleibend hohem Niveau. Auch der Bedarf an Tischlerholz entwickelte sich befriedigend. Auf diesem Sektor ermittelte nicht zuletzt die gute Beschäftigungslage der Fensterhersteller beachtliche Impulse. Allerdings ließ der vom Kunststoff ausgehende Wettbewerbsdruck auf dem Fenstermarkt in keiner Weise nach. Die Aufnahmefähigkeit des Marktes für Hobelware war ab dem zweiten Quartal des Jahres 2006 bemerkenswert groß. Die für die Nachfrage wichtigsten Bereiche waren der Ein- und Zweifamilienhausbau, die Altbau-Modernisierung und -Renovierung sowie das „Do-it-yourself-Geschäft“. Die zunächst lebhafteste und im weiteren Verlauf des Berichtsjahres geradezu stürmische Nachfrage auf allen Nadelschnittholzmärkten fand ihren Ausdruck in einem spektakulären Anstieg der Preise für sämtliche Sortimente. Im Spätsommer hatte es vorübergehend den Anschein, als ob diese drastische Aufwärtsentwicklung der Notierungen in ruhigere Bahnen übergehen würde; es zeigte sich jedoch bald, dass diese Hoffnung trog. Im weiteren Verlauf des Jahres 2006 wurde deutlich, dass alle Voraussetzungen für weitere deutliche Preissteigerungen gegeben waren. Insgesamt bewegte sich die Einfuhr von Nadelschnittholz (einschließlich Hobelware) im abgelaufenen Jahr 2006 auf Vorjahresniveau in Höhe von 4.23 Mio. m<sup>3</sup> (- 0,8 %). Dabei reduzierten sich die Bezüge von rauem

## II. DER HOLZFACHHANDEL

Nadelschnittholz unbedeutend, die Einfuhren von Hobelware nahmen dagegen um 6,3 % auf 638.000 m<sup>3</sup> ab. Während bei den Bezügen aus Osteuropa, insbesondere aus Russland (935.000 m<sup>3</sup>; + 28 %), starke Zuwachsqoten zu verzeichnen waren, nahm der Import von Ware aus dem traditionellen Lieferland Finnland weiter ab. Die Bezüge reduzierten sich um 22 % auf 400.000 m<sup>3</sup> (2005: 510.000 m<sup>3</sup>). Dem gegenüber konnten die Zufuhren aus Schweden um 21 % auf 725.000 m<sup>3</sup> (2005: 601.000 m<sup>3</sup>) zulegen.

Der steigende Trend der Ausfuhr von Nadel-schnittholz und von Hobelwareprodukten setzte sich auch 2006 fort. Mit 7,30 Mio. m<sup>3</sup> wurde das Vorjahresergebnis um knapp 10 % übertroffen. Neben den USA und den traditionellen Märkten in den Nachbarstaaten, insbesondere Frankreich und Italien, werden in letzter Zeit auch zunehmend Japan, Australien und Pakistan bedient.

### Rund- und Schnittholz

Der Markt für Rund- und Schnittholz aus Übersee gestaltete sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2006, trotz seiner im großen und ganzen befriedigenden Geschäftstätigkeit, recht problematisch. Sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite traten gravierende Schwierigkeiten auf; sie reichten von administrativen Maßnahmen überseeischer Lieferländer, über Probleme bei der Beschaffung des benötigten Rundholzes zu vertretbaren Konditionen, bis zum Absatz der Ware auf dem Markt der Bundesrepublik. Das Volumen des deutschen Marktes für tropisches Rundholz (180.000 m<sup>3</sup>) hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht erhöht. Gleichzeitig ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Einfuhr von tropischem Schnittholz (170.000 m<sup>3</sup>) in 2006 nicht wesentlich verändert hat. Die Summe der Importe von tropischem Rund- und Schnittholz liegt damit unbedeutend über dem Ergebnis des Vorjahres. Diese Entwicklung zeigt, dass das Tropenholz in seiner Gesamtheit seine Position auf dem deutschen Markt gut behaupten konnte. Die Nachfrage nach tropischem Rund- und Schnittholz litt zu Beginn des Jahres unter den extremen Witterungsbedingungen. Im Frühjahr belebte sich das Geschäft wesentlich. Die gute Beschäfti-

gungslage der Bauwirtschaft strahlte deutlich auch auf den Überseeholzmarkt aus. Das Interesse der Abnehmer konzentrierte sich jedoch in erster Linie auf hochwertige Ware. Aber auch hier war es bis dahin schwierig, angemessene Preise durchzusetzen. Diese Tatsache erscheint insbesondere unter Berücksichtigung der allgemeinen unverändert anhaltenden Preissteigerungstendenzen in den Lieferländern bedenklich. Bei den geringeren Qualitäten verlief die Nachfrage im großen Durchschnitt wesentlich schleppender. Entsprechend waren die zu erzielenden Erlöse auch weniger befriedigend. Die Folge dieser Konstellation war ein allgemeiner rapider Anstieg der Notierungen. Das Ausmaß der Preissteigerung differierte allerdings nach Holzarten und Qualitäten. Gleichzeitig gewann wieder ein Problem an Bedeutung, das regelmäßig bei kräftig anziehenden Preisen akut wird: Die mangelnde Kontrakttreue mancher Ablader. Auch im laufenden Jahr machten immer wieder Lieferanten in Übersee die Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen von nachträglichen Konzessionen der Importeure abhängig. Auf diese Weise wurden die Unsicherheiten des Tropenholzgeschäfts zusätzlich verstärkt. Darüber hinaus ist festzustellen, dass in verschiedenen Lieferländern die infrastrukturellen Probleme, die den Transport zur Küste sowie die Verladung in den Häfen außerordentlich belasten, von Jahr zu Jahr schwerwiegender werden. Der Mangel an technischem Fachpersonal sowie die permanente Devisenknappheit dieser Staaten lässt jedoch eine kurzfristige Verbesserung der Situation kaum erhoffen.

### Tropisches Laubholz

Die Steigerung der Bezüge von tropischem Laubrundholz basierte fast ausschließlich auf verstärkte Lieferungen der Rep. Kongo und der Zentralafrikanischen Republik. Die Entwicklung Gabuns verlief im Berichtsjahr wenig spektakulär. Trotz eines geringen Rückgangs der Bezüge auf 60.000 m<sup>3</sup> erreichte es zum dritten Male eine führende Position unter den afrikanischen Herkunftsgebieten. Sein Anteil am deutschen Tropenrundholzimport stieg von 28 % (2004) auf 35 % an. Bei den Bezügen aus Gabun spielte Okoumé nach wie vor eine bedeutende Rolle. An Position zwei der Lieferländer setzte sich erneut Kamerun.

Seine Bedeutung für die Versorgung des deutschen Marktes ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Für den Rundholzimport stehen Ayous, Frake, Azobé (Bongossi) und Tali zur Verfügung. Äquatorialguinea trat mit Rundhölzern wie Douka, Khaya, Okoumé und Niangon in Erscheinung. Der Import von überseeischem Laubschnittholz bewegte sich im Berichtsjahr auf Vorjahresniveau. Mit 170.000 m<sup>3</sup> wurde das Vorjahresvolumen von 169.000 m<sup>3</sup> nur unwesentlich übertroffen. Während sich die Zufuhren aus europäischen und afrikanischen Lieferländern deutlich reduzierten stiegen die Bezüge aus Südamerika und insbesondere aus Asien an. Das maßgebende afrikanische Lieferland war Kamerun. Die Lieferungen aus diesem Land haben sich auf 25.000 m<sup>3</sup> erhöht.

Die wichtigsten Holzarten waren Ayous, Dibetou, Afzelia/Doussie, Movingui, Sipo und Zebrano. An zweiter Stelle der afrikanischen Lieferländer lag Ghana. Der Ausbau der dortigen Holzindustrie hat zu einer spürbaren Verbesserung der Bezugsmöglichkeiten geführt. Wichtige Holzarten waren Wawa, Utile, Khaya, Sapelli und Iroko. Daneben spielte Mutenye als Nussbaumersatz eine gewisse Rolle. Die Bezüge aus Südostasien bestehen vorwiegend aus Meranti (meist lamellierte Ware aus Indonesien) für den Fensterbau sowie aus Bangkirai für den Gartenbereich.

### **Europäisches Laubholz**

Die Einfuhr von Laubstammholz aus europäischen Herkunftsländern entwickelte sich 2006 im Rahmen der seit Jahren gewohnten Größenordnung. Im Vergleich zum Vorjahr, in dem 191.000 m<sup>3</sup> die Zollgrenze passiert hatten, ergab sich allerdings ein kleiner Anstieg auf 198.000 m<sup>3</sup>. An der Struktur der Lieferländer hat sich gegenüber 2005 kaum etwas geändert. Auch die Zusammensetzung der Bezüge nach Holzarten ist praktisch konstant geblieben. Die entscheidende Holzart war mit 50.000 m<sup>3</sup> nach wie vor Eiche. Die Buche behauptete mit 38.000 m<sup>3</sup> die zweite Position. Auch die Lieferungen der anderen Holzarten bewegten sich in etwa in der gleichen Größenordnung wie im Vorjahr. Das entscheidende Lieferland war nach wie vor Frankreich. Obwohl die Zufuhren von dort im größeren Umfang zurückgingen, machten

sie ein Drittel der gesamten Importe von europäischem Laubstammholz aus. Die wichtigste Holzart blieb auch hier die Eiche.

Der Import von nicht tropischem Laubschnittholz war 2005 auf eine Höchstmenge von 702.000 m<sup>3</sup> angestiegen. 2006 folgte dann wieder ein Rückgang auf 647.000 m<sup>3</sup>. Entscheidend für die Abnahme der Importe war der Rückgang der Bezüge aus der Slowakei, der Ukraine und Russland und zwar speziell die Einfuhr von Bunthölzern. Demgegenüber konnten die USA ihre Lieferungen im abgelaufenen Jahr deutlich auf 79.000 m<sup>3</sup> steigern. Dabei entwickelten sich die Zufuhren von Eiche im Vergleich zu den anderen US-amerikanischen Holzarten überproportional.

### **Furnierimport**

Die Furniereinfuhr, die 2005 auf eine Höhe von 167.000 m<sup>3</sup> angestiegen war, erreichte im Berichtsjahr nahezu das gleiche Niveau; mit einem Importvolumen von 159.000 m<sup>3</sup> war nur ein unbedeutender Rückgang zu verzeichnen. Bemerkenswert ist die unterschiedliche Entwicklung der Zufuhren von Messer- und Schäl furnieren. Während die Bezüge von Messer furnieren deutlich anstiegen, reduzierten sich die Einfuhren von Schäl furnieren erheblich. Die Impulse für die positive Entwicklung auf dem Messer furniermarkt gingen sowohl von der Möbelindustrie als auch von der Türenindustrie sowie vom industriellen und handwerklichen Innenausbau aus. Der maßgebliche Einsatzbereich der Schäl furniere ist die Sperrholzproduktion; sie repräsentiert ca. 85 % des deutschen Bedarfs an Schäl furnieren. Der harte Konkurrenzkampf, der den Sperrholzmarkt kennzeichnet, strahlt deutlich auf das Geschäft mit Schäl furnieren aus. Bemerkenswert war jedoch die unterschiedliche Entwicklung der Zufuhren aus den einzelnen Herkunftsländern: Die Rückgänge konzentrierten sich vor allem auf die Lieferungen der Elfenbeinküste, Frankreichs und der Tschechischen Republik; dagegen nahmen die Bezüge aus den USA wieder kräftig zu. Die Holzartenstruktur des Furniermarktes veränderte sich im Berichtsjahr nur in gewissen Grenzen. Das Interesse an den rötlichen tropischen Holzarten hat sich gefestigt und zum Teil weiter verstärkt. Das Geschäft in Nussbaum bewegte sich in den gewohnten Größenordnungen. Der Bedarf

## II. DER HOLZFACHHANDEL

an Teak setzte sich fort. Bei den Bezügen aus Nordamerika handelte es sich überwiegend um Hard Maple und Black Cherry. Insgesamt verlief das Jahr 2006 für den Furnierimporthandel im Inland im Wesentlichen befriedigend.

Probleme bestanden vor allem in der Beschaffung guter Qualitäten zu vertretbaren Preisen.

### Holzhalbfabrikate

Der Markt der Holzhalbfabrikate entwickelte sich im Berichtsjahr im großen Durchschnitt positiv. Das Marktvolumen, das in den letzten Jahren – von kurzen konjunkturell bedingten Unterbrechungen abgesehen – ständig in beachtlichem Maße gewachsen ist, nahm auch 2006 erneut deutlich zu. Die Wachstumsraten differierten allerdings nach Plattenarten stark. Die Extreme waren im Bereich des Sperrholzes zu beobachten. Während bei den Furnierplatten eine geradezu spektakuläre Zuwachsrate zu verzeichnen war, ergab sich bei den Tischlerplatten nur eine unbedeutende Steigerung. Große Zuwachsraten ergaben sich bei dem Import von OSB-Platten. Bei den Spanplatten und den Faserplatten bewegte sich die prozentuale Zunahme in einer mittleren Größenordnung. Es ist allerdings zu beachten, dass speziell bei den Spanplatten, wegen des großen Marktvolumens bereits eine Ausweitung um 1 % einer zusätzlichen absoluten Menge von nahezu 100.000 m<sup>3</sup> entspricht. Die erneute Ausweitung des Plattenmarktes stellt ein Spiegelbild der Zuwachsraten im Bereich der Möbel- und der Bauproduktion sowie der deutlichen Expansion der Altbausanierung und des „Do-it-yourself-Marktes“ dar. Zusammenfassend ergibt sich, dass sich die seit Jahren expansive Tendenz des Plattenmarktes auch 2006 fortgesetzt hat. Im Vergleich der Entwicklung von Inlandserzeugung und Importen zeigt sich, dass die Einfuhren ihre Position auf dem Markt der Holzhalbfabrikate gut behaupten konnten. Ferner ist festzustellen, dass der Plattenimporthandel 2006 mengenmäßig ein befriedigendes Ergebnis erzielt hat. Der Schwerpunkt der Probleme lag im Bereich der Kalkulationen, da es sich als außerordentlich schwierig erwies, die bei den meisten Sortimenten auf den internationalen Märkten stark steigenden Preise im Verkauf auf den deutschen Markt durchzusetzen.

Die steigende Tendenz der Sperrholzimporte, die in den beiden vorangegangenen Jahren zu verzeichnen waren, setzte sich auch 2006 fort. Mit 1.38 Mio. m<sup>3</sup> wurde das Vorjahresergebnis um 5,7 % überschritten. Bei den Importen handelt es sich vorwiegend um Furnierplatten. Tischlerplatten spielten eine untergeordnete Rolle. Zwar blieben die Hauptlieferländer die gleichen, dennoch konzentrierten sich die Lieferungen auf einige wenige Herkunftsgebiete wie Finnland, Brasilien, Russland und China. Die Bezüge aus Brasilien (Elliotis pine) bewegten sich auf Vorjahresniveau. Rundholzmangel bei den südostasiatischen Sperrholzwerken ließ die Preise für dort produzierte Ware kräftig anziehen. Die Verdopplung der Importe aus China ist mehr als erstaunlich. Während im Jahr 2005 knapp 103.000 m<sup>3</sup> importiert wurden, wuchs die Bezugsmenge im Jahr 2006 auf knapp 206.000 m<sup>3</sup> an. Damit hat sich China an die Spitze der südostasiatischen Lieferländer gesetzt. Die Ausweitung des bereits bestehenden Antidumping-Verfahrens gegen chinesische Okoumé-Sperrhölzer und andere vergleichbare Sortimente mit mindestens einer äußeren Lage wie z.B. Bintangor, Red Canarium, Kedongdong oder andere Holzarten, haben diesem Trend nicht entgegenwirken können. Die EU-Befragung einiger europäischer Importeure und Verarbeiter sowie chinesischer Hersteller und Behörden ist zwischenzeitlich beendet. Die EU-Kommission hat nun bis zum Februar 2008 Zeit, die Auswertung der Unterlagen vorzunehmen und eine Entscheidung herbeizuführen. Markteteiligte gehen allerdings davon aus, dass das Verfahren in der 2. Hälfte dieses Jahres entschieden wird.

### Plattenwerkstoffe

Bei den Hartfaserplatten (199.000 m<sup>3</sup>; +17 %) entwickelte sich der Gesamtimport deutlich unter der Größenordnung des Vorjahres. Bei den Isolier- und MDF-Platten verringerte sich das Einfuhrvolumen ebenfalls deutlich. Nennenswerte Verschiebungen zwischen den Herkunftsgebieten ergaben sich nicht. Die Hauptlieferländer blieben Belgien, Frankreich, Schweden, Österreich, Brasilien, Polen und die Schweiz. Der Import von OSB-Platten verlief im Berichtszeitraum wieder positiv. Insgesamt passierten 266.000 m<sup>3</sup> (+ 27 %) die

Zollgrenze. Während die Nachfrage im Fachhandel zu wünschen übrig ließ, entwickelte sich der Absatz in der Verpackungs- und Fertighausindustrie erfreulich. Die Einfuhr von Spanplatten, die sich in den vorangegangenen Jahren recht sprunghaft entwickelt hatte, bewegte sich 2006 deutlich über dem Vorjahresergebnis. Mit 1.62 Mio. m<sup>3</sup> wurden die Importe des Jahres 2005 von 1.54 Mio. m<sup>3</sup> um 5 % übertroffen. Entscheidende Veränderungen in der Skala der Lieferländer ergaben sich nicht. Die erläuterte Zunahme der Importe beruhte im Wesentlichen auf Steigerungen der Lieferungen aus den klassischen Hauptlieferländern Frankreich, der Schweiz und Österreich. Der Anteil der rohen Platten an den deutschen Spanplattenimporten lag nach wie vor bei knapp 80 %. Die veredelten Platten stammten vor allem aus Österreich, Frankreich, der Schweiz und Belgien.

### **Internationale Kooperationen**

Die internationale Zusammenarbeit mit überstaatlichen Behörden und Organisationen wie EU, UNCTAD oder FAO sowie mit zahlreichen Verbänden in aller Welt tritt immer mehr in den Mittelpunkt der Tätigkeit des GD Holz. Diese Entwicklung ergibt sich zwangsläufig aus der Tatsache, dass in zunehmendem Maße wichtige Probleme auf internationaler Ebene diskutiert und entschieden werden. Eine tatkräftige Mitwirkung des GD Holz ist hierbei für den deutschen Holzimporthandel von größter Bedeutung. Stichworte wie „illegaler Holzeinschlag“, „FLEGT-Prozess der EU“, „Beeinträchtigung der Einfuhr von Holz und Holzprodukten durch Pflanzenschutzbestimmungen der EU“, „administrative Eingriffe überseeischer Lieferländer in den internationalen Holzhandel“, „Einleitung von Antidumping-Verfahren durch die EU“, „weltweite Zollpolitik im Rahmen des GATT“ oder „Zollpräferenzsystem der EU gegenüber Entwicklungsländern“, deuten Ausmaß und Gewicht dieser Aufgaben an. Es kann festgestellt werden, dass der Verband durch intensiven Einsatz auf diesem weiten Feld bemerkenswerte Erfolge erzielt hat.

### **Aktivitäten des FB Außenhandel**

Nachfolgend stichwortartig die wichtigsten Bereiche, auf die der Holzaußenhandel im abgelaufe-

nen Jahr seine Tätigkeit konzentriert hat: Den Mitgliedern wurden per Rundschreiben umfangreiche Informationen übermittelt. Dabei wurden eigene Unterlagen aus den ständigen Kontakten mit Länder- und Bundesbehörden ebenso verwandt wie Mitteilungen der europäischen Verbände sowie des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels.

In Vorträgen oder Diskussions-Veranstaltungen auf Verbands- oder Arbeitskreisebene wurden folgende besonders interessierende Themen erörtert:

- ▶ Situation und Perspektiven des Tropenwaldes
- ▶ Markt- und Strukturentwicklungen auf dem Überseeholzmarkt der Bundesrepublik Deutschland
- ▶ Verwendung tropischer Hölzer bei kommunalen Bauvorhaben
- ▶ Stellungnahme zu der von der EU vorgelegten Neufassung der GSP-Verordnung
- ▶ Reform des Allgemeinen Präferenzsystems der EU (APS); neues Schema gilt vom 1. Januar 2006 bis 31. Dezember 2008
- ▶ Neuregelungen im Artenschutz (CITES) und der damit verbundenen Konsequenzen für den Importhandel.
- ▶ Vergütungen für nicht verschiffungstrockene Ware
- ▶ Aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der nationalen und europäischen Normung.

Andere aktuelle Themen wurden in Rundschreiben erläutert; in diesem Zusammenhang sind zu erwähnen:

- ▶ Konsequenzen aus der Verschärfung der EU Pflanzenbeschauverordnung
- ▶ Die Umsetzung des nationalen und internationalen phytosanitären Standards für Verpackungshölzer (IPPC) im Inland und in den europäischen Nachbarstaaten
- ▶ Erhebung einer Security Surcharge durch Kai-Umschlagsbetriebe und Reedereien
- ▶ Auswirkungen der Änderung des Zollkodex (EU-Verordnung 648/2005) auf die Anmelde- und Abfertigungspraxis

## II. DER HOLZFACHHANDEL

- ▶ Zolltarif 2007
- ▶ Neuordnung der Warentarifnummern (HS-System) des Zolltarifs
- ▶ Tendenzen auf dem europäischen Wohnungsbaumarkt
- ▶ Entwicklung des amerikanischen Laubholzabsatzes in Europa

Besondere, für die Mitglieder wichtige Fragenkomplexe wurden in speziellen Zusammenkünften behandelt:

- ▶ Auswirkungen der im Zuge des Subventionsabbaus geplanten Streichung des Bewertungsverfahrens nach der Lifo-Methode auf die Hobelindustrie

Auf dem Gebiet der Holzwerbung wurde

- ▶ mit dem Holzabsatzfond (HAF) enger Kontakt gehalten, um dessen umfangreiches Service-Angebot, insbesondere den im Exporthandel tätigen Mitgliedsfirmen, zugänglich zu machen.
- ▶ ein Verzeichnis über die Lieferprogramme der dem Verband angehörenden Makler- und Agentenfirmer wurde publiziert.
- ▶ Die Nachfrage nach den Holzartenmerkblättern war unverändert lebhaft.

Die Mitglieder wurden über die verschiedenen Förderprogramme der öffentlichen Hände informiert.

Die individuelle Betreuung der Außenhandelsfirmen betrachtete der Verband weiterhin als eine seiner zentralen Aufgaben. Schriftlich oder mündlich wurden in großer Zahl Anfragen aus den verschiedenen Bereichen wie Kontraktwesen, der Ausstellung von Lieferantenerklärungen der EU-Verordnung 1207/2001, Abwicklung von Arbitragen, nationale und europäische Normung, Verpackungshölzer, Einsatzmöglichkeiten von Promotionshölzern usw. beantwortet.

Mit diesem Service bietet der Verband seinen Mitgliedern eine wirksame Hilfestellung bei der Lösung der täglich auftretenden Probleme an.

Zu den Bereichen, in denen der GD Holz seine Aktivitäten aufgrund der sich von Tag zu Tag ändernden Gegebenheiten ständig intensivieren muss, gehört die internationale Zusammenarbeit. Verschiedene Faktoren tragen zu dieser Entwicklung bei:

- Die zunehmende Übertragung wichtiger Kompetenzen von der nationalen auf eine internationale Ebene wie EU, UNCTAD, GATT usw.
- Die immer größer werdende Bedeutung politischer Einflüsse auf den internationalen Handel insbesondere in den Entwicklungsländern.
- Die wachsende Erkenntnis der Notwendigkeit, Marktentwicklungen zwischen den Abladern und Importeuren rechtzeitig zu erörtern, um eine Anpassung zu erleichtern

Unter diesen Voraussetzungen ist es nur konsequent, wenn der Verband auf eine enge Kooperation mit den befreundeten Verbänden in den Partnerländern aber auch mit den internationalen Organisationen, denen er als Mitglied angehört, größten Wert legt. Auf die in diesem Zusammenhang wichtigen Aktivitäten des GD Holz wird an anderer Stelle des Berichts näher eingegangen. An dieser Stelle soll lediglich ein zusammenfassender Überblick gegeben werden.

- ▶ 1. Internationale Nadelschnittholzkonferenz am 19./20.10.06, Quebec
- ▶ Sitzung des UCBR (Union pur le Commerce des Bois Resineux dans la C.E.E.) am 21.04.06, Brüssel und am 18.10.06, Quebec
- ▶ Mitgliederversammlungen der UCBD (Union pour le Commerce des Bois Durs dans la C.E.E.) am 9.6.06, Bordeaux und am 27.10.06, Brüssel
- ▶ Tagung der UCIP (Union pour le Commerce des Panneaux en Bois) am 06.06.06 in Paris und am 09.11.06 in London
- ▶ Jahrestagung der ATIBT (Association Technique Internationale des Bois Tropicaux) am 06./08.12.06 in Accra



### 4. Rohholzhandel

2006 war für den Rohholzhandel ein außergewöhnliches Jahr, wobei mit dieser Aussage keine Wertung verbunden ist. Außergewöhnlich war vor allem die Entwicklung der Rohholzmärkte. Ende 2005 war die Geschäftslage bereits rege und dann kam ein langer Winter, der in Mittelgebirgslagen den Einschlag sowie die Abfuhr von Rundholz extrem behinderte. In der Folge gab es im ersten Quartal bereits Versorgungsgpässe bei der Holzbe- und -verarbeitenden Industrie, die aufgrund wachsender Exportnachfrage die Kapazitäten immer besser auslasten konnte. Neben Einschlagsbehinderung und optimaler Kapazitätsauslastung kam mit einem explodierenden Brennholzmarkt ein weiterer Faktor hinzu, der beim Rundholz einen langjährigen Käufermarkt abrupt in einen Verkäufermarkt drehte. Umso schwerer war es für alle Beteiligten, sich auf diese neuen Marktverhältnisse wirklich einzustellen.

Neben diesen drei Einflussgrößen für die Marktentwicklung 2006 gibt es aber auch ein strukturelles Problem. Die bisher von der Bundeswaldinventur II immer wieder gepriesenen Holzreserven im deutschen Wald sind anscheinend doch nicht vorhanden. Das Zuwachspotential wurde dabei offensichtlich in der richtigen Größenordnung eingeschätzt, aber es gibt Defizite in der Einschlagsstatistik, die offensichtlich erhebliche Mengen – es ist die Rede von 17 Mio. fm – nicht erfasst. Besonders im Nadelholz reicht der Einschlag offensichtlich nicht mehr zur Bedarfsdeckung.

Was bedeutet diese Entwicklung für den Rohholzhandel? Der Rohholzhandel hat die große Chance, sich bei der Mobilisierung von dringend benötigten Rohholzreserven als kompetenter und zuverlässiger Partner für die Holzbe- und -verarbeitende Industrie weiter zu etablieren. Es ist nicht zu erwarten, dass die staatliche Privatwaldbetreuung noch intensiviert werden kann, im Gegenteil, der Staat zieht sich zunehmend von dieser Aufgabe zurück. Eins ist dabei aber sicher: Um in Zeiten boomender Wirtschaft die Auslastung der Industrie zu garantieren und Abwanderungen zu vermeiden, muss „der Schatz“ im Privatwald gehoben werden. Derjenige, der diese Aufgabe am preis-

günstigsten und effektivsten erfüllt, hat in Zukunft hervorragende Perspektiven. In dieser Situation ist ein guter Name Gold wert. Rohholzhandelsunternehmen haben häufig eine lange Tradition in ihren Einkaufsgebieten und konnten in den vergangenen Jahren Vertrauen aufbauen. Die Holzmobilisierung im Privatwald bedarf einer Vertrauensposition in der Region. Weitere Vorteile des Ortsansässigen Dienstleisters sind die Ortskenntnis und die Kenntnis der handelnden Personen. Trotz GPS und weiterer Digitalisierung der Logistik ist diese regionale Verankerung Kapital, das jetzt aktiviert werden kann. Auch wenn die Privatwald-Akquise teuer und personalintensiv ist, der Weg muss beschritten werden und der Rohholzhandel hat gute Chancen, diese Funktion erfolgreich auszuführen.

Das Jahr 2006 war für die Fachabteilung Rohholzhandel im Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. weiterhin durch eine aktive Mitarbeit in der Working Group „Ladungssicherung“ bei der Arbeitsgemeinschaft Rohholzverbraucher e.V. geprägt. Die von dem Arbeitskreis unter Mitwirkung vieler holzwirtschaftlicher Verbände durchgeführten Fahrversuche brachten für den Holztransport positive Ergebnisse. Wichtigstes Ergebnis der Aktivitäten war die Mitwirkung an Verladerichtlinien für Rohholz kurz, längs und quer geladen. Diese neuen Verladerichtlinien sind mittlerweile Grundlage für die Kontrollpraxis der Polizei in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Über den interministeriellen Ausschuss der Innenministerien sollen diese Richtlinien auch in allen anderen Bundesländern Anwendung finden. Die neuen Verladerichtlinien bieten für Spediteure und auch für die kontrollierenden Behörden eine Grundlage, um Kurzholztransporte korrekt und praktikabel zu sichern und zu kontrollieren. Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass mit den neuen Richtlinien überzogene Forderungen nach Gurtanzahlen – wie in der Vergangenheit häufig geschehen – und damit auch die Stilllegung von Fahrzeugen vermieden werden können. Die Arbeit ist allerdings noch nicht beendet, weil in mehreren Fällen Übergangsvorschriften bestehen, die für Kurzhölzer in sogenannten Kavernen ab dem 1.10.2007 zusätzlich Sicherungsmaßnahmen erforderlich machen. Die Working Group „Ladungssicherung“ hat für diese

Problematik Hersteller von Ladungssystemen und Fahrzeugaufbauten angesprochen und um Vorschläge für praktikable Lösungen gebeten.

## 5. Furnierhandel

### 1. Umfrage im Furnierhandel

Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel (GD Holz) hat in diesem Jahr eine Umfrage im deutschen Furnierhandel durchgeführt. Beteiligt haben sich bundesweit 33 Unternehmen.

#### Die Firmen wurden befragt:

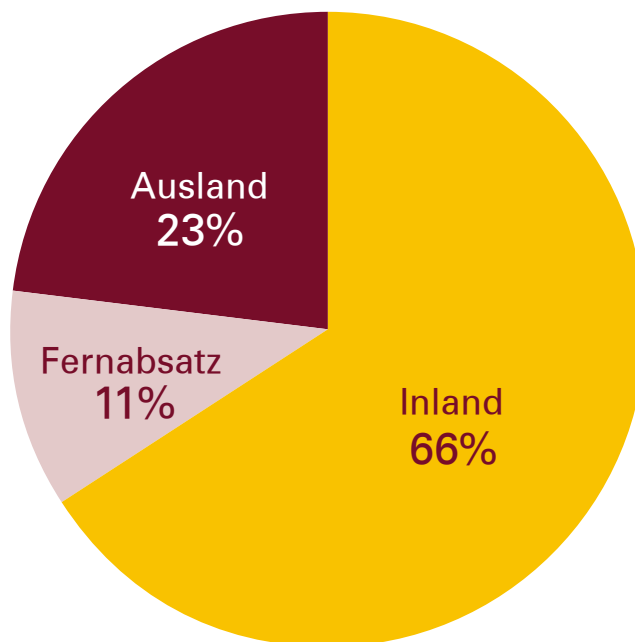
- zur Unternehmensstruktur
- zu den Absatzmärkten
- zur Kundenstruktur
- zum prozentualen Anteil der Holzarten
- zur Nachfrage nach zertifiziertem Holz
- zur Einschätzung des weiteren Verlaufs des Geschäftsjahres 2006

#### Furnierhandel eine Branche mit eigenem Gesicht

26 der befragten Unternehmen handeln ausschließlich oder überwiegend mit Furnieren: 18 Firmen ausschließlich, 3 Firmen zu 80 bis 90 %, 5 Firmen zu 50 bis 60%, sowie 3 Firmen weniger als 40 %. Die übrigen Firmen haben dazu keine Angaben gemacht.

Bei den meisten Firmen handelt es sich um Großhandelsunternehmen. Die Firmen importieren bis zu 100% direkt oder unterhalten eine oder mehrere Produktionsstätten im Ausland. Darüber hinaus haben sich an der diesjährigen Umfrage auch Fixmaßbetriebe beteiligt.

In den 33 Unternehmen sind insgesamt 717 Mitarbeiter beschäftigt. Die mittelständische Struktur der Unternehmen zeigt sich in der Zahl der Beschäftigten: Mehr als die Hälfte der befragten Firmen (18) haben weniger als 10 Mitarbeiter; weitere 6 Firmen beschäftigen zwischen 10 und 50 Mitarbeiter, 3 zwischen 50 und 100 Mitarbeiter und 2 zwischen 100 und 200 Mitarbeiter.



#### In welche Regionen liefert der Furnierhandel ?

Der Furnierhandel ist überwiegend auf dem deutschen Markt tätig. So bleiben 66% des gesamten Absatzes im Inland. Fast ein Viertel (23%) wird in europäische Länder exportiert. In den Fernabsatz, der einen Anteil von 11% ausmacht, werden überwiegend hochwertige Furniere geliefert.

#### Holzverarbeitende Industrie und Handwerk sind die Hauptkunden des Furnierhandels

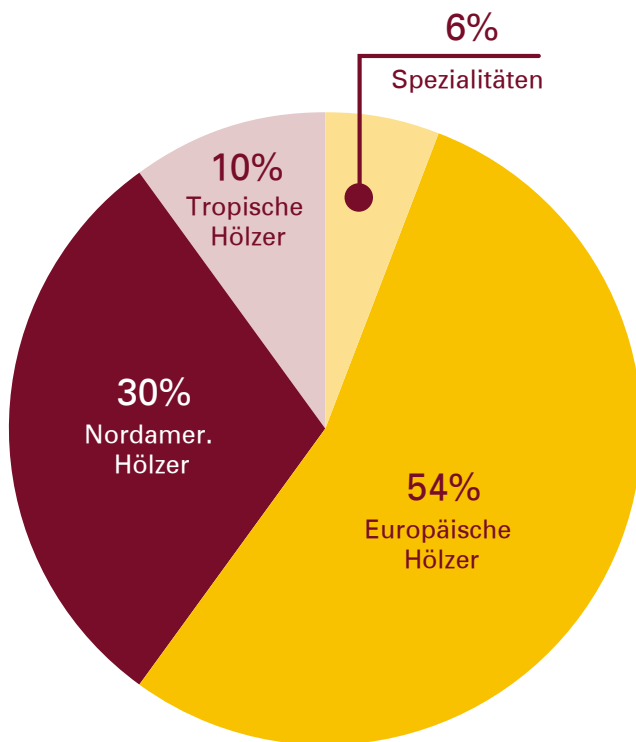
Mit 41,3 % ist der Hauptabnehmer des Furnierhandels die Holzverarbeitende Industrie. An der Spitze steht die Möbelindustrie, gefolgt von der



## II. DER HOLZFACHHANDEL

Türen-, Fußboden- und Holzwerkstoffindustrie. Weitere 34,1% der angebotenen Furniere werden vom holzverarbeitenden Handwerk aufgenommen, 20,7% an Tischler/Schreiner und 13,4% an Innenausbauer geliefert. An den Holzhandel wurden weitere 20 % geliefert.

### Wie gestaltet sich der Anteil der verschiedenen Holzarten an der Vermarktung dekorativer Furniere ?



### Europäische Holzarten dominieren weiterhin in Deutschland.

Über 54% des deutschen Furnierhandels setzen sich aus europäischen Holzarten zusammen. Nach wie vor an der Spitze der Holzarten liegt die Buche mit 28%, gefolgt von der Eiche mit 19% und Ahorn mit 17%. Während Eiche (2005: 16,2%) und Ahorn (2005: 14,5%) leicht zugenommen haben, entwickelte sich die Buche im abgelaufenen Jahr rückläufig (2005: 31,1%). Andere Laubholzarten wie Birke (10%), Kirsche (6%), Esche (6%), Nussbaum und Kastanie (4%) bewegten sich im gleichen Rahmen wie 2005. Auch bei den Nadelhölzern traten keine Veränderungen ein.

### Der Anteil von nordamerikanischen Holzarten liegt bei 30%

Hard Maple dominierte wie schon 2005 mit einem Anteil von 40%, gefolgt von Black Cherry mit 27,5%. Ein deutlicher Anstieg der Nachfrage auf 23% (2005 : 13,6%) war bei White Oak festzustellen.

### Tropische Holzarten liegen im Trend; die Nachfrage liegt bei 10 %

Bei den meist dunkleren tropischen Holzarten wurden am häufigsten die Holzarten Sipo, Sapelli, Makassar, Zebrano, Wengé und Mahagoni genannt. Daneben spielen Limba, Abachi, Fuma/Ceiba, Ilomba und Koto eine Rolle.

### Spezialitäten wie z.B. Riegelahorn, Vogelaugenahorn sowie Maserfurniere machen einen Anteil von 6% aus.

### Nachfrage nach zertifiziertem Holz

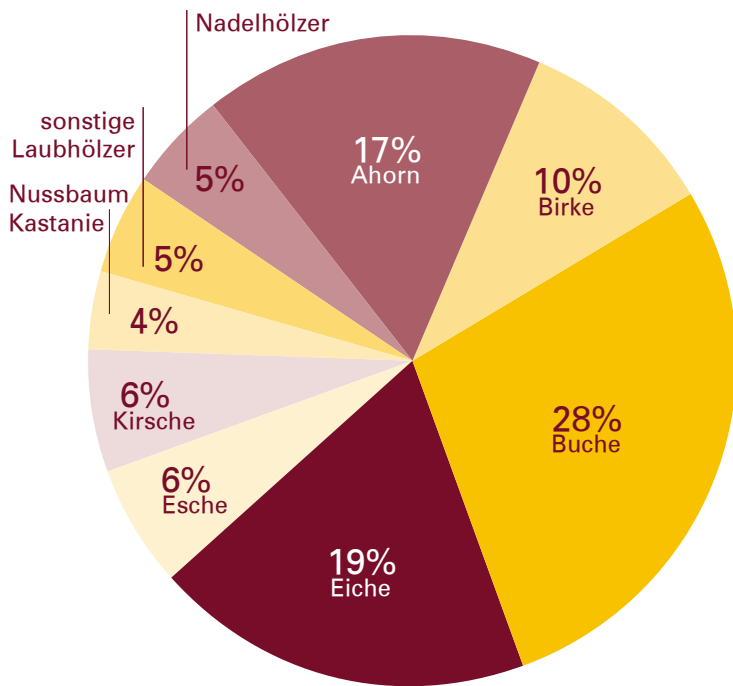
Die Umfrage hat gezeigt, dass sich die Nachfrage nach zertifizierten Furnieren auf einem niedrigen Niveau bewegt. Zunehmend kommen jedoch Anfragen aus dem hochwertigen Innenausbau sowie aus verschiedenen Bereichen der Möbelindustrie.

### Mehr Zuversicht im Furnierhandel

Mehr als die Hälfte der Befragten sind mit der Umsatzentwicklung im laufenden Jahr zufrieden (18 Firmen). 6 Unternehmen berichten über Umsatzsteigerungen bis zu 10%. Die weiteren 15 Händler schätzen das Furniergeschäft stabil bis gleichbleibend ein. Insgesamt sehen die an der Umfrage beteiligten Firmen aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung optimistischer in den weiteren Verlauf des Jahres 2006.

### 2. Gemeinsame Tagung Fachabteilung Furniere und Initiative Furnier+Natur e.V.

2006 fand die gemeinsame Tagung der FA Furniere und der IFN am 21. Juni 2006 in Eisenach statt. Hierbei stand die Furniersiegelkampagne mit ihren laufenden Projekten für ihre Zielgruppen Möbelhandel, Holzhandwerk und Endverbraucher im Mittelpunkt. Die Teilnehmer besichtigten das Werk Pollmeier Massivholz in Creuzburg.



Hier stieß der Bearbeitungsprozess von Buchenrundholz zum vorgeschliffenen Schnittholz in verschiedenen Qualitäten für die Teilnehmer auf großes Interesse.

### 3. Furniernormung auf internationaler und nationaler Ebene

Der GD Holz hatte zur internationalen Furniernorm ISO DIS 18775 „Furnier-Begriffe, Bestimmung der physikalischen Eigenschaften und Toleranzen“ eine umfangreiche Stellungnahme erarbeitet. Das zuständige Gremium im Normenausschuss Holzwirtschaft und Möbel (NHM) im DIN hat empfohlen, sich wegen des weiteren Prozedere mit dem Gesamtverband Deutscher Holzhandel abzustimmen.



### 1. Holz

#### 1.1 Rohstoffversorgung

Die weltweite Klimadebatte und die Zielfestlegungen im Kyoto-Protokoll haben zu einem stärkeren Fokus auf nachwachsende Rohstoffe geführt. Die verstärkte energetische Nutzung von nachwachsenden Rohstoffen ist eine Möglichkeit, den Verbrauch an fossilen Energiequellen zu reduzieren und damit die Emission von Kohlendioxid zurückzufahren. Holz ist ein nachwachsender Rohstoff, der in diesem Zusammenhang eine bedeutende Rolle spielen kann. Die deutsche und die europäische Politik fordern und fördern somit eine verstärkte Holznutzung. Im Fokus stehen hierbei die energetische Nutzung von Holz und die Nutzung von Holz als Treibstoff. Vor diesem Hintergrund kam es auf den deutschen und europäischen Rohholzmärkten 2006 zu einer deutlichen Angebotsverknappung.

Der hohe Ölpreis hat darüber hinaus zu einer verstärkten Nutzung von Brennholz in privaten Haushalten geführt. Der lange Winter 2006 hat den Holzeinschlag und die Holzabfuhr aus den Wäldern erheblich behindert, so dass die Rohholzknappeheit mit Einsetzen des Frühjahrs begann. Besonders im Nadelholz war es nicht möglich, die holzbe- und -verarbeitende Industrie in vollem Umfang zu versorgen. Die Produktionskapazitäten konnten nicht voll ausgelastet werden. Die Angebotsknappheit hat im Jahresverlauf zu erheblichen Preissteigerungen des Rohstoffs Holz geführt.

#### 1.2 Holzfachliche Themen

##### Seminare

In Rahmen der Seminarreihe „Fachwissen Holz“ fand Anfang des Jahres in Zusammenarbeit mit der Bundesforschungsanstalt für Forst- und Holzwirtschaft – Institut für Holzbiologie und Holzschutz - eine Fachtagung zu Terrassendielen „Massivholzdielen, WPC, Thermohölzer“ statt. Zum Thema „Bauholzsortimente – Marketing und Technik“ wurden Seminare in Schwerpunktregionen bundesweit angeboten.

##### Mitgliederanfragen

Schwerpunkt der Arbeiten im Holzbereich ist die Beantwortung von individuellen Mitgliederanfragen. Beispielhafte Themen, die mehrfach von Mitgliedsfirmen angefragt wurden, sind in den Holzhandels-Informationen veröffentlicht (die Nummer in Klammern bezieht sich auf die Artikel-Nummer) oder es sind dazu weiterführende Informationen ins Intranet des GD Holz (die entsprechenden Themen sind mit „I“ gekennzeichnet) eingestellt:

##### Massivholz – Terrassendielen – Hobelware:

- Mittelfristige Perspektiven einer verstärkten Laubholznutzung (44)
- Profil-/Deckmaßberechnung von Hobelware mit N+F (I)
- Harzaustritt bei Kiefernholz (I)
- CITES-Hölzer – Holzartenbestimmung und makroskopische Merkmale (23 + I)
- Antirutsch-Beschichtungen auf hölzernen Gehwegsbelägen (12)
- Verfärbungen durch Verkernungsanomalien bei Sibirischer Lärche (65)
- Kantholzsortierung – neue Forschungsergebnisse (63)
- Harzaustritt bei Bangkirai (94)

##### Holzwerkstoffe:

- Holzwerkstoff-Fassaden - Grundsätzliche Eignung von Plattenwerkstoffen (68)
- Kennzeichnung von Verlegespanplatten CE (76)
- Plattenwerkstoffe: Wetterfest und kochfest gibt es nicht (9)
- Betonschalung (10)
- Sichtbetonschalung (11)
- Toleranzen bei Plattenzuschnitten (90)
- Holzwerkstoffe für Dachüberstände (88)

##### Folgende Merkblätter bzw.

##### Sonderinformationen wurden erstellt:

- Terrassendielen-Flyer 2. Auflage (69)
- OSB-Merkblatt (66)

##### Produktanforderungen aus den Regelwerken unserer Handwerkerkunden:

- Regelwerk des Dachdeckerhandwerks (I)
- Klempnerhandwerk (25 + I)
- Treppenbau (I)

## Urteilesammlung des GD Holz – Über folgende, für den Holzhandel wichtigen Urteile wurde berichtet:

- Aufklärungspflicht des Handels – OLG Dessau (81)
- Herstellerproduktinfo / Prospekthaftung (80)
- Lichtechtheit eines Produktes – Gewährleistung (37)
- Urteile zu den Tegernseer Gebräuchen – aktualisiert (I)

### 1.3 Nachhaltigkeit

Wälder gehören zur Lebensgrundlage des Menschen. Sie leisten neben vielen anderen Funktionen auch einen wichtigen Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels. Holz ist als der einzige nachwachsende Rohstoff, den Deutschland besitzt, ein überaus wichtiger Rohstoff sowohl für unsere Volkswirtschaft wie für den Holzhandel, dessen wirtschaftliche Basis er bedeutet.

Holz gehört zweifelsohne die Zukunft und Holz ist unsere Zukunft. Wir haben daher ein unabdingbares Interesse, die Versorgung mit diesem Rohstoff jetzt und in Zukunft sicherzustellen. Auch unsere Nachkommen sollen wie wir und unsere Väter bzw. Vorväter mit Holz handeln können! Wir werden daher jede Aktivität unterstützen bzw. eigene Aktivitäten ergreifen, die diesem Ziel dienlich sind.

Illegale Einschläge führen zur Waldflächenvernichtung mit beschleunigter Erosion und der Gefahr der Versteppung ganzer Landstriche wie der Artenvernichtung. Illegales Holz schwächt die Wettbewerbsfähigkeit von legal eingeschlagenem bzw. nachhaltig produziertem Holz. Wir sind sehr besorgt, dass illegale Holz-Einschläge die Versorgungssicherheit gefährden und negative Einflüsse auf die Märkte für Holz und Holzprodukte ausüben. Die Illegalität schädigt das Image von Holz insgesamt.

Illegale Einschläge sind ein Problem, auch wenn das Ausmaß des Problems wegen fehlender Daten nur schwer quantifiziert werden kann. Es gibt jedoch glaubhafte Dokumentationen, die deutlich machen, dass dringender Handlungsbedarf besteht.

Deshalb sind wir gegen illegale Einschläge. Wir setzen uns für den Handel mit legalem Holz und letztlich für den Handel mit zertifiziertem Holz ein. Dazu leistet auch unser freiwilliger Verhaltenskodex einen Beitrag, den wir zum Zeitpunkt dieses Geschäftsberichts in der Endberatung und Beschlussfassung haben. Selbstverständlich unterstützen wir entsprechende europäische Aktivitäten wie ggf. auch nationale Maßnahmen der Zertifizierung in den jeweiligen Herkunftsländern.

#### **Selbstverständlich sind für uns:**

Kein Handel von und/oder mit Holzarten, die durch nationales oder internationales Recht geschützt sind;

kein Handel unter Verstoß gegen nationale Forst- und Naturschutzgesetze und deren Ausführungsbestimmungen;

eine Selbstverpflichtungserklärung als wirksamer Beitrag, illegal eingeschlagenes Holz vom deutschen Markt fernzuhalten;

Information unserer Mitglieder über marktgängige Zertifizierungssysteme und deren Erlangung;

Unterstützung von nationalen Projekten in den jeweiligen Herkunftsländern mit gleicher Zielsetzung.

Dabei lehnen wir es ab, auf einer Art Anklagebank zu sitzen und als Verursacher für die illegalen Einschläge verantwortlich gemacht zu werden. Holzhandel bedeutet, aufnehmende Hand zu sein und dies nahezu regelmäßig in einem späten Zeitpunkt der Verarbeitungskette. Völlig unbestritten ist inzwischen, dass nicht Handel mit Holz, sondern Armut und der Hunger nach Rohstoffen wie etwa Palmöl, aber auch die Soja- und Fleischproduktion Verursacher von Kahlschlägen sind. Wir setzen uns dafür ein, die Ursache für den Mangel an nachhaltiger Forstwirtschaft an der Quelle zu bekämpfen.

#### **An konkreten Projekten arbeiten wir an bzw. mit:**

- ▶ einem Verhaltenskodex des Holzfachhandels;
- ▶ Handreichungen für unsere Mitglieder zur Verbesserung der Kenntnisse über den Handel mit zertifiziertem Holz sowie zur eigenen Erlangung von Zertifikaten;
- ▶ Informationen über die

### III. HANDLUNGSFELDER DES GD Holz

Beschaffungsrichtlinie des Bundes;

- ▶ Mitarbeit und Informationserstellung über den FLEGT-Prozess (FLEGT: Forest-Law Enforcement, Governance and Trade) der Europäischen Union;
- ▶ nationalen Zertifizierungsprojekten vor Ort (z.B. Zertifizierungssystem Malaysias (MTCC);
- ▶ Mitgliedschaften bei FSC (Forest Stewardschip Council) und PEFC (Pan-European Forest Certificate).

Ein 2005 begonnenes Projekt zur Einführung eines „Nachhaltigkeit-Managements“ haben wir eingestellt, da wir feststellten, dass entsprechende Leitlinien bereits verfügbar sind. Die große Vielfalt unserer mittelständischen Unternehmen macht es darüber hinaus nahezu unmöglich, ein Nachhaltigkeitsystem einzuführen, das allen Unternehmen gerecht wird.

#### Urwaldschutzgesetz endgültig vom Tisch Können wir triumphieren?

Das Urwaldschutzgesetz ist endgültig „vom Tisch“. Mit den Stimmen von CDU und SPD wurde der Gesetzentwurf, der in einer „Urfassung“ von den Grünen 2006 erneut ins Parlament eingebracht worden war, endgültig abgelehnt.

Es darf an dieser Stelle daran erinnert werden, dass insbesondere die umfangreiche Stellungnahme des GD Holz, die wir seinerzeit an die Parteien im Bundestag, an Ministerien und Botschaften betroffener Länder gerichtet haben, zur Grundlage einer umfassenden Bewegung gegen diesen Gesetzentwurf wurde. Grund dafür war, dass dieses Vorhaben zu schlicht gestrickt war. Nationale Gesetzgebung gegen ein internationales Phänomen, eine Definition von Urwald, die auch nicht annähernd Rechtssicherheit gebracht hätte und dazu eine Fülle bürokratischer Auflagen, die offenkundig die Schwäche des Gesetzentwurfs übertünchen sollte mit der fatalen Folge einer weiteren unerträglichen Belastung der Holzhandelsunternehmen. Hinzu kam, dass europäische Aktivitäten völlig unberücksichtigt blieben.

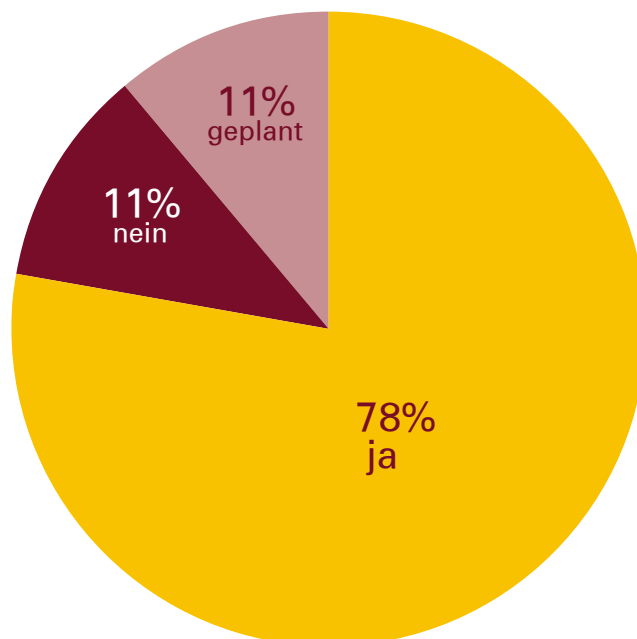
Können wir nun triumphieren? Der GD Holz hat solide gearbeitet wie man es von einem Inter-

essenverband erwarten kann. Insofern vielleicht schon. Aber nicht, was den Schutz der Urwälder unserer Erde angeht. Das bleibt unser aller Anliegen. Klimaschutz, Artenschutz, Biodiversität, Wasserhaushalt und viele ökologische Aspekte mehr erfordern auch von uns, uns an Aktionen gegen den illegalen Holzeinschlag zu beteiligen. Der deutsche Holzfachhandel kann und muss seiner (Teil) Verantwortung gerecht werden, insbesondere auf diesem zentralen Markt in Europa. Nachhaltige Forstwirtschaft bleibt damit auf der Agenda. Sie lässt sich aber nicht in derartige Gesetzesvorlagen gießen, sondern benötigt detaillierte Kleinarbeit, wie sie von unseren Mitgliedsunternehmen vor Ort, aber auch im Verband vielfältig erbracht wird.

## 2. Handel

### 2.1 Frachtkosten im Holzgroßhandel

Auf Initiative des GD Holz-Vorstandes hat der Fachausschuss Betriebswirtschaft im GD Holz eine Umfrage zur Erhebung von Frachtkosten im Holzgroßhandel durchgeführt. Die Umfrage erfolgte über den monatlichen GD Holz-Betriebsvergleich und über die CHEFINFO. Mit einem überwältigenden Rücklauf von über 270 Fragebögen und damit einer Beteiligungsquote von über 25 % aller GD Holz-Mitgliedsunternehmen wird das große Interesse am Thema Frachtkosten deutlich. Die Um-



frage und Ergebnisse beziehen sich ausschließlich auf den Holzgroßhandel und nicht auf Frachtkosten gegenüber dem Endverbraucher.

#### **Die Hauptergebnisse lauten wie folgt:**

- 78 % der Teilnehmer an der Umfrage erheben seit durchschnittlich 6 Jahren Frachtkosten,
- von den 22 %, die derzeit keine Frachtkosten erheben, plant die Hälfte, künftig auch Frachtkosten zu erheben,
- die Quote der Unternehmen, die Frachtkosten erheben ist in Berlin / Brandenburg und Hessen am höchsten, in Nordrhein-Westfalen am geringsten,
- 47 % der Teilnehmer bezeichnen die Frachtkosten als „Anfuhrkostenpauschale“,
- 14 % als „Mindermengenzuschlag“, 6 % als „Energiekostenzuschlag“, sonstige Bezeichnungen 40 % (Logistikpauschale oder Mautpauschale),
- das häufigste Kriterium für die Frachtkostenpauschale ist die Mindermenge,
- weitere Erhebungskriterien sind: Kundenqualität, Entfernungskilometer, Baustellenservice oder pauschal,
- fast die Hälfte aller Teilnehmer staffelt innerhalb der Erhebungskriterien – also nach Entfernungskilometer oder A-,B-,C-Kunde.

Zusammenfassend kann man feststellen, dass sich die Erhebung von Frachtkosten im Holzgroßhandel im Wesentlichen durchgesetzt hat und zumindest in weiten Bereichen des Holzgroßhandels auch konkret erhoben wird. Im Anschluss an die Darstellung der Ergebnisse wurden diese in den regionalen Verbandsveranstaltungen diskutiert. Auch wenn hier unterschiedliche Meinungen vorgetragen wurden wie z.B., ob Frachtkosten in der Praxis auch wirklich durchgesetzt wurden, so änderte dies nichts an der grundlegenden Aussage, dass Frachtkosten im Holzgroßhandel eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit sind und daher erhoben werden müssen.

## **2.2 Handel im Wettbewerb**

Sowohl Holzeinzel- wie auch zunehmend der -großhandel werden von Baumarktketten durch wettbewerbswidriges Verhalten stark behindert.

Diese Behinderungen sind nicht nur geschäftsschädigend für den Holzhandel insgesamt, sondern auch rechtlich verboten.

Häufig nutzen Baumarktketten den Begriff „...holz“ in unzulässiger Weise, um Nichtholzprodukten ein Natur- und Holzcredo zu verleihen. Kunden wird in der Werbung naturgewachsenes Holz suggeriert, wo in Wahrheit im Produkt auch Kunststoffe enthalten sind. Dies kann so vom Holzhandel nicht hingenommen werden, da durch diese Irreführung Kundenströme am Holzhandel vorbei in die Baumärkte umgeleitet werden.

Es geht hierbei nicht darum, z.B. polymergebundene Holzwerkstoffe als Ware zu brandmarken. Der Markt wird hier entscheiden, ob sich diese Produkte einen Platz in den (Gartenholz) Sortimenten auch des Holzhandels erkämpfen oder nicht. Sondern es geht darum, dass der Wettbewerb fair abläuft. Dazu gehört, dass nur naturgewachsenes Holz als Holz bezeichnet wird. Andere Produkte müssen ohne das Wort Holz auskommen. Vor diesem Hintergrund hat der GD Holz gegen die Baumarktkette Praktiker eine erfolgreiche Abmahnung wegen des Begriffs „Allwetterholz“ gestartet. Praktiker hatte den Begriff „Allwetterholz“ für polymergebundene Holzwerkstoffe als Riffeldielen für den Außenbereich angeboten. Dies darf Praktiker nun nicht mehr und musste eine hohe Vertragsstrafe an den GD Holz zahlen. Wichtig an diesen Abmahnverfahren ist die Signalwirkung und die Botschaft in der Branche: Der Holzhandel ist in der Lage, sich gegen unlautere Praktiken der Baumärkte erfolgreich zu wehren und verteidigt das Image des Holzes als naturgewachsenes Produkt zum Nutzen der Kunden.



**HOLZAKTIONSTAG**  
SCHLESWIG-HOLSTEIN

#### 2.3 Holzaktionstag Schleswig-Holstein – ein voller Erfolg für das Holzmarketing

Ein „voller“ Erfolg – so kann man über den Holzaktionstag Schleswig-Holstein im Erlebniswald Trappenkamp bei Daldorf (Kreis Bad Segeberg) sicher urteilen, denn es war „voll“. Etwa 20.000 Besucherinnen und Besucher, darunter zahlreiche Kinder, drängelten sich am 16. und 17. September 2006 bei „Kaiserwetter“ auf dem großzügigen Gelände des Erlebniswaldes, um Holz einmal in vielen Arten, Formen und Verwendungszwecken sozusagen „hautnah“ erleben zu können.

Von der (simulierten) Baumfällaktion über Holzschnitzereien mit der Kettensäge, zur energetischen Verwendung des Holzes in einem Köhlermeiler, als Baustoff und als „Holz in Künstlerhand“ reichte die Palette der Darstellungen. Das rein passive Anschauen ist es aber im Wald nicht mehr. „Interaktivität“ ist gefragt, und so hatten denn viele der etwa 160 ausstellenden Unternehmen und Forstinstitutionen auch Aktionen zum Mitmachen organisiert. Und die wurden sehr kräftig genutzt. Manchen Besucher konnte man zum Ende der Veranstaltungstage mit einem Stuhl oder einer kleinen selbstgefertigten Bank von dannen ziehen sehen. Selbstverständlich kamen aber auch leibliches Wohl und die Unterhaltung nicht zu kurz. Weshalb beteiligt sich unser Verband an derartigen Veranstaltungen? Die Antwort liegt auf der Hand: Abgesehen davon, dass diese rein auf nicht-fachliches Publikum zugeschnittene Veranstaltung von Forst- und Holzwirtschaft Schleswig-Holsteins bundesweit einmalig ist, ist sie vor allem eine einzigartige Werbung für den Werkstoff, mit dem wir handeln. Auf fast spielerische Weise wird dem Besucher Holz und dessen Verwendungsmöglichkeiten nahe gebracht. Der Verband hat nicht nur die Aufgabe, die fachliche Betreuung seiner Mitglieder sicher zu stellen. Er muss, sozusagen als 2. Standbein, auch dem Außenmarketing dieses

Werkstoffes wie des Absatzkanals „Holzfachhandel“ seine Aufmerksamkeit widmen. Dazu bietet der Holzaktionstag Schleswig-Holstein trotz seiner rein regionalen Ausstrahlung reichlich Gelegenheit. Die Organisation eines Zeltes des Holzfachhandels, in dem Mitgliedsunternehmen kostenfreie Ausstellungsflächen angeboten und auch gut genutzt wurden, bot zudem die Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit unserer Branche darzustellen.

Und dem Verband bot sich die Möglichkeit, hier wichtige Erfahrungen mit derartigen Veranstaltungen zu gewinnen, nicht nur hinsichtlich der Finanzierung, sondern auch hinsichtlich des organisatorischen Aufwandes, der unabdingbar zu treiben ist. Dabei wird der Verband nicht allein gelassen: Auch der Holzhandelsverband für die Hansestadt Hamburg, Lübeck und Schleswig-Holstein, leistete einen kräftigen Finanzierungsbeitrag.

Entsprechend zufrieden konnten die Veranstalter, zu denen auch der GD Holz gehörte, Bilanz ziehen. Gegenüber 2004 verdreifachte sich die Besucherzahl. Wenn nun die Umsätze in gleicher Weise steigen, wenn auch nur in der Region, so wäre dies schön, aber dazu gehört wohl dann doch noch etwas mehr.



## 3. Netzwerk und Informationen

### 3.1 Holzhandelstag 2006 mit Neuwahlen und wegweisenden Beschlüssen

Zum 31. Mal fand im Mai 2006 der Deutsche Holzhandelstag des GD Holz statt. Sonst überwiegend erst Mitte Juni, musste dieses Mal der Fußballweltmeisterschaft Tribut gezollt und ein früherer Termin gewählt werden.

Als Holzhandelstag wird die satzungsgemäß durchzuführende Mitgliederversammlung bezeichnet, die in der Regel nach Ablauf der maximalen Amtszeit eines Vorsitzenden (2 Perioden entsprechend sechs Jahren) einen neuen Vorsitzenden wählt. Da die erste Wahl eines Vorsitzenden 1976 in München stattfand, hat sich die Tradition herausgebildet, dort auch den neuen Vorsitzenden zu wählen. Also konnte München zum nun sechsten Mal den Holzhandelstag begrüßen, was für den Freistaat Bayern dieses Mal der amtierende Landwirtschaftsminister Miller mit einem Empfang in der Residenz zu München auch tat.

Die Mitgliederversammlung wählte zum neuen und sechsten Vorsitzenden Martin Geiger aus Aschaffenburg. Sein Stellvertreter wurde Reinhard Bruns, Hof, und zum Schatzmeister wurde Oliver Grau, Düsseldorf, gewählt. Beisitzer sind Jens Blume (Bad Wildungen), Jürgen Klatt (Lübeck), Dr. Lutz Kunze (Straßgräbchen) und Philipp Zumsteg (Neu-Ulm). In den Vorstand wurden kooptiert Hugo Habisreutinger (Weingarten) und Jürgen Roggemann (Bremen). Um die Präsenz des Außenhandels weiter verstärken zu können, nimmt Andreas von Möller als ständiger Gast an allen Vorstandssitzungen teil.

Mit überwältigender Mehrheit der anwesenden stimmberechtigten Unternehmer wurde im Rahmen einer umfassenden Satzungsänderung entschieden, den Sitz des GD Holz vom 01. Januar 2008 an von Wiesbaden nach Berlin zu verlegen.

Weitere Satzungsänderungen bezogen sich auf die Verschlinkung der ehrenamtlichen Führungsstruktur und geänderte Betreuungsstrukturen auf der

regionalen Ebene. In der Führungsstruktur wurde der Beirat mit dem Präsidium zusammengelegt. Die Betreuung auf der regionalen Ebene trägt dem Umstand Rechnung, dass die Mitgliedszahl des GD Holz abgenommen hat. Hier wurden Bezirke zu Wirtschaftsregionen zusammengelegt und die Möglichkeit eröffnet, auf Veranstaltungen der sogenannten Landesgruppen verzichten zu können, wo dies nicht mehr zweckdienlich erscheint.

Insgesamt hat damit der bisherige Vorstand die im Jahre 2001 begonnene umfassende Reorganisation des Verbandes abgeschlossen.

Interessante Vorträge im Bereich des Groß-, Einzel- und Außenhandels boten Anlass, sich auch inhaltlich mit dem Holzfachhandel auseinander zu setzen. Das Blut in den Adern gefror und manchem Zuschauer liefen Schauer den Rücken herunter, als der weltberühmte Free-Climber Alexander Huber von den „Huber-Buam“ mit einer Multimediashow seine Kletterkünste vorführte. Wille und Tatkraft – dies sind auch Faktoren, die im Holzfachhandel eingesetzt werden, um wirtschaftliche Gipfel erklimmen zu können.

Im Rahmenprogramm wurden ein festliches Bankett aus Anlass der Neuwahlen, ein bayerischer Abend im „Franziskaner“, ein Golfturnier und ein Ausflug zur Fa. Moralt in Bad Tölz angeboten und sehr gut angenommen. Die Blasmusik im Franziskaner wurde durch die Firma Moralt gestiftet, wobei auch Beschäftigte der Fa. Moralt in der Formation mitspielten. Nicht unerwähnt soll außerdem bleiben, dass Moralt auch die Herstellung eines Erinnerungsvideos auf DVD förderte, das allen Teilnehmern später zugesandt wurde.

Die Holzhandelstage mit ihrer typischen Mischung aus inneren Verbandsangelegenheiten, einem inhaltlichen und einem Rahmenprogramm sind aus dem Verbandsleben nicht wegzudenken. Die Beteiligung in München war die höchste seit einigen Jahren überhaupt. So dürfen wir hoffen, dass auch Verbandsmitglieder, die sonst nicht teilnehmen, gelegentlich einmal diese Plattform, die auch dem fachlichen Austausch und der Pflege der „Holzhandelsfamilie“ dienen, besuchen werden.

### 3.2 Großhandelsvorstand

Die Frühjahrstagung des Vorstandes des Fachbereichs Holzgroßhandel fand bei der Kollegenfirma Jordan in Kassel statt. Regulärer Tagungspunkt war die Aussprache zur Marktlage und Perspektiven für 2006. Schwerpunktthema war „Fakturierbare / Nicht fakturierbare Dienstleistungen im Holzgroßhandel“ mit einem einleitenden Referat „Vom Warenverteiler zum Dienstleister“ von Dipl. Volkswirt Nicolai Malanowski, BGA, Berlin.

### 3.3 Jährliche Marketingreisen in 2006

Der Fachbereich Holzeinzelhandel im GD Holz veranstaltet Einzelhandelsreisen, bei denen vorbildliche Fachmarktkonzepte hinsichtlich Präsentation und Gestaltung besichtigt werden, aber auch Unternehmen benachbarter Branchen, die für den Holzfachhandel interessant sind, wie z.B. Gartencenter, Baumärkte oder Möbelhäuser. Die Einzelhandelsreisen stehen jeweils unter einem speziellen Motto, das sich wie ein roter Faden durch die Besichtigungen zieht, aber auch in einer Abendveranstaltung vertieft wird. Die Reisen finden jedes Jahr im Frühjahr unmittelbar vor dem Start der Gartensaison statt. Im März 2006 wurden unter anderem die Unternehmen HolzLand Wicht, HolzLand Derks, Holz Scherf und die Holzhandlung Kall in Aachen besichtigt. Die Reise an den Niederrhein hat gezeigt, dass dort sehr erfolgreiche Holzhandelsunternehmen ansässig sind, die zum Teil über hervorragende Präsentationskonzepte verfügen, über ausgeklügelte Holzfachmärkte oder gut funktionierende Großhandelslager. Im Rahmen der Veranstaltungen werden – zusätzlich zu den Besichtigungen – Themen mit den Unternehmern diskutiert, die wichtig für das Geschäft sind. So wurde im Rahmen der 2006er Einzelhandelsreise insbesondere das Thema „Mystery-Shopping“, aber auch der Vertrieb von Terrassendielen erörtert und diskutiert. Kernfunktion der Reiseveranstaltungen ist die kooperationsübergreifende Diskussion von Kollegenfirmen über Trends und Entwicklungen im Holzeinzelhandel.

### 3.4 Schwerpunktthema des

#### **Außenhandelstags 2006: Versorgungengpässe**

Am 23. und 24. März 2006 fand im Bremen der Außenhandelstag 2006 statt. Den Auftakt der

Veranstaltung bildete am Abend des 23. März 2006 ein Empfang mit anschließendem Abendessen im „Club zu Bremen“ im Hause der Handelskammer, einer renommierten Einrichtung der Bremer Kaufmannschaft. Der Abend war vor allem dem kollegialen Gespräch, wie der Vertiefung der Kontakte untereinander gewidmet.

Das inhaltliche Programm am folgenden Tag begann mit ausführlichen Marktberichten der verschiedenen Außenhandelsbereiche, dem eine generelle Marktausprache und Markteinschätzung für das Jahr 2005 folgte. Der zweite Teil des Tages stand ganz im Zeichen der akuten Versorgungsschwierigkeiten auf der Beschaffungsseite. Sowohl in den Berichten der Vorsitzenden der Fachabteilungen als auch in den anschließenden Diskussionsbeiträgen wurde über Beschaffungsschwierigkeiten, knappes Angebot und steigende Preise berichtet. Trotz aller Probleme auf den verschiedenen Einkaufssektoren stellten alle Referenten eine Stimmungsaufhellung auf den Absatzmärkten fest. Neben den klassischen Marktthemen diskutieren die Holzimporteure u.a. auch über die geplante Selbstverpflichtungserklärung (CoC) des deutschen Holzhandels zur Vermeidung von Holzlieferungen aus illegalen Einschlägen sowie über die Veränderungen der Rahmenbedingungen für die Holzimportwirtschaft, die sich durch den Regierungswechsel in Berlin ergeben haben. Daneben befassten sich die Teilnehmer mit Fragen des Strukturwandels in der Branche und den daraus zu ziehenden Konsequenzen.

### 3.5 Zukunftssymposium 2006

Am 07. und 08. November 2006 fand zum zweiten Mal das Zukunftssymposium des GD Holz statt. 2004 wurde diese neue mitgliederorientierte Veranstaltung ins Leben gerufen. Unternehmer beschäftigen sich selbstverständlich mit der Zukunft ihres Unternehmens.

Das Tagesgeschäft hat aber seine eigenen Gesetze. Und wo größere Unternehmen sich Denkfabriken leisten können, muss der Mittelstand, müssen familiengeführte Unternehmen häufig darauf verzichten, sich der Zukunft zu intensiv zuwenden zu können.

So hat das Zukunftssymposium zum einen das Ziel, den Unternehmen eine „Auszeit“ zu bieten, innerhalb derer sie sich, losgelöst vom Schreibtisch, mit Zukunftsfragen beschäftigen können. Die Organisation als Plattform bietet zugleich die Möglichkeit, Ideen auch mit anderen diskutieren zu können. So verwundert es nicht, dass auch das 2. Zukunftssymposium am 7. und 8.11.2006 mit erneut etwa 170 Teilnehmerinnen und Teilnehmern an den Erfolg des ersten Symposiums anknüpfen konnte.

Standen auf dem Programm des ersten Symposiums neben Marktentwicklungen vor allem holz-fachliche Projektionen, widmete sich das zweite Symposium Fragen der Weiterentwicklung des Handels allgemein. Die Grundlage bildete ein Vortrag zur Bevölkerungsentwicklung, der darlegte, wie sich nicht nur die Alterspyramide verändert, sondern wie auch die strukturelle Verteilung der Bevölkerung nach regionalen Gesichtspunkten auf die Kundenstrukturen des Holzhandels nicht ohne Auswirkungen bleiben wird.

Es schlossen sich Vorträge zur Entwicklung des Fach-Einzelhandels und des Großhandels an. Der Facheinzelhandel habe weitere Marktanteile zu Gunsten der Großfläche, der Discounter und Filialisten verloren. Aus dem Großhandel würden weiter schwächere Unternehmen ausscheiden. Aber es gäbe auch einen Trend, dass größere Unternehmen kleinere aufkaufen. Betrachtet wurden in einem „Blick über den Tellerrand“ auch die Organisationsformen von Kooperationen bzw. Franchise-Unternehmen, deren Strukturen ebenfalls nicht statisch sind. Den Kunden und dessen geänderte Erwartungen nahm ein weiterer Vortrag ins Blickfeld. Schließlich erläuterte der Zukunftsforscher Horx den Zuhörerinnen und Zuhörern, dass die Globalisierung nicht nur Risiken, sondern vor allem auch Chancen für neue Kunden biete. Er führte aus, dass mit der Globalisierung generell ein Anstieg des Wohlstandes zu verzeichnen sei. Dieser dürfte anhalten und damit für eine weiter wachsende Nachfrage sorgen.

Der GD Holz plant wegen des Erfolges dieser Veranstaltungsreihe, die sich zusätzlich zum Bran-

chentag Holz, dem Holzhandelstag und regionalen wie fachlichen Spezialveranstaltungen einen eigenen Platz erobert hat, die Fortsetzung mit dem dritte Symposium im Herbst 2008.

### **3.6 Jungunternehmerkreise**

Der Juniorenkreis der am Außenhandel beteiligten Mitgliedsfirmen tagte im abgelaufenen Jahr einmal. Am 12./13. Januar 2006 trafen sich die Junioren des Außenhandels und des Binnenhandels in Berlin. Im Mittelpunkt des Treffens stand eine Betriebsbesichtigung der Holzwerke Bullinger in Neuruppin. In einer anschließenden Sitzung wurden erste Vorbereitungen und Absprachen für die im Oktober 2007 geplante Reise der AH Junioren nach St. Petersburg, Russland, getroffen. Im weiteren Verlauf des Tages stand ein Informationsaustausch mit den Junioren der am Binnenhandel beteiligten Holzhandelsfirmen auf dem Programm. Am Nachmittag trafen sich beide Kreise zu einem Rundgang durch das historische Berlin. Im Anschluss daran ließen die Junioren den Tag in Berlin mit einem gemeinsamen Essen ausklingen.

Der Juniorenkreis Binnenhandel konnte durch gezielte Ansprache jüngerer Nachwuchsunternehmer des Holzhandels vergrößert werden. Zum ersten Mal wurde eine gemeinsame Reise der Außenhandelsjunioren und der Binnenhandelsjunioren nach Berlin organisiert. Es sollen auch weiterhin zwei Juniorenkreise wegen der unterschiedlichen Interessenlage betreut werden. Jedoch sollen künftig häufiger auch gemeinsame Reisen gemacht werden, wenn das Reiseziel und das Programm für beide Kreise gleichermaßen interessant ist.

### **3.7 Arbeitsgemeinschaft öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Holz und Holzschutz**

Bereits seit Jahren kommt die beim GD Holz angesiedelte Arbeitsgemeinschaft öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Holz und Holzschutz zweimal im Jahr zu Tagungen zusammen. Im Berichtsjahr fanden die Treffen im Mai in Warendorf und im November in Kassel statt. Bei der Frühjahrsveranstaltung bei der Fa. Osmo Holz und Color, standen schwerpunktmäßig Themen

### III. HANDLUNGSFELDER DES GD Holz

wie „Holzböden im Außenbereich“ sowie „Fassadenbekleidungen aus Holz“ im Mittelpunkt des Interesses. Im Rahmen der Aussprache über das Schwerpunktthema Terrassenhölzer wurde deutlich, dass Terrassen aus Holz ein großes Feld im Reklamationsbereich einnehmen. Aus diesem Grunde hat die Arge Holz Sachverständige in Zusammenarbeit mit dem GD Holz ein detailliertes Merkblatt über Bangkirai Riffeldielen erarbeitet, das dazu beigetragen hat, dass sich die Reklamationen bei dieser Holzart relativiert haben, während bei anderen Hölzern weiterhin Aufklärungsbedarf vorliegt. Bei der Tagung im November 06 in Kassel widmeten sich die Teilnehmer ausschließlich der Diskussion ausgewählter und ausgefallener Praxisfälle. Sinn und Zweck der Übung bestand darin, einerseits die Problematik gewisser Themen zur allgemeinen Information darzustellen, andererseits die Bestätigung der Sachverhalte aus dem Kollegenkreis zu erfahren. Erfahrungsaustausch und Weiterbildung stellen für die Sachverständigen nicht nur die Notwendigkeit in dem von ständig neuen Produkten beherrschten Alltag dar, sondern auch eine Verpflichtung gemäß Sachverständigenverordnung.

#### 3.8 Kooperationen

Am 30. November 2006 wurden die auch in der Vergangenheit zwischen dem GD Holz und den

Kooperationen geführten Gespräche wieder aufgenommen. Es ging darum, Vorstellungen abzugleichen und in einen kontinuierlichen Dialog einzutreten. Im Rahmen eines umfassenden Gedankenaustauschs zur Arbeit der Kooperationen und des Verbandes kann im Ergebnis festgehalten werden, dass die Anwesenden darin übereinstimmen, dass die Kooperationen mit ihrer Arbeit die Unternehmen wirtschaftlich stärken. Der GD Holz liefert dafür die ideelle Basis.



Rank	Phrase	Visits
1	brennholz	17.252
2	holzhandel	11.927
3	bangkirai	2.872
4	leimholz	2.609
5	furnier	1.708
6	Holzwerkstoffe	1.080
7	OSB Platten	1.007
8	Fertigparkett	924
9	yellow balau	915
10	Kaminholz	910
11	Ramin	883
12	holzfeuchte	842
13	gd holz	713
14	hemlock	703
15	Profilholz	681
16	dachausbau	680
17	holz im garten	667
18	stammholz	575
19	www.holzhandel.de	514
20	spezifische Gewichte	501
21	rohlichte holz	494
22	rohholz	494
23	brennholzhandel	473
24	SÄGEWERK	464
25	Rubberwood	463
Other Items (80.723)		103.727
Total(s)		154.078
Average(s)		2

### **Zusammenarbeit**

Die Arbeit der Kooperationen und des Verbandes lässt sich als Kontinuum zwischen wirtschaftlichem Nutzen und ideellem Nutzen begreifen. Ein Abgleich der jeweiligen Arbeitsschwerpunkte sei nur über den fortdauernden Dialog mit den Kooperationen möglich. Die Kooperationen stellen wichtige Organisationseinheiten im Holzfachhandel dar.

### **Handlungsfeld Holz**

Auf dem Handlungsfeld Holz hat das Problem der nachhaltigen Holzwirtschaft, die Steigerung des Holzabsatzes im Rahmen der Charta für Holz und die Frage der Rohstoffversorgung – auch im Zusammenhang mit der zunehmenden energetischen Nutzung des Rohstoffes – für den Verband Vorrang. Der Verband solle seine holzfachliche Kapazität auf jeden Fall erhalten, wenn nicht sogar ausbauen. Der Verband solle sich aber nicht mit dem Handeln der Ware selbst beschäftigen.

### **Handlungsfeld Handel**

Im Handelsbereich muss sich der Verband für den dreistufigen anstatt dem zweistufigen Vertrieb einsetzen. Er muss sich außerdem für ein neues Image des Vertriebskanals Holzfachhandel übergreifend einsetzen gegenüber gewerblichen und Endverbrauchern, soweit das möglich ist. Der Verband wird Branchen- bzw. Marktdaten so aufbereiten, dass sie als Benchmarking dienen können.

### **Netzwerk**

In der Branche gibt es eine Reihe von verschiedenen Branchenveranstaltungen. Kooperationen und Verband sollten sich bemühen, dem Anliegen der Industrie, diese Veranstaltungen hinsichtlich der Kostenbelastungen mit Prioritäten zu versehen, auseinandersetzen. Als branchenübergreifende Veranstaltung diene der Branchentag Holz; Veranstaltungen der Kooperationen sollten auf den Kreis der Kooperationen beschränkt bleiben.

### **Unternehmen**

In den Unternehmen ist auf einen guten Fort- und Weiterbildungsstand zu achten. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung, sich vom DIY-Bereich deutlich abheben zu können. Der Verband könne versuchen, Instrumente für Informationen über Holz für die Handelsunternehmen bereitzustellen.

Die Treffen mit den Kooperationen werden jährlich zweimal stattfinden.

### **3.9 Internet**

Die Internetseite [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de) hat im Jahr 2006 845.000 Besucher zu verzeichnen gehabt. Diese Besucher haben 2.100.000 Page Views und 13 Millionen Hits ausgelöst.

Das Besuchervolumen hat damit das Niveau des Vorjahres gehalten. 150.000 Besucher wurden dabei über Suchmaschinen auf die GD Holz-Seite geleitet, 137.000 davon allein über den Marktführer Google (siehe Grafik Suchmaschine jpeg). Besonders neue Besucher kommen fast immer über Suchmaschinen, in denen die gewünschten Suchbegriffe eingegeben werden. Bei den Suchbegriffen über die die GD Holz-Website auf Suchmaschinen gefunden wurde, sind die häufigsten „Brennholz“ und „Holzhandel“. Auch die produktbezogenen Suchbegriffe „Bangkirai“, „Leimholz“ und „Furnier“ führten häufig Besucher auf die Internetseite des GD Holz.



#### 4. Unternehmen

Die Mitglieder des GD Holz erhielten im Rechts- und Unternehmensbereich eine integrierte Beratung, die sowohl den holzfachlichen als auch den rechtlichen Bereich mit einander kombiniert. Zusätzlich erhielten die Mitglieder durch den Betriebsvergleich wichtige Daten für die Unternehmensführung und die Positionierung im Markt.

##### 4.1. Recht

Auch im Geschäftsjahr 2006 erfolgte eine auf die Anforderungen des Holzgroß-, -einzel- und außenhandels maßgeschneiderte rechtliche Beratung. Hervorzuheben ist dabei, dass den Mitgliedern durch die Verzahnung der holzfachlichen und der rechtlichen Beratung eine umfassende Einschätzung der Rechtslage im konkreten Fall ermöglicht wird.

Die Hauptbereiche der Arbeit der Rechtsabteilung sind das Kaufrecht, Werkvertragsrecht, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, Wettbewerbsrecht, zunehmend auch Außenhandelsrecht.

Hinzu kommt eine lobbyistisch ausgerichtete Betätigung im Steuerbereich.

Die Rechtsabteilung informiert über alle, die breite Mitgliedschaft interessierenden Bereiche in den Medien Wochenfax, CHEFINFO und Holzhandels-Informationen. Zudem steht allen Mitgliedsunternehmen im Intranet eine große Zahl von Arbeits-hilfen, Formularen und rechtlichen Erläuterungen rund um die Uhr zur Verfügung.

Sehr sinnvoll und für die Mitglieder zeitsparend ist es, dass sie zuerst durch die holzfachliche Abteilung eine fundierte Einschätzung bei Mängel-fragen erhalten können. Daran schließt sich dann die Rechtsberatung an, die aus den holzfachlichen Erkenntnissen die rechtlichen Schlussfolgerungen zieht und entsprechenden Rat erteilt.

Durch diesen umfassenden Beratungsansatz können die allermeisten Gewährleistungsfragen „von A bis Z“ für das Mitglied geklärt werden und durch die Rechtsabteilung zusätzlich noch eine Abschätzung der Prozessaussichten gegeben werden.

Auf diese Weise lässt sich durch die Rechtsabteilung das Ziel erreichen, die Mitglieder des GD Holz von Nachteilen und Ansprüchen abzuschirmen und auf der anderen Seite Ansprüche der Mitglieder besser durchzusetzen.

Einen ganz besonderen Schwerpunkt bildete im Jahr 2006 das Projekt der Vorbereitung einer umfangreichen Seminarreihe „Kaufrecht im Holzhandel – kann ich oder muss ich kulant sein?“ Anlass für diese umfangreiche Weiterbildungsmaßnahme für Mitglieder waren zwei Erkenntnisse: Zum einen bestand und besteht im für die Mitglieder besonders zentralen Bereich des Kaufrechtes in vielen Fällen großer Fortbildungsbedarf. Dieser Fortbildungsbedarf lässt sich aus den vielen hundert Beratungsgesprächen der holzfachlichen Abteilung und der Rechtsabteilung ableiten. Zum anderen hat sich der Markt im Holzhandel für die allermeisten Unternehmen im Verhältnis zu den Jahren 2004 und 2005 zum Guten gedreht. Da Rechtspositionen auch am Markt durchgesetzt werden müssen, ist jetzt im Jahr 2006 sowie auch in 2007 der Boden für eine bessere Durchsetzung der oft sehr guten Rechtspositionen im Holzhandel bereitet.

Ein weiteres Projekt der Rechtsabteilung ist die Erarbeitung von Einkaufsbedingungen für den Holzhandel. Diese neuen Einkaufsbedingungen sollen sowohl für den Binnen- wie auch den Außenhandel verwendbar sein. Zusätzlich sollen auch die schon bekannten und bewährten ALZ für den Holzhandel außenhandelstauglich gemacht werden.

##### 4.2 Holzhandelsrecht

Eindeutigen Hauptschwerpunkt bildeten Anfragen aus dem Holzhandelsrecht. Darunter sind sowohl Kaufverträge wie auch Werkverträge zu verstehen. Die Anfragen drehten sich hauptsächlich um die Frage, welche Rechte der Holzhändler als Einkäufer gegenüber seinen Vorlieferanten hat und zum anderen, welche Pflichten er gegenüber seinen Abnehmern zu erfüllen hat.

Im Verhältnis zu den Vorlieferanten waren dies insbesondere Fragen hinsichtlich der Durchsetzung von Gewährleistungsansprüchen wegen

mangelhaft gelieferter Ware. Hinzu kamen aber verstärkt auch Anfragen bezüglich der Rechte wegen verzögerter Belieferung oder Nichtbelieferung. Hier wirkten sich im Bereich der Rechtsabteilung die Probleme auf dem Beschaffungsmarkt deutlich aus. Im Verhältnis zu den Abnehmern standen spiegelbildlich zu der Einkaufsseite ebenfalls Gewährleistungsfragen im Mittelpunkt. Hierbei ging es vor allem darum, die Mitglieder darüber aufzuklären, welche Kundenrechte gegenüber dem Holzhandel überhaupt bestehen.

Einen ganz besonderen Schwerpunkt bildeten dabei die so genannten „Aufwendungen der Nacherfüllung“. Hier war durch die schwer zu verstehenden gesetzlichen Regelungen und unterschiedliche Rechtsprechung große Unsicherheit unter den Mitgliedern entstanden. Die Unsicherheit der Mitglieder betraf vor allem die Frage, ob der Holzhändler neben der Lieferung neuer Ware auch weitere „Folgeschäden“ beim Kunden zu begleichen hat, die in Folge des Mangels des Produktes entstanden waren. In diesem Bereich muss die Aufklärungsarbeit des GD Holz noch weiter intensiviert werden, um die Mitglieder in den Verhandlungen mit Kunden zu stärken.

Viele Anfragen gab es auch zu den Tegernseer Gebräuchen, deren Bedeutung für die rechtliche Abwicklung von Reklamationen von den Mitgliedern zum eigenen Nachteil oft stark unterschätzt wird.

#### **4.3 Arbeits- und Sozialversicherungsrecht**

Wie in den vergangenen Jahren war auch die arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Erstberatung von Interesse für die Mitglieder. Hinzu kam auch die Beratung im Tarifrecht. Die vergleichsweise bessere wirtschaftliche Situation vieler Mitglieder wirkte sich in den Beratungsthemen deutlich aus. Den Beratungsschwerpunkt bildete im Gegensatz zu den Jahren 2004 und 2005 der Personalzuwachs durch Fragen der Arbeitsvertragsgestaltung oder Tarifhöhe. Daneben wurden weiterhin in vielen Einzelfällen Personalabbaumaßnahmen vorbereitet.

Besonders im Bereich des Arbeitsrechts stehen den Mitgliedern für die Personalarbeit umfangreiche Mustersammlungen im Intranet zur Verfü-

gung. Auch nach dem bereits vor vielen Jahren erfolgten Austritt des GD Holz aus den Arbeitgeberverbänden des Großhandels sind tarifrechtliche Anfragen noch ein großer Bestandteil der Arbeit der Rechtsabteilung.

Die Rechtsabteilung kann den Mitgliedern einen rechtlichen Überblick über die im Holzhandel noch geltenden Tarifverträge des Groß- und Außenhandels bieten. Das Interesse der Mitglieder an den Entwicklungen im Tarifrecht hat trotz des Austritts aus den Arbeitgeberverbänden nicht abgenommen. Besonders wichtig ist die Beratung in den Bereichen, in denen die Mitglieder trotz des Austritts aus den Arbeitgeberverbänden immer noch an Großhandelsstarifverträge gebunden sind.

#### **4.4 Wettbewerbsrecht**

Im Bereich des Fernabsatzes konnten vielen Mitgliedern wertvolle Hinweise zur wettbewerbsrechtlich korrekten Gestaltung des Internetauftritts gegeben werden. Im Bereich des Wettbewerbsrechts hat der GD Holz seine Strategie des harten Auftretens außerhalb der Mitgliedschaft und seines beratenden Auftretens gegenüber den Mitgliedern fortgesetzt. Im Gegensatz zu früherer, langjähriger Handhabung stehen im Mittelpunkt der Arbeit des GD Holz nicht mehr Abmahnungen gegenüber Mitgliedern. Vielmehr versucht der GD Holz durch – teilweise auch spektakuläre – Abmahnverfahren gegenüber großen Konkurrenten des Holzhandels, den Holzhandel im Wettbewerb zu unterstützen. Dies soll im Jahr 2007 noch ausgebaut werden. Besonders hervorzuheben ist ein aufwändig betriebenes Abmahnverfahren gegenüber der Baumarktkette „Praktiker“. Hier konnte Praktiker dazu gezwungen werden, irreführend beworbene Holzkomposit-Dielen so zu bewerben, dass Verbraucher nicht dem Irrtum erliegen, es handele sich um natürliches Holz.

#### **4.5 Betriebswirtschaft und EDV**

Die betriebswirtschaftlichen Fragen im GD Holz werden im Fachausschuss Betriebswirtschaft behandelt – dort sind nach dem Delegiertenprinzip der Satzung des Verbandes jeweils zwei Unternehmer aus einem Bundesland vertreten. Kernfunktion des Fachausschusses Betriebswirtschaft ist es,

### III. HANDLUNGSFELDER DES GD Holz

die Betriebsvergleiche des Verbandes zu führen und nach den Bedürfnissen der Teilnehmer an diesen Vergleichen weiter zu entwickeln. Der GD Holz bietet über den Fachausschuss Betriebswirtschaft seit vielen Jahren Branchenvergleiche an, hier insbesondere eine monatliche Schnellumfrage und einen jährlichen Betriebsvergleich. Beide Vergleiche lassen sich inzwischen online abwickeln, zum jährlichen Betriebsvergleich gibt es umfangreiche analytische Fragestellungen und Interpretationsansätze.

Gerade die Online-Funktion der GD Holz Betriebsvergleiche wurde im Jahr 2006 erheblich weiter entwickelt. So ist inzwischen die mühelose Eingabe der abgefragten Zahlen auf dem Bildschirm möglich, ergänzt wurde der Service für die Betriebsvergleiche durch graphische Darstellungen, welche die Ergebniszahlen ergänzen und untermauern. Der zu diesem Zweck gegründete Arbeitskreis Online-Betriebsvergleich wird insbesondere die Online-Tools der Betriebsvergleiche weiter entwickeln und dabei auf möglichst einfache Handhabung bei aussagekräftigen Ergebnissen achten.

Die als Branchenempfehlung geltende GD Holz Warensystematik hat der Fachausschuss Betriebs-

wirtschaft im Jahr 2006 entscheidend überarbeitet. Im Dialog mit den Mitgliedsunternehmen des Verbandes wurden die wichtigsten Warengruppen bzw. Untergruppen den aktuellen Erfordernissen und den Sortimentsentwicklungen angepasst. Heraus gekommen ist eine Warensystematik, die sich stärker an aktuellen Sortimentsentwicklungen orientiert, dabei aber alle wesentlichen Sortimentsbereiche des Holzfachhandels abbildet. Neu wurde beispielsweise der Sortimentsbereich „spezielle Holzsortimente“ eingeführt, der Furniere, lamellierte Kanteln, Rohholz und Restholz, wie Sägemehl, Brennholz und Pellets umfasst. Als weitere neue Warengruppe wurden DIY-Artikel eingeführt, um die besonderen Bedürfnisse des Holzeinzelhandels stärker zu berücksichtigen. Die Warensystematik ist zum Ende des Jahres 2006 verabschiedet worden und wird weiterhin als Grundlage für die Warenwirtschaftssysteme des Holzfachhandels und für die Betriebsvergleiche gelten. Besonders intensiv bemüht hat sich der Fachausschuss Betriebswirtschaft in den vergangenen Jahren um eine einheitliche Sprachregelung beim elektronischen Datenaustausch, diese Sprachregelung mündete in der „Frankfurter Erklärung“ des Verbandes.

Regelmäßige Anfragen in der Geschäftsstelle, insbesondere zu den Themenbereichen EDV-Einsatz und Branchensoftware runden das Dienstleistungsangebot des Verbandes in diesem Thema ab. Schwerpunkt im Themenbereich EDV-Einsatz war die Diskussion mit Warenwirtschaftshäusern der Branche und die Überlegung, gerade für kleinere Mitgliedsunternehmen preisstarke Angebote im EDV-Einsatz zu finden. Für Mitgliedsunternehmen, die eine neue EDV-Lösung anstreben, hält der GD Holz eine Referenzliste von Anbietern mit Warenwirtschaftssystemen für den Holzhandel vor – darüber hinaus wird im Laufe der kommenden Monate diese Liste durch kleinere, preisstarke Anbieter ergänzt werden, um kleinen Mitgliedsunternehmen den preiswerten Einstieg bzw. Umstieg zu ermöglichen. Für die Zukunft ist es geplant, das Angebot des Fachausschusses Betriebswirtschaft zu modifizieren und noch stärker an den aktuellen betrieblichen Problemen der Mitgliedsfirmen zu orientieren.





RECHENUNG  
IN DER  
BAUWERKE  
RECHENUNG  
RECHENUNG

ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR

ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR

ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR

ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR

ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR  
ALU-STRUKTUR

#### 4.6 Verkehr und Ladungssicherung

Im Jahr 2006 haben sich bei den Mitgliedsfirmen Kontrollen der Polizei auf Ladungssicherung gehäuft. Aus Gesprächen und Diskussionen auf Bezirksgruppenversammlungen ließ sich erkennen, dass für dieses komplexe Thema bei den Firmen und speziell bei den LKW-Fahrern eine erheblicher Schulungsbedarf besteht. In Zusammenarbeit mit Sachverständigen der Berufsgenossenschaften und der Polizei wurde ein Merkblatt mit Handlungsvorschlägen für die Unternehmen erarbeitet. Darüber hinaus wurden erste Seminare gestartet, die konkrete Ladungssicherungssituationen im Holzhandel zum Inhalt hatten. In 2006 wurden zwei Seminare mit großem Erfolg durchgeführt und die Seminarreihe soll in 2007 fortgeführt werden. Stärkere Kontrolle der Polizei und eine bessere Ausbildung des kontrollierenden Personals erfordern auch ein Nachziehen der Mitarbeiter im Holzhandel. Bei LKWs und Fahrern, die sich mit Ladungssicherung nicht gut genug auskennen, droht immer wieder die Stilllegung von LKWs und vor allem drohen Bußgeldbescheide, die mit einer Belastung von bis zu 3 Punkten auch für den Unternehmer fahrerscheingefährdend werden können.

#### 4.7 Steuern

Im Bereich des Steuerrechts konzentriert der GD Holz seine Aktivitäten auf den lobbyistischen Schutz des Holzhandels. Im Mittelpunkt steht hier der Erhalt des so genannten Lifo-Verfahrens. Wie in 2005 ist es in 2006 weiterhin gelungen, das Lifo-Verfahren von den Streichlisten der Bundesregierung fern zu halten.

#### 4.8 Aus- und Weiterbildung

Eines der herausragenden Kriterien für den deutschen Holzfachhandel sind Mitarbeiter, die sehr intensiv geschult werden. Holz ist ein ganz besonderer Rohstoff, ist aber auch in seiner Vielfalt und den technischen Eigenschaften nur mit einem breiten und tiefen Wissen zu verkaufen. Ein guter Schnittholzfachmann braucht viele Jahre, um Holzarten, Holzeigenschaften und technische Details zu erlernen. Auch das Erkennen und Zuordnen der Holzarten gemäß seinen botanischen Eigenschaften ist eine hochqualifizierte Aufgabe. Genau so gibt es Spezialisten im Holzwerkstoffbereich,

Bauelementebereich, Furnierbereich, Rohholzbereich usw. Im Holzhandel ist es üblich, dass Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen fachkundig geschult werden. Zum einen gibt es viele Fachschulen, die in unterschiedlichsten Qualitäten und Stufen von der Universität bis zur Berufsschule angeboten werden. Aber auch der Verband hält durch seine Tochtergesellschaft, die AA Holz, weitere Bildungsmöglichkeiten vor. Eine detaillierte Auflistung von Ausbildungen finden Sie unter [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de) ► Ausbildung ► Weiterbildung. Nicht immer muss ein/e Mitarbeiter/in gleich ein Studium an der Universität oder Fachhochschule absolvieren um im Holzhandel eingesetzt werden zu können. Vielfach reichen auch fundierte Lehren, die „angereichert“ werden mit Zusatzstudien, die von vielen Holzfachschulen angeboten werden.

#### a) Was bietet der Gesamtverband Holzhandel e.V.?

- Er fördert das Berufsbild des Kaufmanns/der Kauffrau im Holzhandel und setzt sich dafür ein den Beruf in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Zu diesem Zweck hat der GD Holz einen Arbeitskreis gegründet, der sich damit beschäftigt, wie man anhand gezielter Werbemaßnahmen den Beruf im Holzhandel für Jugendliche attraktiv machen kann.
- Er berät seine Mitglieder in allen Aus- und Weiterbildungsfragen, z. B. Ausbildungsverhältnis, fachlichen Ausbildungsplan für den Holzhandel, Vermittlung von Praktika, auch im Ausland. Seit 2001 ist eine Jobbörse im Internet für Unternehmen eingerichtet, die in ihrer Region einen Ausbildungsplatz anbieten.
- Er informiert über Weiterbildungsmöglichkeiten im Holzhandel (siehe 2 und 4).
- Über seine 100%-ige Tochter, die AA Holz GmbH, bietet er ein vielseitiges Angebot an Fortbildungsmaßnahmen, um das Fachpersonal in den Unternehmen zu qualifizieren. Die AA Holz GmbH steht mit ihren Dienstleistungen den Mitgliedern des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel zur Verfügung. Die Weiterbildung von Mitarbeitern wird in Zeiten des rasanten Wandels und stetig wachsenden Anforderungen an die Qualifikation immer mehr zum Schlüsselfaktor für den Erfolg des Unternehmens. Das Seminarpro-

gramm der AA Holz GmbH beinhaltet Fachseminare, die von namhaften Referenten aus Theorie und Praxis begleitet werden. (näheres unter 3.)

#### ■ **Ausbildungsmaterial für Ausbilder und Auszubildende**

Um die Ausbildung im Holzfachhandel fachgerecht zu begleiten und zu unterstützen wurden verschiedene Lehrmaterialien für Ausbilder sowie auch den Auszubildenden entwickelt. Die Reihe „Fachwissen Holz“ ist unterstützend für Auszubildende sowie auch für Seiteneinsteiger gedacht, die sich mit dem Material Holz vertraut machen. Neben dem Unterrichtsmaterial in Buchform werden auch Seminare zu diesem Thema angeboten. Bestellt werden können diese Unterlagen bei der AA Holz GmbH.

#### ■ **Studienreisen**

Gekoppelt an Fachbereichsversammlungen finden zu bestimmten Themengebieten Studienreisen zu ausgewählten Holzfachhandlungen und anderen Unternehmen statt. Der Austausch zwischen den Reiseteilnehmern sowie auch den jeweiligen Gastgebern ist das wichtigste Fortbildungselement. Daneben werden auch – falls gewünscht – themenspezifische Reisen innerhalb Europas sowie Fernreisen angeboten.

#### ■ **Kongresse**

Eine über die Seminarveranstaltung hinausgehende Fortbildungsmöglichkeit bieten Kongresse mit 200 – 300 Teilnehmern, die immer im Wechsel zu den alle zwei Jahre stattfindenden Branchentagen angeboten werden. Über einen Zeitraum von ein- bis zwei Tagen liefern Referenten zu einem branchenrelevanten aktuellen Leitthema Information und Diskussionsstoff für die Teilnehmer, die in die Praxis umgesetzt werden können. Die Einladung erfolgt jeweils über das monatliche Rundschreiben.

#### ■ **Campus**

Die neue Art der Weiterbildung. Um Führungskräften die Möglichkeit zu geben sich auch im hektischen Tagesgeschäft immer auf den neuesten Stand zu bringen, bietet Campus

Seminare an, die über einen längeren Zeitraum jeweils zum Ende der Woche semesterartig die Teilnehmer zusammenführt. Dort besteht dann die Möglichkeit, mit Persönlichkeiten aus der Praxis sowie Unternehmensberatern der verschiedenen Bereiche zu diskutieren.

#### **b) Ausbildungsmöglichkeiten**

Eine sehr ausführliche Darstellung und Erklärung der Möglichkeiten finden Sie im Internet des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel e.V. unter [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de) ► Ausbildung ► Weiterbildung.

#### **c) Weiterbildungsangebot der AA Holz GmbH**

Das Seminarprogramm der AA Holz GmbH wird jährlich neu zusammengestellt, aktualisiert und überarbeitet. Es steht den Mitgliedern zu Beginn des Jahres zur Verfügung. Änderungen sowie ständige Erweiterungen werden mit den monatlichen Rundschreiben bekannt gegeben. Das derzeitige Programm umfasst folgende Seminare:

#### ■ **Managementseminare**

- Gewinnorientierte Entlohnung im Vertrieb
- Prozess-Optimierung: Auftragsdurchgang und Lagerlogistik
- Messetraining: Ihr Auftritt auf Regionalmessen
- Verkäufer-, Außendienstbesprechungen und
- Jahrestagungen richtig durchführen
- Forderungsmanagement

#### ■ **Verkauf**

- Richtig werben im Holzfachhandel
- Intensivkurs für Verkäufer im Holzfachhandel (einzelhandelsorientiert)
- Reklamationen professionell handhaben
- Aktives Verkaufs- und Beratungstraining für den Holzgroßhandel
- Der Auslieferungsfahrer als Repräsentant des Unternehmens
- Tage der offenen Tür/Hausmessen
- Geeignete EDV-Lösungen für den Holzhandel

#### ■ **Holz und mehr**

- Fachberater Holzbau: Grundseminar
- Fachberater Holzbau: Aufbauseminar
- Fachberater Holzbau: Fassaden

### III. HANDLUNGSFELDER DES GD Holz

- Fachwissen Holz
- Bauholzsortierung nach DIN 4074, S10
- Qualifizierung zum Fertigparkett / Laminatleger
- Moderne Holzfußböden
- Massivholzmöbel im Sortiment
- Überbetriebliche Ausbildung zum Bauelementekaufmann

#### ■ Fortbildung „Classic“

Die Seminare finden bundesweit in klassischer Form statt. Themen werden in Schriftform und mit dem/der Seminarleiter(in) diskutiert. Die Unterlagen können mit nach Hause genommen werden und stehen dort als Nachschlagewerk zur Verfügung. Hier ist sowohl eine Arbeitszeit als auch Abwesenheit der Mitarbeiter von 2 bis 3 Tagen unerlässlich

#### ■ E-Learning – Das Lernen aus dem Internet

Immer mehr Holzhändler sind nicht mehr bereit, die Mitarbeiter(innen) mehrere Tage aus dem Arbeitsleben freizustellen um Weiterbildungsmaßnahmen zu ermöglichen. Die AA Holz wird deshalb ab 2008

alle Seminare so anbieten, dass Mitarbeiter(innen) von Zuhause oder während der Arbeitszeit im Internet in ansprechender Form in Modulform Seminare selbständig erlernen können. Selbstverständlich steht ein Referent zur Verfügung, der Fragen beantwortet oder Probleme in angemessener Form diskutiert oder erklärt. Der Mitarbeiter hat so die Möglichkeit, in einer Zeitspanne von z.B. 2 Monaten ein Modul zu erlernen, darüber eine Prüfung abzulegen und danach die gewünschte Urkunde in Empfang zu nehmen.

**Anschriften und Rufnummern der Aus- und Weiterbildungseinrichtungen finden Sie unter [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de) ► Ausbildung ► Weiterbildung.**



## IV. EUROPA BERICHTE VON FEBO, UCIP, UCBD, UCBR, ATIBT

### 1. Europäischer Holzhandelsverband (FEBO)

Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. ist Gründungsmitglied des Europäischen Holzhandelsverbandes – FEBO – Fédération Européenne du négoce de bois. Der FEBO gehören 14 Mitgliedsländer an. 2005 und 2006 lag die Präsidentschaft in Händen der Schweiz mit Jörg Reimer, Direktor der Schweizer Holzhandelszentrale. Am 1. September 2006 wurde der Franzose Géraud Spire, Unternehmensgruppe Gedimat F-Charleville-Mézières mit Wirkung zum 1.1.2007 zum neuen FEBO-Präsidenten gewählt. 1. Vizepräsident wurde der langjährige Delegierte für Deutschland, Franz-Josef Kall, Josef Kall GmbH in Aachen. Ab 2009 übernimmt Deutschland mit Franz-Josef Kall die Präsidentschaft.

Am 30. November 2006 hat der Vorstand der FEBO in Straßburg den Gesamtverband Deutscher Holzhandel beauftragt, das Generalsekretariat der FEBO zu übernehmen. Lutgart Behets-Oschmann, zuständig für Europa-Fragen im GD Holz, wird diese Aufgabe für die nächsten 4 Jahre wahrnehmen.

Am 1. September 2006 trafen sich in Basel 67 Teilnehmer aus Frankreich, Belgien, Österreich, Deutschland, Großbritannien, Finnland und der Schweiz und informierten sich über aktuelle ökologischen Themen. Zu diesem Kongress hatte FEBO-Präsident Jörg Reimer eingeladen. Im ersten Teil stand das Thema „Illegaler Holzeinschlag im globalen Kontext“. Nach einer Einführung über die globalen Aspekte zum illegalen Holzeinschlag, gab Jeremy Wall, EU-Kommission/GD Unternehmen in Brüssel, einen Überblick über die Position der EU-Kommission und deren Handlungsfelder. Er rief den Holzhandel in den einzelnen Ländern dazu auf, die Initiative im Kampf gegen den illegalen Holzeinschlag zu ergreifen. In einigen Ländern wie in Großbritannien und den Niederlanden sind hier schon gute Ansätze vorhanden. Anschließend wurden die unterschiedlichen Zertifizierungssysteme FSC und PEFC beleuchtet. Im zweiten Teil wurden die Teilnehmer in die aktuelle Formaldehyd-Problematik bei Holzwerkstoffen aufgrund der aktuellen Ergebnisse einer EU-Studie zur Kanzerogenität von Formaldehyd eingeführt.

### Im vergangenen Jahr hat sich die FEBO mit folgenden Themen beschäftigt:

- Die FEBO bekennt sich in ihrer Satzung zur nachhaltigen Waldbewirtschaftung und verurteilt den **illegalen Holzeinschlag** in den Lieferländern sowie den Handel mit illegal eingeschlagenem Holz.
- Parallel dazu hat sie einen Verhaltenskodex verabschiedet, der dazu aufruft, sicherzustellen, dass das gehandelte Holz aus legal und nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammt. Die FEBO engagiert sich weiter als assoziiertes Mitglied im Timber Trade Action Plan (TTAP) – eine Initiative des Holzhandels in Großbritannien, Niederlanden, Belgien und Frankreich, die mit EU-Fördermitteln in Afrika, Asien und Lateinamerika auf der Basis einer Zusammenarbeit mit Lieferanten vor Ort ein Kontrollsystem aufbaut, das die Legalität von Holz vor Ort gewährleistet.
- Die FEBO ist **offen für alle international anerkannten Zertifizierungssysteme**, insbesondere PEFC und FSC. Der neue FSC-Standard „Controlled wood“ wird zusätzlich als nützliches Instrument und als Vorbild bezeichnet, um illegales Holz aus der Handelskette auszuschließen.
- **CE-Kennzeichnung für Bauholz**  
Die FEBO setzt sich in Brüssel im Ständigen Ausschuss für Bauwesen dafür ein, die Koexistenz-Phase für EN 14081–1, die am 1. September 2007 ausläuft, zu verlängern. Ab dem 1. September 2007 soll das CE-Kennzeichen für alle Schnitthölzer, die für bauliche Zwecke genutzt werden, gelten. Das bedeutet, dass z.B. auch alle Importhölzer, so auch tropische Hölzer, die für bauliche Zwecke genutzt werden, davon betroffen sind. Um dieser Bestimmung zu entsprechen, ist es erforderlich, Importhölzer, die zur Zeit im Bauwesen genutzt werden, zu testen, um auf diese Weise eine Festigkeitssortierung zu erhalten, die dann die CE-Kennzeichnung zulässt. Da für eine Reihe von Einfuhrhölzern diese technischen Daten zur Zeit nur unzureichend vorliegen, ist eine Verlängerung der Koexistenzphase erforderlich.

## IV. EUROPA BERICHTE VON FEBO, UCIP, UCBD, UCBR, ATIBT

- **CE-Kennzeichnung für behandeltes Bauholz**  
Die FEBO hat ihre Bedenken hinsichtlich einer zusätzlichen Kennzeichnung auf behandeltes Bauholz gegenüber der dafür zuständigen Arbeitsgruppe des Technical Committee 124 zum Ausdruck gebracht und eine Kennzeichnung auf die Verpackung gefordert.

### 2. Internationale Nadelschnittholzkonferenz

Die alljährlich im Herbst stattfindende frühere Europäische Nadelschnittholzkonferenz (ESC), die heutige 1. Internationale Nadelschnittholzkonferenz, fand im Berichtsjahr am 19./20. Oktober 2006 in Quebec / Kanada statt. Es nahmen Delegationen aus folgenden Ländern teil: Ägypten, Belgien, Dänemark, Deutschland (Import- und Exportdelegation), Finnland, Frankreich (Import- und Exportdelegation), Griechenland, Großbritannien, Italien, Japan, Kanada, Lettland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Rumänien, Russland, Schweden, Spanien, Tschechische Republik, die USA und Marokko. Im Mittelpunkt des Interesses stand die Diskussion der Tendenzen auf den internationalen Nadelschnittholz-Märkten. Verständlicherweise wurde die Situation von Abladern und Importeuren unterschiedlich beurteilt. Die Differenzen in den Auffassungen schienen jedoch etwas größer zu sein als in früheren Jahren. Insbesondere hinsichtlich der längerfristigen Erwartungen versuchten die Käufer unter Hinweis auf die in manchen Ländern unbefriedigende Baukonjunktur, übertriebene Erwartungen der Exporteure zu dämpfen. Die Ablader zeigten sich dagegen uneingeschränkt optimistisch. Sie hoben hervor, dass nennenswerte Produktionssteigerungen in ihren Ländern insbesondere aus Mangel an Rundholz nicht möglich sind. Ferner betonten sie, dass nicht nur von den traditionellen Käuferländern, sondern auch von anderen Abnehmermärkten eine ausgesprochen lebhaft Nachfrage ausgehe. Im übrigen seien ihre Vorräte nahezu völlig abgebaut. Die Preistendenzen wurden unter gegebenen Voraussetzungen nur sehr zurückhaltend diskutiert. Neben der Marktsituation erörterte die Konferenz verschiedene technische Probleme, u. a. aus den Bereichen europäische Normung und Sortierung des Nadelschnittholzes. Daneben standen Diskus-

sionsrunden über Fragen des illegalen Holzhandels sowie über verschiedene Förderprojekte des Holzabsatzes in Frankreich und Italien auf dem Programm.

### 3. Union pour le Commerce des Bois Resineux dans l'U.E (UCBR)

Im Zusammenhang mit der Europäischen Nadelschnittholzkonferenz, der heutigen Internationalen Nadelschnittholzkonferenz, fand die Mitgliederversammlung der Vereinigung des Nadelschnittholzimporthandels der EU am 21. April 2006 in Brüssel und eine weitere am 18. Oktober in Quebec / Kanada statt. Beide Sitzungen dienten primär der Vorbereitung der 1. Internationalen Nadelschnittholzkonferenz in Quebec, sowie einer intensiven Aussprache über die damalige Marktlage sowie über Fragen des illegalen Holzhandels. Mit großer Intensität wurden Fragen des Holzabsatzes diskutiert. Es wurde festgestellt, dass es aufgrund des tendenziellen Rückgangs des Nadelschnittholz-Verbrauchs in den traditionellen Verwendungsbe-  
reichen notwendig ist, der Sicherung der bestehenden und der Erschließung neuer Absatzmärkte größte Aufmerksamkeit zu widmen.

### 4. Union pour le Commerce des Bois Durs dans l'U.E (UCBD)

Auch im Berichtsjahr beteiligte sich der GD Holz aktiv an den Tagungen der „Union pour le Commerce de Bois Durs dans l'U.E“ (UCBD). Die Mitgliederversammlung der UCBD fand am 09.06.2006 in Bordeaux statt. Eine weitere Sitzung wurde am 27. Oktober 2006 in Brüssel durchgeführt. Im Mittelpunkt der Diskussionen stand wie üblich die Analyse des Tropenholzmarktes. Dabei ergab sich eine zwar differenzierte in der Grundhaltung jedoch relativ positive Beurteilung der Markttendenzen. Eingehend wurden die zu befürchtenden Auswirkungen der Neuregelung im Artenschutz (CITES) aber auch der Umsetzung und Anwendung des Internationalen Phytosanitären Standards für Verpackungshölzer (IPPC) diskutiert. Auch die Probleme des Frachtenmarktes fanden große Beachtung. Ein weiterer wichtiger Gegenstand der Erörterungen war der von der Europäischen Kommission vorgelegte Aktionsplan zur Bekämpfung des illegalen Holzeinschlages (FLEGT)

sowie andere Fragen über ökologische Aspekte des Tropenwaldes. Daneben hat der Vorstand der UCBD alle Möglichkeiten genutzt, die Probleme des Tropenholzhandels den zuständigen Institutionen der EU näher zu bringen. Es ist festzustellen, dass diese Kontakte zu einer deutlichen Verbesserung der Beziehungen der Behörden in Brüssel geführt haben.

#### **5. Union pour le Commerce des Panneaux en Bois (UCIP)**

Im Rahmen der internationalen Veranstaltungen, an denen der GD Holz beteiligt war, standen die Tagungen der UCIP, des europäischen Plattenimportverbandes, im Mittelpunkt. Die Mitgliederversammlung der UCIP wurde im Juni 2006 in Paris durchgeführt. Daneben fand eine Zusammenkunft am 09.11.2006 in London statt. Besonderes Interesse fand dort wie üblich die Diskussion der Marktlage. Dabei wurde deutlich, dass die Tendenzen auf den jeweiligen Sperrholzmärkten auch in den anderen europäischen Importländern recht zurückhaltend beurteilt wurden. Ferner wurden Probleme des Frachtenmarktes diskutiert. Weitere zentrale Themen waren der Aktionsplan der Europäischen Kommission zur Bekämpfung des illegalen Holzeinschlages (FLEGT) sowie die Auswirkungen der CE-Kennzeichnung für Holzwerkstoffe im Bauwesen. Ein weiterer wichtiger Gegenstand der Erörterung war die geplante Ausweitung des bestehenden EU Antidumping-Verfahrens gegen Sperrholzeinfuhren von Okoumé aus China.

#### **6. Association Technique Internationale des Bois Tropicaux (ATIBT)**

Die Tagung der ATIBT und Ihrer Kommissionen fand Anfang Dezember 2006 in Accra, Ghana, statt. Die Tagung fand am Rande der 'Race Wood 2006' statt. Zahlreiche Probleme der technischen Abwicklung des internationalen Tropenholzhandels wurden erörtert. Besondere Aufmerksamkeit wurde der Behandlung von Zertifizierungsfragen gewidmet. Darüber hinaus befasste sich das Gremium mit dem Entwurf einer Neufassung des ITTO-Abkommens, das zu Beginn des Jahres 2006 durch die Internationale Tropenholzorganisation (ITTO) in Genf verabschiedet wurde. Auch Mög-

lichkeiten der Förderung des Tropenholzabsatzes wurden diskutiert. Besonderes Interesse fanden die von der ATIBT gegebenen Informationen über Wege und Ziele der Bewirtschaftung und Erhaltung der Tropenwälder sowie Informationsblätter über verschiedene Promotionshölzer.

Ferner empfing der GD Holz auch im Berichtsjahr wiederholte offizielle Delegationen oder Repräsentanten von Unternehmen aus tropischen Holzlieferländern. Diese Gelegenheit nutzte der Verband regelmäßig, um nachdrücklich auf die Notwendigkeit hinzuweisen, bei der Bewirtschaftung der Tropenwälder den Grundsätzen der Nachhaltigkeit und der Umweltverträglichkeit die notwendige Geltung zu verschaffen.



### Aktivitäten

#### „Furnier – Echt Holz“:

##### Anerkanntes Siegel für Qualität

Die erfolgreiche Informationskampagne der IFN hat sich etabliert. Die Qualität über das Preisargument beim Möbelkauf stellen – mit diesem Ziel startete die Initiative Furnier + Natur e.V. (IFN) vor drei Jahren die bundesweite Informationskampagne „Furnier – Echt Holz“. Heute nutzen bereits mehr als 650 Möbelhäuser und 60 Handwerksbetriebe im Möbel- und Innenausbau das Furniersiegel als wichtiges Verkaufsargument. Tendenz weiter steigend. Die breit aufgestellte Informationskampagne schafft sowohl in Handel und Handwerk als auch bei den Verbrauchern ein neues Bewusstsein für die Schönheit und Qualität von Furnier. Damit leitet sie den Weg für einen erfolgreichen Imagewandel des hochwertigen Materials Furnier ein.

Der Erfolg der Kampagne liegt in ihrem breiten Ansatz, der alle Zielgruppen umfasst: Promotionsaktionen und Verkäuferschulungen im Möbelhandel, gezielte Fachinfos für Handwerksbetriebe und intensive Aufklärungs- und Pressearbeit für Verbraucher.

##### Erfolgreiche Promotionstouren und Verkäuferschulungen im Handel

Seit Einführung des Furniersiegels „Furnier – Echt Holz“ Ende 2003 haben fachlich geschulte Berater der IFN bundesweit insgesamt 1220 Möbelhäuser besucht. Allein in 2006 waren es 320 in Mittel- und West- sowie in Süddeutschland. Insgesamt wurde in diesem Zeitraum das Furniersiegel in 254 Möbelunternehmen platziert: in Westdeutschland (Großraum Frankfurt, Saarland, Großraum Köln) bei 175, in Süddeutschland (Baden-Württemberg und Bayern) bei 79 Möbelhändlern. Die Berater informierten vor Ort über die Qualität von Furnier, die Bedeutung des Siegels und stellten umfassende Materialien zur Verkaufsförderung vor. Die Palette reicht von Aufstellern über Produktanhänger und Infokarten bis hin zu Displays und einen Film auf DVD. Diese Materialien wurden vom Handel überaus positiv angenommen, da sie die

Transparenz im Markt erhöhen und den Fachverkäufern die Möglichkeit bieten, ihre Verkaufsgespräche wieder mehr auf die Qualität von Möbeln zu lenken.

Durch die Beratungs- und Informationsgespräche im Rahmen der Promotionstouren sowie die begleitende Medienarbeit in den relevanten Fachmedien weckt die IFN im Handel ein neues Interesse an Furnier. So bietet sie auf Wunsch des Möbelhandels spezielle Schulungen für Verkäufer an. Hier lernen die Fachverkäufer alles rund um die Eigenschaften, Einsatzgebiete und den aufwändigen Herstellungs- und Verarbeitungsprozess von Furnier. Das zusätzliche Fachwissen bietet ihnen eine Fülle an Argumenten für ihre Verkaufsgespräche. Seit 2004 wurden fast 300 Teilnehmer aus der Möbelwirtschaft und ihren Ausbildungsstätten geschult.

##### Tischler und Schreiner als weitere Zielgruppe

Parallel zum Handel ist es auch im Tischler- und Schreinerhandwerk gelungen, das Furniersiegel als wichtiges Verkaufsargument zu etablieren. So war die Furniersiegelkampagne in diesem Jahr zum Beispiel in allen regionalen Fachzeitschriften für Tischler präsent. Die Folge: Mehr als 60 Betriebe nutzen das Furniersiegel und die entsprechenden Werbematerialien, um die besondere Qualität von Furnieren gegenüber preisgünstigen Nachbildungen hervorzuheben.

Auch die Veröffentlichungen in der Fachzeitschrift des Holzhandwerks „Exakt“ (Ausgaben November 2006 und Februar 2007) mit Fachbeiträgen zu furnierten Oberflächen und ihre Behandlung erhielten erhöhte Aufmerksamkeit. Ein weiterer Beitrag zu diesem Thema ist für Mai 2007 geplant.

##### Kooperation mit der VERBRAUCHER INITIATIVE e.V.

Um die breite Öffentlichkeit darüber aufzuklären, dass nicht alles, was wie Furnier aussieht, auch echtes Holz ist, hat die IFN ihre Verbraucherkommunikation gezielt intensiviert und unter anderem den Bundesverband VERBRAUCHER INITIATIVE e.V. als Kooperationspartner gewonnen. Anfang

2007 veröffentlichte die Verbraucherschutzorganisation in der Reihe ihrer Themenhefte „Verbraucher konkret“ eine Broschüre rund um Furnier. Sie umfasst eine ausführliche Darstellung von der Furniergeschichte über moderne Anwendungsgebiete und die aufwändigen Herstellungsverfahren bis hin zur Erläuterung verschiedener Holzarten und der Vorstellung des Siegels „Furnier – Echt Holz“. Mit dieser Bandbreite ist das Themenheft die erste verbrauchernahe Publikation, die einen umfassenden Einblick in die Qualität von echtem Furnier gibt. Das Heft macht deutlich, dass Wuchsmerkmale keine Produktfehler sind, wie viele Verbraucher glauben, sondern natürliche Merkmale, die ein furniertes Möbelstück erst zu einem charaktervollen Unikat machen. Das Themenheft ist auch auf der Website der Verbraucher Initiative unter [www.verbraucher.org](http://www.verbraucher.org) eingestellt.

### **Gezielte Pressearbeit und Expertenforum im Internet**

Die Einzigartigkeit der natürlichen Wuchsmerkmale aufzuzeigen und damit das Furnier-Image positiv zu verändern, war auch das Ziel von zwei weiteren Kooperationen mit großen Online-Medien. Ein Special über sechs Monate im Internetportal [www.livingathome.de](http://www.livingathome.de) informierte ausführlich über die Besonderheiten von furnierten Möbeln und die Vorteile von echtem Holz.

Eine weitere online-Kooperation mit dem Medium Küchenwelt bot Verbrauchern zusätzlich zu umfassenden Informationen die Gelegenheit, Fragen rund um Furnier zu stellen. Die IFN beantwortete im Internetforum auf [www.kuechenwelt-online.de](http://www.kuechenwelt-online.de) sechs Monate lang alle Fragen und gab Tipps, beispielsweise zu Verwendungsmöglichkeiten und Pflege von Furnier. Die große Resonanz und die Vielfalt der Fragen machte deutlich, wie groß das Interesse der Verbraucher an Furnier ist. Ergänzt wurden diese Kooperationen durch zahlreiche Pressemitteilungen und Sonderveröffentlichungen in Fach- und Publikumszeitschriften.

Fazit: Die intensiven Marketingaktivitäten haben das Siegel „Furnier – Echt Holz“ als wichtiges Erkennungszeichen für Qualität beim Möbelkauf im

Bewusstsein von Handel, Handwerk und Verbrauchern verankert. Das Zeichen schafft Transparenz im Markt und stärkt das Image von Furnier als einzigartiges und hochwertiges Naturprodukt. Vor diesem Hintergrund wird die IFN ihre Informationskampagne in 2007 in vollem Umfang mit Unterstützung des Holzabsatzfonds fortsetzen.

### **Informationsangebot über Homepage [www.furnier.de](http://www.furnier.de)**

Ein umfassendes Informationsangebot für Verbraucher und Fachleute bietet die aktualisierte Internetseite der Initiative Furnier+Natur e.V.. Interessierte erfahren hier alles rund um Furnier, seine Herstellung und Pflege sowie über das Furnierzeichen. Darüber hinaus erhalten sie Einblicke in die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten von Furnier – vom Wohnraum über die Küche bis zum Büro. Zusätzlich bietet die Website die Adressen von Möbelhäusern und Schreinereien in ganz Deutschland, die das Zeichen „Furnier – Echt Holz“ verwenden. Die Homepage wurde 2006 aktualisiert. Neu sind ausführliche Informationspakete über Wuchsmerkmale mit vielen Beispielen und Bildern, Impressionen rund ums Wohnen mit Furnier, das Thema „Charakter der Holzfarben“ und vieles mehr.

Auch für 2007 ist eine Überarbeitung vorgesehen: Das Fachwissen Furnier wird aufbereitet, die Bereiche Fußböden und Türen im Kapitel Wohnen werden neu aufgenommen und das Kapitel IFN überarbeitet.

Die Besucherstatistik der Homepage hatte sich im vergangenen Halbjahr von 3.865 im April 2006 auf 7.750 Besucher im März 2007 erhöht.

### **Mitgliederversammlung rüstet die Initiative Furnier+Natur e.V. für die Zukunft**

Die Mitgliederversammlung der IFN hat am 21. Juni 2006 in Eisenach einstimmig eine neue Satzung beschlossen, die die Mitgliederstruktur neu gliedert und die IFN durch die Einrichtung der Fördermitgliedschaft für neue Zielgruppen öffnet. So können jetzt alle Kooperationspartner der IFN-Furniersiegelkampagne Fördermitglied werden.



### **Aussichten 2007**

Mit Fördermitteln des Holzabsatzfonds kann die Furniersiegelkampagne auch 2007 in vollem Umfang fortgesetzt werden.

Die IFN wird als neue Zielgruppe auch die Architekten in ihre Kampagne einbinden.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten steht der 11. Europäische Furniertag am 10. und 11. Mai 2007 im Rahmen der Interzum in Köln, der von der Initiative Furnier+Natur e.V. gemeinsam mit dem GD Holz ausgerichtet wird.





STARK | DEUTLICH | FÜHREND



Herausgeber:  
Gesamtverband  
Deutscher Holzhandel e.V.

Rostocker Str. 16  
D-65191 Wiesbaden  
Telefon: 0611 / 50 69-0  
Telefax: 0611 / 50 69-69  
E-Mail: [info@gdholz.de](mailto:info@gdholz.de)  
Internet: [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de)

Am Weidendamm 1A  
D-10117 Berlin  
Telefon: 030 / 72 62 58-00  
Telefax: 030 / 72 62 58-88  
E-Mail: [goebel@gd-holz.de](mailto:goebel@gd-holz.de)  
Internet: [www.holzhandel.de](http://www.holzhandel.de)

Vereinsregister-Nummer:  
AG Wiesbaden, VR 1754