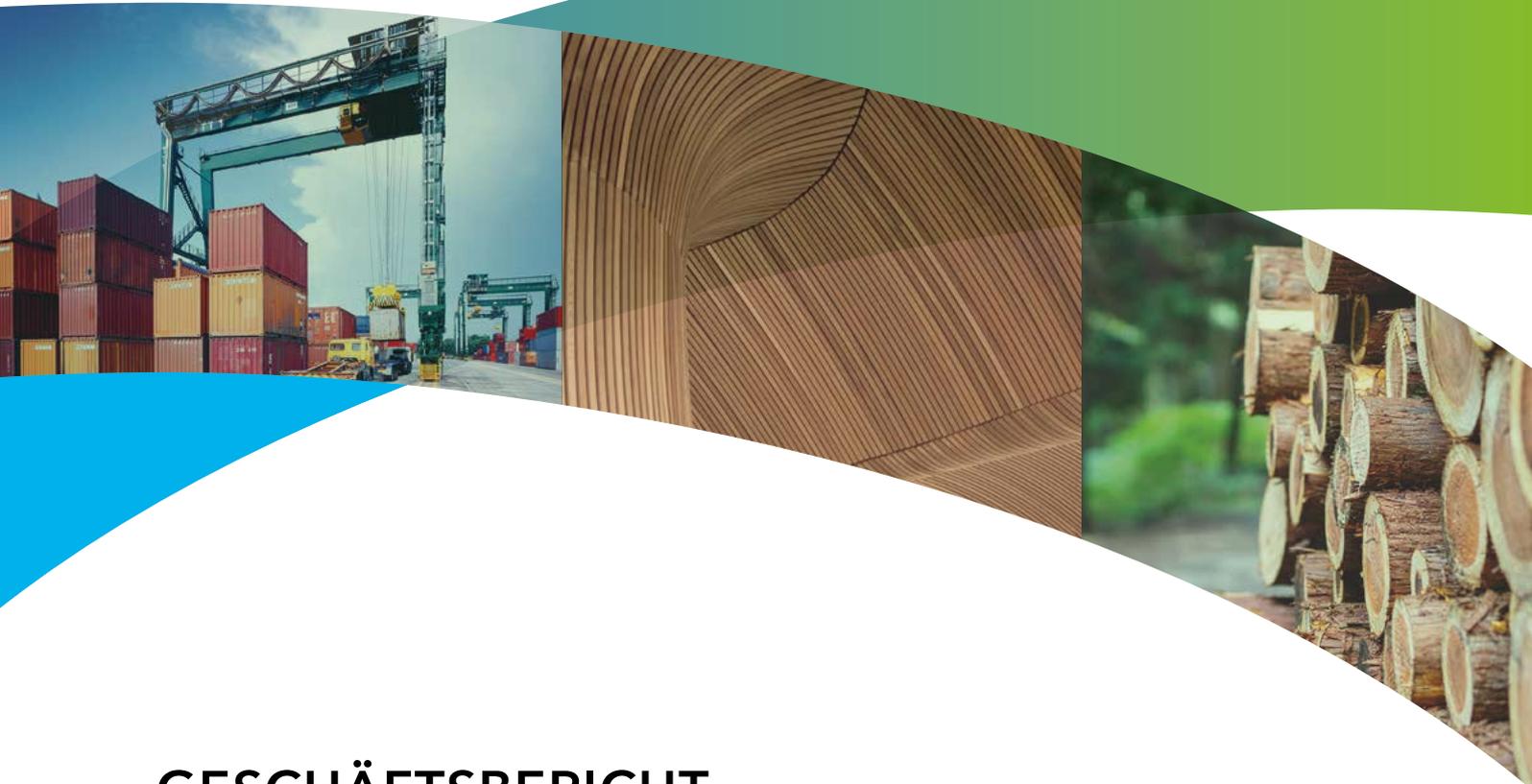


HOLZ. **HANDELN.**



**GESCHÄFTSBERICHT
2022/2023**



West Fraser



KLIMASCHUTZ EINFACH + EFFEKTIV

Unsere SterlingOSB geben Ihnen
ein CO₂-Darlehen

KLIMAPOSITIV.
Nachhaltig CO₂ speichern

 **SterlingOSB® Zero®**
Mit Sicherheit umweltfreundlich bauen

Ziel ist es, auch im Baugewerbe den Ausstoß von Treibhausgasen auf null zu senken. Unsere in Europa hergestellten OSB-Platten sind **+klimapositiv+** und können somit zum Ausgleich kalkulatorisch in der Gebäudebilanz angesetzt werden.

KLIMAPOSITIV. Nachhaltig CO₂ speichern

www.Westfraser.com | www.SterlingOSB.de



Verkauf: Tel. 00800 67226783 (kostenfrei D/A/CH)

VORWORT



Sehr geehrte Damen und Herren,

vor Ihnen liegt der aktuelle Geschäftsbericht des GD Holz. Mit diesem Geschäftsbericht möchten wir Sie über aktuelle Themen, Projekte und Dienstleistungen des GD Holz informieren.

Die Zeiten sind herausfordernd, bislang sind die Bauwirtschaft und auch der Holzhandel gut durch die letzten Jahre gekommen. In vielen Bereichen stehen die Zeichen auf Veränderung, auf die wir uns einstellen müssen. Verfügbarkeit des Rohstoffes, Digitalisierung, Personalmanagement und die aktuell unsichere politische Lage sind fordernd und auch Anlass, nach neuen Lösungen zu suchen.

Der GD Holz Geschäftsbericht ist ein Spiegel der Arbeit des Verbandes und der wichtigsten Themen, welche die Branche bewegen. Fachthemen und Veranstaltungen stehen für den GD Holz im Zentrum, dazu kommt aber auch die politische Interessenvertretung, beispielhaft gezeigt an den Interviews, die wir mit Vertretern des deutschen Bundestages geführt haben.

2023 organisieren der GD Holz und seine Tochtergesellschaft, die GD Holz Service GmbH, wieder den Branchentag Holz in Köln. Dort wollen wir mit Handel, Industrie und Dienstleistung die Stärke und den Zusammenhalt der Branche dokumentieren, die uns erfolgreich und zukunftssicher machen.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Mit freundlichen Grüßen

Thomas Goebel

Geschäftsführer

Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V.

INHALT

1	HOLZHANDEL im Wandel	5
	Voller Motivation und Tatkraft für die neuen Aufgaben: Philipp Zumsteg im Gespräch	6
	Von FLEGT zur EUTR zur EUDR	8
	EU-Verordnung entwaldungsfreie Lieferketten Stand Herbst 2022	16
	Holzwirtschaft in der Zukunft: Mitglieder des Deutschen Bundestages im Interview	20
	Keine Berührungsängste mit nichtheimischen Baumarten: Interview mit Dietmar Reith, Vorsitzender des Fachbereichs Rohholzhandel im GD Holz	24
	Tegernseer Gebräuche: Neufeststellung auf der Zielgeraden	30
	Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz: Bedeutung für den Holzhandel	32
	VOC-Bestimmungen bundesweit aufgehoben	38
	Verbandsarbeit im europäischen Kontext: Wie in Brüssel Interessenvertretung organisiert wird	44
2	Ihre starke Stimme für den Deutschen HOLZHANDEL	48
	Der GD Holz	49
	Geschäftsstelle	49
	Vorstand	50
	Fachabteilung Großhandel	51
	Fachabteilung Einzelhandel	52
	Fachbereich Außenhandel	53
	Fachbereich Rohholzhandel	54
	Fachbereich Furnierhandel	55
3	Ihr GD Holz HANDELT für eine Zukunft von morgen	56
	Ein Unternehmer im ständigen Kampf mit der Bürokratie	58
	HolzvomFach 3.0: Website erfährt kompletten Relaunch	60
	Branchentag Holz 2023: Die Vorbereitungen laufen an	62
	Innovationspreis Holz: WOODY AWARD 2023	64
4	Ihr GD Holz HANDELT – ein Rückblick	68
	Das GD Holz-/Thünen-Terrassendielen-Seminar	69
	Der Tag des deutschen Rohholzhandels 2022	73
<hr/>		
	Advertorials	
	Meister: Lindura – die Revolution des Holzbodens	14
	Kebony: Nachhaltigkeit und Fassade im Fokus	28
	MOSO®: Bali und Bambus vor den Toren Hamburgs	42

HOLZHANDEL im Wandel



VOLLER MOTIVATION UND TATKRAFT FÜR DIE NEUEN AUFGABEN: Philipp Zumsteg im Gespräch

Das Interview führte Johannes König



Philipp Zumsteg

Vorstandsvorsitzender des
GD Holz und Vizepräsident
des DHWR

Lieber Herr Zumsteg, herzlichen Glückwunsch zur Wahl zum DHWR-Vizepräsidenten. Warum haben Sie sich für dieses Amt aufstellen lassen?

Der Deutsche Holzwirtschaftsrat (DHWR) ist die Dachorganisation der deutschen Holzwirtschaft. Er vertritt die Interessen von über 70.000 Betrieben, die mit ca. 650.000 Beschäftigten einen Umsatz von etwa 120 Milliarden Euro generieren. Über die Mitgliedschaft der Spitzenverbände der Holzbranche deckt er die gesamte Wertschöpfungskette Holz ab. Ich bin mit dem Rohstoff Holz aufgewachsen und leite seit 25 Jahren die Carl Götz GmbH, eines der führenden Unternehmen in der Holzhandelsbranche im süddeutschen Raum. Durch meine tägliche Arbeit bin ich mit den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Holzwirtschaft sehr vertraut. Ferner konnte ich als Vorstandsvorsitzender des GD Holz

bereits die Interessen des deutschen Holzhandels gegenüber Politik und Gesellschaft vertreten und möchte meine Erfahrungen nun auf den DHWR übertragen. Es warten sehr herausfordernde Zeiten auf die deutsche Holzwirtschaft, da möchte ich mit Rat und Tat meinen Beitrag leisten.

Sie sprechen es an: Die Zeiten sind stürmisch, auch für die deutsche Holzwirtschaft. Welche Schwerpunkte wollen Sie in Ihrer Arbeit als DHWR-Vizepräsident setzen?

Ich möchte die Themen der gesamten Wertschöpfungskette im Blick behalten. Angefangen von der Beschaffungsfrage: Wo soll der Rohstoff Holz in Zukunft herkommen? Wie wollen wir der gestiegenen Holz Nachfrage langfristig nachkommen? Die Stilllegungsprämie für ungenutzte Forsten ist aus meiner Sicht ein

Irrweg. Welche Rolle soll dabei auch der internationale Handel einnehmen? Und in der Wertschöpfungskette weitergedacht: Mit welchen (bürokratischen) Hindernissen sind die zahlreichen kleinen und mittelständischen Unternehmen der Holzwirtschaft konfrontiert, die sie in ihrer täglichen Arbeit vor enorme zusätzliche Herausforderungen stellen? Gesunde und leistungsstarke Unternehmen sind Voraussetzung dafür, dass das große Potenzial des klimafreundlichen Rohstoffs Holz ausreichend genutzt werden kann. Abschließend möchte ich die Holz- und Leichtbaustrategie der Bundesregierung weiter voranbringen. Entgegen bisheriger Ankündigungen ist das Bauen mit Holz in den letzten Jahren komplizierter geworden, anstatt dass die Genehmigungen vereinfacht wurden. Hier möchte ich mich aktiv mit Verbesserungsvorschlägen einbringen.

Zusätzlich ist mir ein Thema besonders im Hinblick auf die zukünftigen Generationen wichtig: Das ist die Klimaschutzleistung von Holz. Ich will mich aktiv für die Kaskadennutzung von Holz einsetzen und Projekte, in denen zum Beispiel Holz recycelt wird, unterstützen. Holz ist der einzige nachwachsende Rohstoff, den wir haben und es gilt, sorgsam mit ihm umzugehen.

Das sind insgesamt sehr große Themen, die Sie sich vorgenommen haben. Wie wollen Sie diese in ihrer neuen Funktion als DHWR-Vizepräsident an Politik und Gesellschaft kommunizieren?

Ein erstes großes Projekt, das ich begleiten kann, steht bereits jetzt in den Startlöchern. Indiziert und begleitet durch DHWR-Präsident Erwin Taglieber sowie DHWR-Geschäftsführer Dr. Denny Ohnesorge wird gegenwärtig an einer großen Imagekampagne gearbeitet. Das Besondere daran ist, dass sich alle 16 im DHWR organisierten Spitzenverbände gemeinsam daran beteiligen. Das gab es in dieser Form noch nie. Am Vorbereitungsworkshop konnte ich schon teilnehmen. Uns alle verbindet die Leidenschaft für den Rohstoff Holz und wir wollen vor allem der Klimaschutzleistung von Holz noch mehr Bedeutung verleihen. An dieser Stelle bin ich Erwin Taglieber und Denny Ohnesorge dankbar, dass sie mich gleich in die Organisation dieser Imagekampagne einbezogen haben.

Ich merke, Sie sind voller Motivation und Tatkraft für Ihre neue Aufgabe. Für Ihre Tätigkeit als DHWR-Vizepräsident wünsche ich Ihnen viel Erfolg!



Der Deutsche Holzwirtschaftsrat (DHWR) ist die Dachorganisation der deutschen Holzwirtschaft. Er vertritt die Interessen von über 70.000 Betrieben, die mit ca. 650.000 Beschäftigten einen Umsatz von etwa 120 Milliarden Euro generieren. Über die Mitgliedschaft der Spitzenverbände der Holzbranche deckt er die gesamte Wertschöpfungskette Holz ab.

**DHWR
Deutscher Holzwirtschaftsrat e. V.**

Dorotheenstr. 35 (c/o HDH)
10117 Berlin
Telefon: +49 30 206069710
E-Mail: mail@dhwr.de

VON FLEGT ZUR EUTR ZUR EUDR



Ein Beitrag von

Nils Olaf Petersen

Außenhandel

petersen@gdholz.de

Die Vorteile von FLEGT sind im Holz-Außenhandel mittlerweile hinlänglich bekannt. Spätestens seit dem Zustandekommen des freiwilligen Partnerschaftsabkommens (voluntary partnership agreement – VPA) mit Indonesien in 2016 bewirkt der Aktionsplan der EU eine spürbare Erleichterung für die Importabwicklung und Erfüllung der betriebsinternen Sorgfaltspflichten gegen illegal geschlagene Ware – zumindest mit einem(!) Land. Dass seit Indonesien noch nicht weitere Länder dazugekommen sind, bemängeln die ETTF und der GD Holz seit Jahren gleichermaßen. Die Gründe dafür sind so vielschichtig wie die Lieferländer selbst, aber insbesondere die EU-Kommission und deren sich ständig ändernden Kriterien dürfen hierbei kritisch erwähnt werden.

Nun droht Ungemach von ganz anderer Seite: die EU überarbeitet die hiesige Gesetzgebung in Form der EUTR und startet mit der EUDR einen Erweiterungsprozess, der sich gewaschen hat. In der neuen VO (siehe auch Artikel von Franz-Xaver Kraft) bezieht die EU erst einmal Waren mit ein, die maßgeblich zur globalen Entwaldung beitragen, darunter Soja, Fleisch und weitere Produkte aus dem Agrarsektor. Holzprodukte sind bedauerlicherweise im neuen

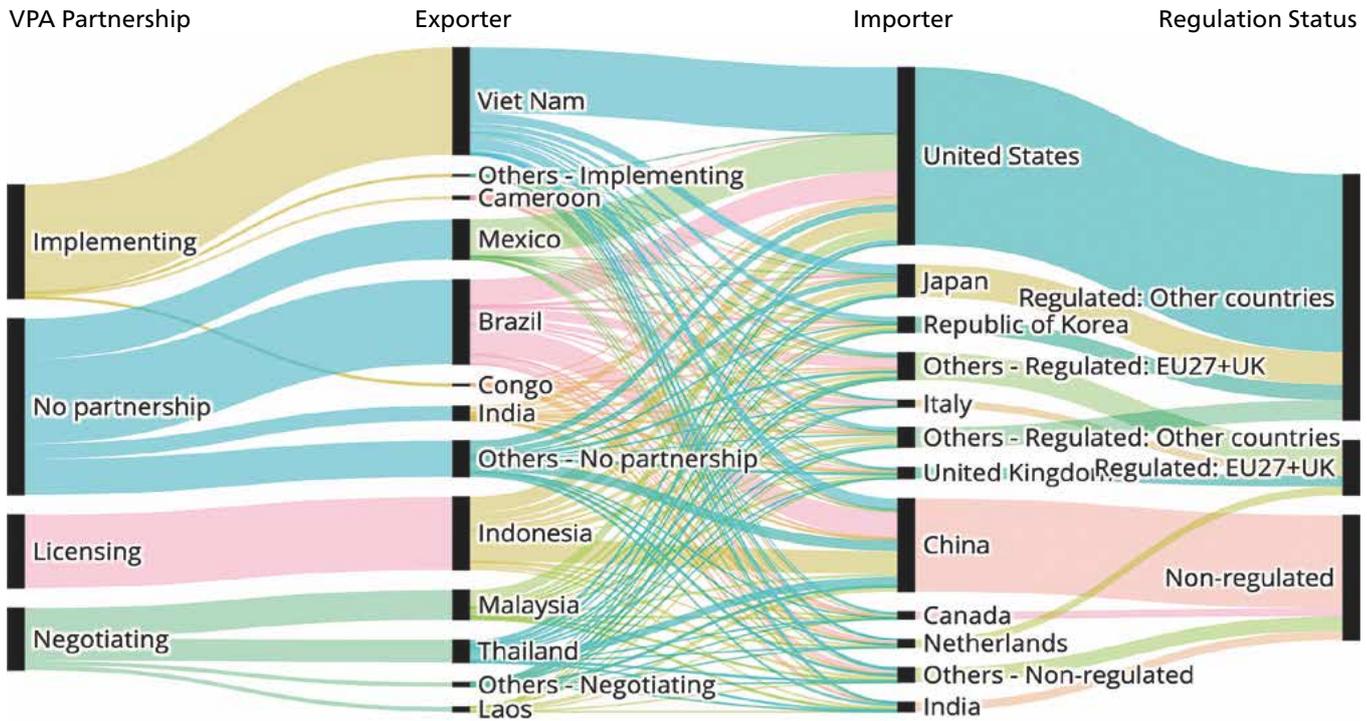
VO-Entwurf nicht ausgenommen, obwohl mit der EUTR bereits eine funktionierende Regulierung besteht. Damit sorgt der Verordnungsgeber nicht nur bei (tropischen) Lieferländern, sondern auch bei europäischen Importeuren für massives Unverständnis.

Doch zurück zum Anfang:

Der FLEGT-Prozess wurde von der EU bereits vor knapp 20 Jahren als sinnvolles Instrument entwickelt, um Schwellen- und Entwicklungsländern bei der Forstgesetzgebung und deren Durchsetzung zur Seite zu stehen und auf diesem Fundament eine entwicklungspolitisch solide Handelsbasis für Forstprodukte aus insbesondere den tropischen Ländern zu schaffen. Im Fokus stand dabei die Unterstützung, nationale Normen und Gesetze so zu etablieren und anzupassen, dass sie nicht nur legale Produktion aus dem Forstsektor ermöglichen, sondern eben dort auch zu mehr Wertschöpfung für die lokale Bevölkerung führen. Und weil diesem an sich erfolgreichen Mechanismus der internationale Handel nachgelagert ist, profitiert die EU durch den Import von legal und idealerweise auch gleich nachhaltig eingeschlagenem Holz. Ein entwicklungspolitisches Vorzeigeeinstrument.

Global Tropical Timber Trade July 2021 – June 2022

86,708 million USD

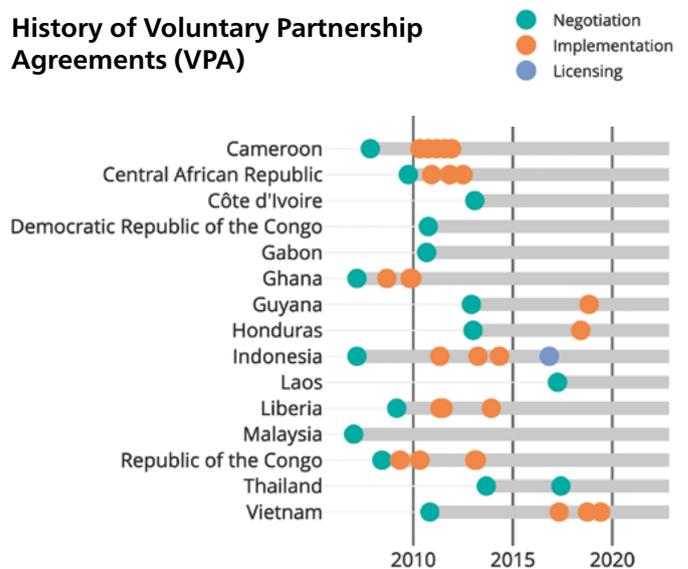


Quelle: <https://stats.flegtimm.eu/>

Dies hat dazu geführt, dass sich dem Prozess die folgenden Länder angeschlossen haben, alle mit dem Ziel, ein VPA mit der EU abzuschließen: Ghana, Republik Kongo, Kamerun, Indonesien, Zentralafrikanische Republik, Liberia, Vietnam, Honduras, Guyana, Elfenbeinküste, Demokratische Republik Kongo, Gabun, Laos, Malaysia, Thailand. Mit diesen 15 Ländern sind dem System Nationen beigetreten, die knapp die Hälfte des international gehandelten Tropenholzes bereitstellen – ein Erfolg.

Von diesen 15 haben die ersten sieben Länder erfolgreich ein VPA etabliert, allerdings fehlen noch Bausteine und Entwicklungsschritte zum TLAS. Ein nationales Lizenzierungssystem (timber legality assurance system – TLAS) ist also bis jetzt bilateral nur zwischen Indonesien und der EU ratifiziert. Auch wenn der direkte Nutzen über ein ratifiziertes VPA bisher nur bei Importen aus Indonesien voll zum Tragen kommt, ist FLEGT dennoch ein Erfolg: Die in den Ländern unter Einbeziehung der Bevölkerung getroffenen Maßnahmen helfen auf dem Weg zu einer solideren Forstwirtschaft und haben aus dem Sektor Holz längst auf andere, landwirtschaftliche Güter wie Kaffee und Kakao sowie deren produzierendes Gewerbe positiv abgefärbt.

History of Voluntary Partnership Agreements (VPA)



Quelle: <https://stats.flegtimm.eu/>

Indonesien ist sauer

Im Falle des südostasiatischen Staates gibt es also das bilaterale Übereinkommen (VPA) mit der EU, infolgedessen sämtliche Importe von dort vor dem Hintergrund der EUTR als legal geschlagene Ware betrachtet werden und im Zuge der Sorgfaltspflicht abgesehen von einer einzigen Exportlizenz zur Importfreigabe keine weiteren Maßnahmen zu treffen sind.



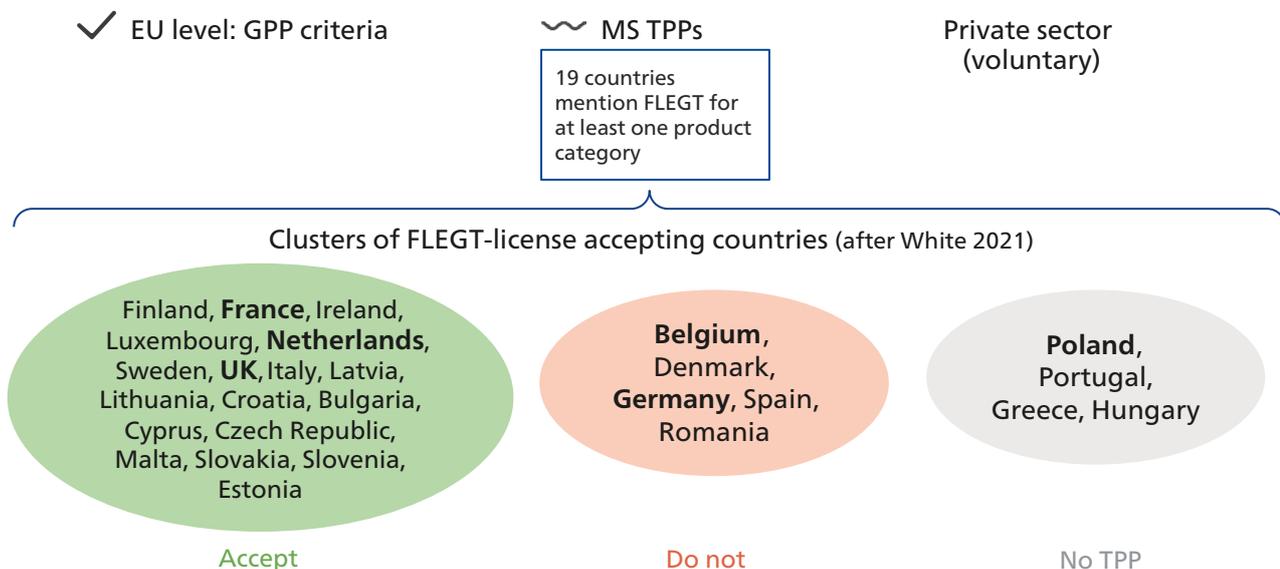
von FLEGT-Ware gefragt. Die Antwort war ernüchternd. Von 16 Ministerpräsidenten haben nur drei dem Botschafter geantwortet, von denen zwei nicht wussten, was FLEGT ist. Der Ärger ist verständlicherweise groß.

Nun kann man festhalten, dass in den letzten Jahren der Zustrom von indonesischer Ware nach Europa langsam, aber beständig zugenommen hat, angesichts der Umsetzung in Deutschland ist das jedoch ein schwacher Trost. Andere EU-Staaten halten sich an ihre Verpflichtungen und so ist es dem Botschafter ein Anliegen, auf diesen Missstand hinzuweisen. (siehe Grafik unten)

Aber es geht noch weiter: Die EU hat dem VPA als push-Mechanismus die EUTR als pull-Mechanismus gegenübergestellt und beide Vertragsrahmen sind eng miteinander verflochten, siehe oben. Das wird nun aufgeweicht, indem die EU einseitig ein neues Vertragswerk in Form der EUDR aufsetzt und darin die Bedeutung von FLEGT-Ware deutlich herabsetzt. Faktisch, so die Verhandlungsführer für die neue VO aus Deutschland, soll Ware aus Ländern mit bestehendem VPA „nur noch“ als legal in Verkehr gebracht gelten, die neue VO wird aber darüber hinausgehende Prüfungen fordern. Indonesien sieht darin einen Vertragsbruch, da das bilaterale Abkommen mit

Vertraglich festgelegt ist dabei, dass im Rahmen des VPA und der EUTR die Ware aus Indonesien in Deutschland/der EU sogar bei öffentlichen Ausschreibungen als legal und nachhaltig angesehen werden muss. Ein Großteil von EU-Staaten verfährt auch so, Deutschland hingegen nicht: Der Indonesische Botschafter hat vor ca. zwei Jahren alle 16 Ministerpräsidenten der Bundesländer angeschrieben und nach dem (rechtlich bindenden) Stand der Umsetzung zur Anerkennung

Einbeziehung von Holz mit FLEGT-Lizenz in öffentliche Holzbeschaffungsrichtlinien



Quelle: Study on FLEGT implementation in Indonesia and Europe and the implications of current and planned policy changes on timber legality and deforestation in Europe, USA and China“, [M. Sotirov, L. Berning, J. Eckelmann: University of Freiburg, Germany | A. Maryudi, A. A. Pratama, D. Laraswati: University Gadjah Mada, Indonesia]

der EU seit 2016 geschlossen, somit bindendes Vertragswerk und „green lane“ für indonesische Produkte ist. Der indonesische Botschafter in Deutschland macht bereits einen Widerspruch zu WTO-Regeln aus; die EU hingegen sieht sich im Recht, bedeutet FLEGT doch schließlich nur legal geschlagenes Holz, und nicht „entwaldungsfreies“ Holz, was die EUDR vorschreiben soll.

Weiterer Widerstand formt sich

Bisher kam Kritik an der neuen VO sowie Verbesserungsvorschläge überwiegend aus dem Europäischen Raum, transportiert an die EU-Kommission durch die europäischen Holzhandels-Dachverbände ETTF und CEI-Bois. Bei mehreren Treffen, unter anderem mit der oben bereits erwähnten indonesischen Botschaft in Berlin, bei der Carrefour du Bois in Nantes und der Hardwood Conference in Lyon hat der GD Holz mit Produzentenländern besprochen, in welcher Form aus Sicht dieser Länder Kritik am VO-Vorschlag der EU angebracht und wirksam wären.

Für die Länder steht viel auf dem Spiel: Einerseits müssen deren holzproduzierenden Unternehmen zukünftig europäischen Importeuren nachweisen, dass die zu liefernde Ware nicht zur Entwaldung beigetragen hat, weiterhin ist die Versuchung groß, schlicht in Märkte zu liefern, die diese mit Aufwand verbundenen Regulierungen nicht haben (weniger sensible Märkte). Hierbei bestünde natürlich die Gefahr, dass dann auch Lieferketten zu Stande kämen, innerhalb derer die Schlagworte Legalität und Nachhaltigkeit eher klein geschrieben würden. Das jedoch würde mit Sicherheit einen weiter fortschreitenden Waldverlust nach sich ziehen und dem international eigentlich im Konsens betrachteten Walderhalt zuwiderlaufen. Erwähnenswert in diesem Kontext ist, dass die EU sich vorbehält, eine Bewertung vorzunehmen, auf deren Grundlage Lieferländer entweder mit niedrigem, normalem oder hohem Risiko eingestuft werden, ganz gleich ob etwa deutsche Importeure aus diesen Ländern zertifizierte Ware einkaufen können oder nicht.

ANZEIGE



modul WERK

innovative Türsysteme
by vitaDOOR

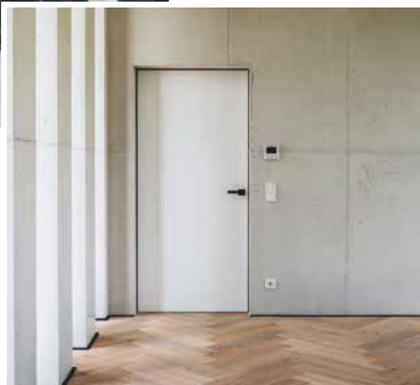
SCHWEBEND LEICHT - DIE modulWERK 1.1

Wandbündige Türsysteme mit dezenten Zargensystemen liegen weiterhin im Trend. Lediglich die aufwendige Vorabmontage der Unterzarge im Rohbau findet keine breite Akzeptanz vom Fachhandel bis hin zum Verarbeiter.

Mit modulWERK 1.1 entfällt die Unterzarge, ein 60 mm starkes Türblatt mit einer zurückliegenden Aluminium Blockzarge macht dies möglich. Nur die verputzte Öffnung messen, wir fertigen jede Tür preisneutral auf Maß, und die Aluminium Blockzarge mit nur 13 mm Ansichtsbreite kann mit einem speziell entwickelten 3D Tectus Band montiert werden. Wie alle modulWERK Türsysteme für DIN Öffnungen - ohne Durchgangsverlust - geeignet.

modulWERK - SICHTBETON

Gerade der moderne Baustil stellt Planer oftmals vor Herausforderungen, besonders bei einer Kombination aus wandbündigen Innentüren und Sichtbeton. Nicht so bei unserer modulWERK Serie 1.1 - durch unsere patentierte Bandtechnik entfallen aufwendige Putzarbeiten komplett, was eine Verwendung bei nahezu allen Baukörpern ermöglicht.








vitaDOOR

vitaDOOR GmbH & Co. KG | Hölderlinstraße 55
48703 Stadthorn | info@vitadoor.de | www.vitadoor.de



Dieser Ansatz der Länderbewertung läuft den Zertifizierungsbemühungen und auch den im Rahmen des FLEGT-Aktionsplans bereits erlangten Verbesserungen komplett zuwider.

Neben der bereits angesprochenen Haltung Indonesiens haben sich der Verband der amerikanischen Laubholzexporteure (AHEC) sowie der britische Holzhandelsverband gegen die geplante Einführung der EU-Verordnung positioniert. Hinzu kommen die ATIBT (Association Technique Internationale des Bois Tropicaux), die ins gleiche Horn stößt, wie auch der GD Holz. Dies ist insbesondere bemerkenswert, da die ATIBT gleich eine ganze Reihe von afrikanischen Lieferländern in Europa repräsentiert und die FLEGT-Initiative in den letzten Jahren mit kräftiger Unterstützung inhaltlich sowohl dort wie auch mit den Stakeholdern in der EU begleitet hat.

ATIBT geht inhaltlich auf die VO ein und bekräftigt, dass sie in ihrer jetzigen Planung handwerklich nicht gut gemacht ist sowie aus Sicht der Lieferländer die Fortschritte in Richtung legaler und nachhaltiger Lieferketten von Holzprodukten nicht ausreichend würdigt. Auch der von der EU beabsichtigte Ansatz der Länderklassifizierung ist nach Auffassung der ATIBT eher ein Anreiz, keine Produkte mehr aus Ländern zu beziehen, die als risikoreich gelten, obwohl dort sehr wohl vorbildliche und zertifizierte Produzenten am Markt tätig sind. ATIBT wird die Arbeit zur Einflussnahme fortsetzen, damit die Verordnung den

Zwängen ihrer Mitglieder und den Besonderheiten des Holzsektors Rechnung trägt.

Inhaltlich geteilt werden diese Argumente weiterhin noch von der International Tropical Timber Organisation (ITTO) mit Sitz in Yokohama, die jedoch aufgrund der eigenen Mitgliederstruktur die Kritik nicht so laut äußern kann. Dennoch vereint auch die ITTO eine Vielzahl von Produzentenländern und deren Interessen.

Das letzte Wort in der Ausgestaltung der Verordnung ist somit hoffentlich noch nicht gesprochen, wenn man bedenkt, wie groß der Druck auf die EU durch die Lieferländer noch werden kann. Der GD Holz arbeitet weiter mit seinem Dachverband ETTF und der CEI-Bois daran, dass die VO für deutsche Importeure umsetzbar und angemessen bleibt. Dabei muss stets betont werden, dass die VO im Kern positiv aufgenommen wird, da sie endlich die eigentlichen Treiber von globalem Waldflächenverlust aufs Korn nimmt, zu denen Holz mit unter 10 Prozent laut einer kürzlich veröffentlichten Studie des WWF nicht mehr zählt.

Die nächste und letzte Phase sind die trilateralen Verhandlungen zwischen der Europäischen Kommission, dem Rat und dem Parlament. Dieser Prozess wird zu einer endgültigen Fassung der EU-Verordnung über entwaldungsfreie Produkte führen, die dann wahrscheinlich Ende 2022 oder Anfang 2023 veröffentlicht wird. Bitte beachten Sie zur weiteren Information über die VO auch den Artikel des Kollegen Franz-Xaver Kraft. ■



Hektik im Hotelbetrieb – Stoßegal

Check-in, Check-out: Gäste mit Gepäckstücken kommen und gehen. Die Servicekräfte sind immer im Einsatz: Zimmer- und Zwischentüren im Hotel sind wirklich ständig in Betrieb.

Unsere Türen sind perfekt für Orte, an denen viel los ist. Die von PRÜM entwickelte Premiumkante mit Nullfugentechnik macht sie zu ästhetischen und besonders langlebigen Begleitern.

premiumkante-pruem.de



-  Erhöhte Feuchtebeständigkeit
-  Erhöhte Stoßfestigkeit (2mm Dickkante)
-  Verringerte Verletzungsgefahr
-  Reinigungsfreundlich
-  Verbesserte Langlebigkeit
-  Hochwertige Optik durch filigrane Rundkante

 **PRÜM**
Türen die zu mir passen



Alltagstauglich: Die Lindura-Dielen (HD 400) verfügen über eine AquaStop-Imprägnierung und sind gerade in ultramattlackiert besonders gut für den Einsatz in Küchen geeignet (hier: Eiche natur champagner 8922, ultramattlackiert).

Ressourcenschonend und alltagstauglich

LINDURA – DIE REVOLUTION DES HOLZBODENS

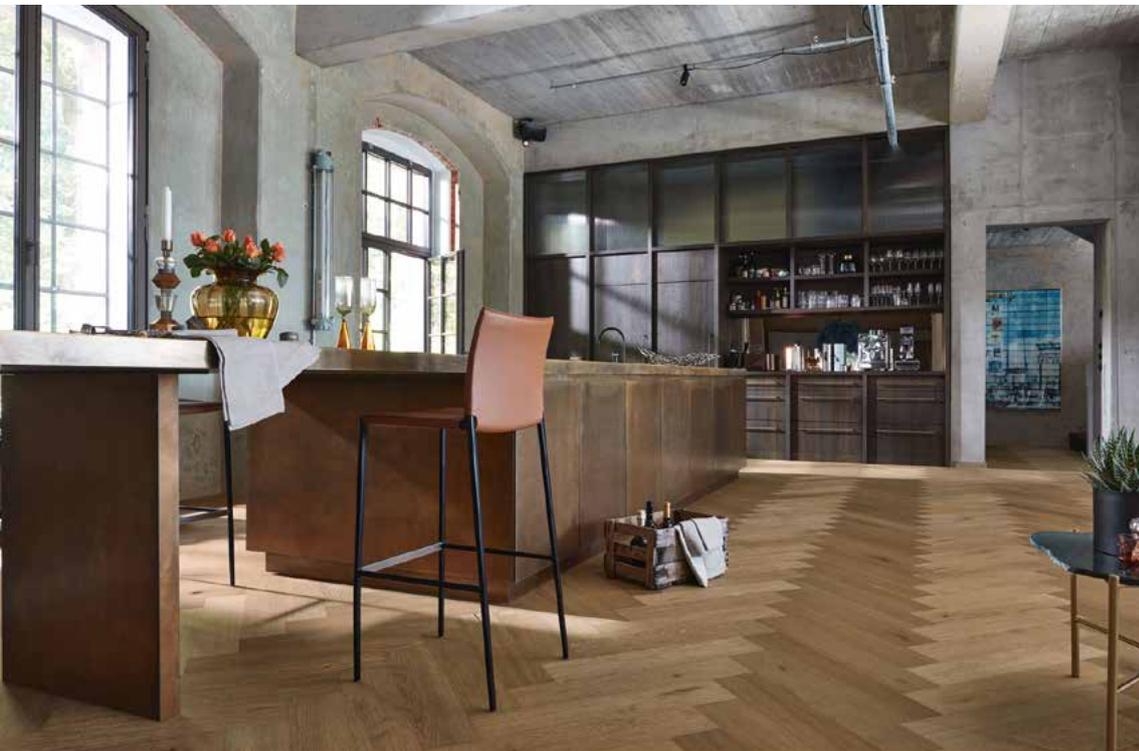
Der Lindura-Holzboden von MEISTER überzeugt mit seinem Fokus auf Nachhaltigkeit, Ressourcenschonung und Alltagstauglichkeit.

Lindura-Holzböden spielen gerade in Zeiten von Rohstoffknappheit, aber auch vor dem Hintergrund eines wachsenden nachhaltigen Bewusstseins bei den Verbrauchern ihre Vorteile aus. Für die Lindura-Oberfläche muss im Vergleich zu gängigen Mehrschichtparkett-Aufbauten nur rund 1/8 des wertvollen Rohstoffs Holz eingesetzt werden. Möglich macht dies der besondere Aufbau der Oberfläche: Wood Powder, eine Materialmischung aus feinen Holzfasern, mineralischen Bestandteilen und weiteren natürlichen Zusatzstoffen, wird mit der Echtholzdeckschicht fest verpresst und sorgt so für die besondere Eindruckstabilität des Bodens und die spezielle Optik. Verwendet wird ausschließlich PEFC-zertifiziertes Holz. Lindura punktet auch beim Thema Energiesparen: Der Boden erzielt bei schwimmender Verlegung auf einer

Warmwasser-Fußbodenheizung einen sehr geringen Wärmedurchlasswiderstand von 0,084 m²K/W (im Verbund mit der Dämmunterlage MEISTER-Silence 25 DB).



Nachhaltig und ökologisch: Für die Lindura-Oberfläche wird im Vergleich zur Parkett-Oberfläche viel weniger Holz verbraucht und damit Waldbestand geschont.



Lindura gibt es auch als klassisches Fischgrätformat: Acht Farben stehen zur Verfügung (hier: Eiche classic greige 8931, ultramattlackiert).



Das MEISTER-Lindura-Sortiment umfasst 24 Schlosodielen (jeweils 12 naturgeölt und 12 ultramattlackiert) im Format 2200 x 270 mm. Sechs der naturgeölten Oberflächen gibt es zusätzlich noch im XXL-Format 2600 x 320 mm. Die acht Fischgrätvarianten (alle ultramattlackiert) haben das großzügige Stabformat von 700 x 140 mm. Zum Einsatz kommt hier das Klicksystem UniZip, das mit einem Dielentyp auskommt.

Alle Dielenformate der überarbeiteten Kollektion HD 400 sind jetzt mit einer AquaStop-Kantenimprägnierung ausgerüstet und damit 24 Stunden wasserresistent und feuchtraumgeeignet. Alle Oberflächen wurden zudem erfolgreich auf ihre antibakterielle Wirkung getestet. Im neuen Lindura-Sortiment kommt ein speziell entwickelter, innovativer Ultramattlack (Duratec Nature) zum Einsatz. Er benetzt jede einzelne Pore bis in die Tiefe und sorgt bei geringem Pflegeaufwand für stark verbesserte Fleckenunempfindlichkeit mit Anti-Footprint-Effekt und hoher Widerstandskraft gegen Mikrokratzer und Verschleiß. Gleichzeitig verfügt Duratec Nature über ein für einen Lack ungewöhnliches ultramattes und offenporiges Erscheinungsbild sowie eine angenehme Haptik und spürbare Natürlichkeit. ■

Das Lindura-Schlosdielenformat kommt besonders in großzügigen Räumen perfekt zur Geltung (hier: Eiche lebhaft 8900, naturgeölt).

EU-VERORDNUNG ENTWALDUNGSFREIE LIEFERKETTEN

Stand Herbst 2022



Ein Beitrag von

Franz-Xaver Kraft

Monitoring Organization
und EUTR-Consulting
kraft@gdholz.de

Wie bereits im letzten Holzhandelsmagazin (Mai 2022) angekündigt, plant die EU die Einführung einer neuen Verordnung zum Stopp von „importierter Entwaldung“. Diese Verordnung soll die EU-Holzhandelsverordnung (EUTR) ersetzen und erweitert diese um einige Aspekte. Mittlerweile gibt es hier insgesamt drei Verordnungsentwürfe. Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass sich der Kreis der betroffenen Unternehmen erweitern und die Umsetzung stark verkomplizieren wird.

Die Welt hat seit 1990 10 Prozent ihrer Waldfläche verloren, etwa 420 Millionen Hektar (das entspricht der Fläche der EU). Aktuell liegt der jährliche weltweite Waldverlust immer noch bei ca. 10 Millionen Hektar (in etwa die Fläche Bayerns und Baden Württembergs zusammen). Zudem gehen 10 Prozent der durch Landnutzung weltweit verursachten Entwaldung auf das Konto von Importen in die EU.

Es ist daher naheliegend, dass die EU seit längerem versucht, gegen dieses Problem vorzugehen, unter anderem durch Einführung der EU-Holzhandelsverordnung (EUTR). Die EUTR bezieht sich aber per Definition nur auf illegalen Holzeinschlag, kann also

nichts gegen legale Entwaldung ausrichten. Zudem ist es mittlerweile wissenschaftlicher Konsens, dass die Holzwirtschaft nur einen sehr geringen Anteil am weltweiten Waldverlust hat. So werden laut einem aktuellen Artikel im Wissenschaftsmagazin Science in den Tropen zwischen 90 und 99 Prozent der Entwaldung durch die Landwirtschaft verursacht. Auch der GD Holz weist seit Jahren auf diesen Umstand hin.





Zur Lösung des Problems hat die EU-Kommission im November 2021 einen Vorschlag für eine „Verordnung über die Bereitstellung bestimmter Rohstoffe und Erzeugnisse, die in Verbindung mit Entwaldung und Waldschädigung stehen, auf dem Unionsmarkt sowie ihre Ausfuhr aus der Union und zur Aufhebung der Verordnung (EU) Nr. 995/2010“ beschlossen. Im Juni dieses Jahres wurde dann ein etwas wirtschaftsfreundlicherer Alternativvorschlag des EU-Umweltministerrats veröffentlicht. Zu guter Letzt stimmte nun das EU-Parlament im September einem sehr ambitionierten dritten Verordnungsvorschlag zu.

Nachfolgend eine Übersicht einiger für den Holzhandel relevanter Punkte der neuen Verordnung. Die allgemeinen Angaben gelten als Konsens zwischen Kommission, Rat und Parlament – es ist zu erwarten, dass diese Punkte in ähnlicher Form in der neuen Verordnung stehen werden. Bei den Unterpunkten handelt es sich um Aspekte, die nur in einem oder zwei der Vorschläge genannt werden, darüber werden die drei Gremien nun verhandeln.

Anwendungsbereich: Alle aktuell bereits in der EUTR enthaltenen Warentarifnummern.

- Rat: Komplettes Kapitel 44 (inklusive WTN 4421 „Sonstiges“).

Anwendung des Sorgfaltspflichtsystems (DDS): Bei Import, Ernte innerhalb der EU sowie Export; generell für Nicht-KMU innerhalb der Lieferkette in der EU.

- Rat: Reduzierte Sorgfaltspflicht innerhalb der EU.
- Parlament: Einmalige Anwendung des DDS pro Lieferkette ausreichend.
- Parlament: Verpflichtung zur Anwendung eines DDS auch für Finanzinstitute, die Finanzierungen für Unternehmen anbieten, deren Aktivitäten Einfluss auf Entwaldung haben.

Kriterien für die Sorgfaltspflicht: Legaler Holzeinschlag, kein Beitrag zu Entwaldung, kein Beitrag zu Waldschädigung.

- Parlament: Ausweitung auf Buschland und andere natürliche Ökosysteme.

Zu beachtende Rechtsvorschriften: Landnutzungsrechte, Umweltschutz, Rechte Dritter und einschlägige Handels- und Zollvorschriften.

- Rat und Parlament: Arbeits- und Menschenrechte.

Für die Erfüllung der Sorgfaltspflicht nötige Informationen: Abhängig vom Land des Holzeinschlags (Einteilung aller Länder in Risikoklassen). Zusätzlich: grundsätzlich GPS-Koordinaten *aller Holzherkünfte* erforderlich.

Anmeldung von Importen und Exporten: Anmeldung („Due Diligence Statement“) vor Import oder Export nötig, inklusive Bestätigung eines vernachlässigbaren Risikos und GPS-Koordinaten aller Holzherkünfte.



- Parlament: Due Diligence Statement muss Informationen über die durchgeführte Sorgfaltspflicht und Begründung für die Risikoeinschätzung enthalten und an alle nachgelagerten Firmen weitergegeben werden.

Behandlung von FLEGT- und CITES-Ware: FLEGT-Ware erfüllt die Anforderungen hinsichtlich Legalität; Entwaldung und Waldschädigung müssen geprüft werden. Bei CITES-Ware müssen sowohl Legalität als auch Entwaldung und Waldschädigung geprüft werden.

Begründete Bedenken Dritter: Behörden müssen begründeten Bedenken Dritter (z. B. NGOs) nachgehen und betroffene Firmen prüfen.

Weitere Punkte:

- Kommission und Parlament: Jeder mit berechtigtem Interesse (z. B. NGOs) hat das Recht, Entscheidungen der Behörden gerichtlich anzufechten.
- Parlament: Einführung einer öffentlichen „Schwarzen Liste“ mit Unternehmen, die gegen die Verordnung verstoßen haben.

Seit Anfang Oktober findet nun der sogenannte Trilog statt, in dem Kommission, Rat und Parlament über die genaue Ausgestaltung der Verordnung verhandeln. Die tschechische Ratspräsidentschaft hat erklärt, dass sie einen Abschluss des Verfahrens noch in diesem Jahr anstrebt. Danach wird es eine Übergangsfrist von

12 bis 18 Monaten geben, nachdem die neue Verordnung umgesetzt werden muss (ca. Anfang bis Mitte 2024).

Sowohl GD Holz als auch ETTF (European Timber Trade Federation) begrüßen das grundsätzliche Ziel der geplanten Verordnung, „importierter Entwaldung“ einen Riegel vorzuschieben. Bereits in der Konsultationsphase mit der Kommission haben die beiden Verbände intensiv mitgearbeitet und ihre Forderungen eingebracht. Die Verbände arbeiten weiterhin daran, einen bürokratischen Mehraufwand für die überwiegend mittelständisch orientierten europäischen Holzimporteure zu vermeiden. Bereits jetzt sind die Unternehmen mit der Durchführung der EUTR stark belastet.

Unsere Forderungen im Einzelnen:

- Es wird gefordert, dass die geplante Geolokalisierung konkreter definiert und an die jeweiligen örtlichen Gegebenheiten angepasst werden muss. Aus Sicht der Importeure ist die Geolokalisierung in vielen Fällen nur mit viel Aufwand möglich. Sie sollte daher zumindest für Importeure aus sicheren Herkunftsländern nicht angewendet werden.
- Die Anwendung der Sorgfaltspflicht soll wie bei der EUTR ausschließlich auf die Importeure begrenzt bleiben. Der bürokratische Aufwand mit Informationssammlung, Risikobewertung und

Risikominderung sollte nicht über die Anforderungen der EUTR hinausgehen. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen bedeutet die Umsetzung bereits jetzt einen enormen Aufwand.

- Falls Informationen innerhalb der Lieferkette weitergegeben werden sollen, muss der Daten- und Lieferantenschutz gewährleistet sein.
- Der Verordnungsentwurf sieht vor, dass auch Finanzinstitute in den Rahmen der Verordnung aufgenommen werden sollen, dies halten wir in den meisten Fällen nicht für sinnvoll. Es ist zu befürchten, dass viele Finanzinstitute den zusätzlichen Aufwand für Kunden im Holzbereich scheuen und diese nicht mehr bedienen werden.
- Die EUTR hat gezeigt, dass Verstöße gegen die EUTR in der Regel auf fehlerhafter Dokumentation beruhen, Fälle von illegalem Holzeinschlag können nur in den seltensten Fällen nachgewiesen werden. Die mögliche Einführung einer „Schwarzen Liste“ sehen wir vor diesem Hintergrund sehr kritisch.
- Die EUTR hat zur massiven Marktverzerrung zugunsten mitteleuropäischer Importeure geführt. Es muss sichergestellt werden, dass die neue Verordnung überall in der EU gleich streng umgesetzt wird.
- Abschließend muss darauf hingewiesen werden, dass vor dem Hintergrund der aktuellen globalen Situation insbesondere durch exorbitant steigende Energiekosten jede weitere administrative Hürde auf das absolut notwendige Maß reduziert werden muss.

Die GD Holz Service GmbH wird ihr Sorgfaltspflichtsystem an die neue Verordnung anpassen, sobald der finale Gesetzesvorschlag vorliegt. Dies geschieht im Austausch mit den zuständigen Behörden. Dadurch wird gewährleistet, dass unsere Importeure auch in Zukunft alle rechtlichen Vorgaben bestmöglich umsetzen können. ■

ANZEIGE

Futura - Herstellung mit Leidenschaft und Stil



+49 (0) 951 917 888-0 | info@futurafloors.de

 **futurafloors**

HOLZWIRTSCHAFT IN DER ZUKUNFT

Mitglieder des Deutschen Bundestages im Interview

Die Interviews führte Johannes König, GD Holz



1. Karlheinz Busen: Weltweit bekommen deutsche Waldbewirtschafter höchste Anerkennung für unsere nachhaltige Waldbewirtschaftung. Die Stärkung der regionalen Wald- und Holzwirtschaft trägt dazu bei, dass Holz aus heimischen Wäldern wertvoll verarbeitet wird. Importe von ausländischem Holz erweitern unsere Produktpalette und tragen zur Verstärkung der Holznutzung bei. Stürme, verheerende Waldbrände und leider auch die Abholzungen des Regenwaldes führen jedoch zur weltweiten Verknappung des Rohstoffes – die Stärkung regionaler Lieferketten wird daher ein zentrales Instrument bleiben. Vorschläge, hierzulande Waldflächen stillzulegen und stattdessen Holz aus dem Ausland zu importieren, lehne ich ausdrücklich ab.

2. Karlheinz Busen: Der Wald der Zukunft wird aktiv bewirtschaftet, wodurch CO₂-Zuwachs und damit die Klimaschutzleistung steigt. Bei der Baumartenmischung ist Nadelholz eine wichtige Komponente, weil es für das Bauen mit Holz wesentlich ist. Um den Wald optimal ans Klima anzupassen, wird den Bewirtschaftern größtmöglicher Handlungsspielraum gewährt:



Karlheinz Busen MdB

FDP, Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion für Jagd und Forst



1 ■ FRAGE – GD HOLZ:
Wir erwarten eine anhaltend steigende Holznachfrage. Holz gilt als Klimaschützer. Die Beschaffung allein durch regionale Lieferketten wird nicht ausreichen. Welche Rolle spielen für Sie Importe aus dem Binnenmarkt und weltweit?

Fremdländische Sorten werden nicht diskriminiert, sondern können standortgerecht eingesetzt werden. Wenn die Situation es erfordert, können Pflanzenschutzmittel eingesetzt werden. Für das Wild stellt der Wald der Zukunft einen gesunden Lebensraum dar. Die Wälder der Zukunft sind vielfältig und fähig, dem Klimawandel Stand zu halten. //



2.

FRAGE – GD HOLZ: Wie sieht für Sie der Wald der Zukunft aus?



1. Hermann Färber: Die Gesetzgebung in Deutschland garantiert eine nachhaltige Waldbewirtschaftung. Darüber hinaus belegen freiwillige Zertifizierungssysteme wie FSC oder PEFC weitergehende ökologische und soziale Standards in der Bewirtschaftung. Doch auch bei Importen von Holz und Holzzeugnissen aus Drittstaaten muss sichergestellt sein,



Hermann Färber MdB

CDU, Vorsitzender des Ausschusses für Ernährung und Landwirtschaft

2. Hermann Färber: Unsere Wälder müssen resilient gegenüber den vielen Schadereignissen werden, subsidiär in ihrem Beitrag zum Klimaschutz und gleichzeitig rentabel als Ökosystemdienstleister und Wirtschaftsfaktor sein.

Über 380.000 Hektar Fläche müssen in Deutschland wieder aufgeforstet und in klimastabile standortangepasste Mischwälder mit einem hohen Laubbaumanteil umgebaut werden. Weiterhin braucht der Wirtschaftswald schnell wachsende Nadelhölzer, um den wachsenden Bedarf an Holz und Holzprodukten zu decken, denn Holz ersetzt energieintensivere Baumaterialien wie Zement, Aluminium oder Stahl und trägt in der energetischen Verwendung auch zu einer fossil-unabhängigen Energiewende bei.

Geleitet von dem Grundsatz „Schützen durch Nützen“ muss die nachhaltige Waldbewirtschaftung weiterhin gewährleistet und Flächenstilllegungen vermieden werden. //



Isabel Mackensen-Geis MdB

SPD, Sprecherin der SPD-Bundestagsfraktion für Jagd und Forst



1. Isabel Mackensen-Geis: Holz als heimischer und gefragter nachwachsender Rohstoff ist nur begrenzt verfügbar. Mit der Erarbeitung einer Biomassestrategie werden wir das nachhaltig verfügbare Biomassepotenzial analysieren sowie eine sinnvolle Abwägung des zukünftigen Einsatzes des begrenzten Rohstoffs vornehmen. Holz sollte ausschließlich nachhaltig produziert und zukünftig nur klima- und umweltgerecht genutzt werden.

Der Import von Holz darf nur unter Berücksichtigung sozialer, ökologischer und auch ökonomischer Effekte in den Herkunftsländern erfolgen. Auch der Frage einer global gerechten Verteilung müssen wir uns stellen. Importe aus illegalem Holzeinschlag müssen vermieden werden. Im Koalitionsvertrag haben wir uns darüber hinaus zur Unterstützung entwaldungsfreier Lieferketten verständigt.

2. Isabel Mackensen-Geis: Um der Klima- und Biodiversitätskrise zu begegnen, brauchen wir anpassungsfähige, resiliente und produktive Wälder, die uns auch in Zukunft die vielfältigen Ökosystemleistungen für die Gesellschaft bereitstellen. Ein arten- und strukturreicher Mischwald ist die Voraussetzung dafür, dass unser Wald als Klimaschützer Nummer 1 bereitsteht, den nachwachsenden Rohstoff Holz im ausreichenden Maß zur Verfügung stellt, als Lebensraum für eine Vielzahl von Tier- und Pflanzenarten bereitsteht und natürlich als Arbeitsort die regionale Wertschöpfungskette stärkt.

1

FRAGE – GD HOLZ:

Wir erwarten eine anhaltend steigende Holznachfrage. Holz gilt als Klimaschützer. Die Beschaffung allein durch regionale Lieferketten wird nicht ausreichen. Welche Rolle spielen für Sie Importe aus dem Binnenmarkt und weltweit?

Es gilt nun, im Spannungsfeld zwischen wirtschaftlicher Nutzung, ökologischer Tragfähigkeit sowie dem gesellschaftlichen Anspruch, Antworten auf die vermeintlichen Zielkonflikte zu geben. Hier haben wir dicke Bretter zu bohren. //



Niklas Wagener MdB

Bündnis 90/Die Grünen, Sprecher der Grünen-Bundestagsfraktion für Jagd und Forst



1. Niklas Wagener: Je weiter der Weg, desto geringer ist die klimapositive Wirkung des Rohstoffes Holz. Insbesondere wenn es durch Sulfurylfluorid be-
gast wird – die allein in Deutschland entstehenden Emissionen entsprechen in etwa denen des innerdeutschen Flugverkehrs. Es zeigt sich also, dass regionale Lieferketten ausgebaut werden müssen, hierzu müssen mittelfristig die stoffliche Verwertung weiter priorisiert und die Kaskadennutzung ausgebaut werden. Je länger Holzprodukte im Kreislauf zirkulieren, desto besser für das Klima. Eine der Hauptaufgaben von Holz wird sein, Stahl und Zement zu substituieren



2.

FRAGE – GD HOLZ:
Wie sieht für Sie der Wald der Zukunft aus?

und dadurch sein ganzes Klimaschutzpotenzial zu entfalten. Es liegt in unserer Verantwortung, die Klimaleistung zu maximieren und dabei darauf zu achten, die Biodiversität nicht aus den Augen zu verlieren und auf verantwortungsvolle Quellen zu setzen.

2. Niklas Wagener: Der Wald der Zukunft ist ganz klar ein Mischwald und wird als Dauerwald bewirtschaftet. Die jüngere Zukunft hat gezeigt, dass die laubholzbetonten Mischwälder mit den Folgen des Klimawandels wesentlich besser zurechtkommen, sie sind deutlich resilienter. Darauf müssen wir bauen, wenn wir auch noch in Zukunft einen Wald haben wollen, den wir nachhaltig bewirtschaften können. Für mich ist ganz klar: Wir brauchen den Wald und seine Leistungen, zu denen auch das Holz zählt! Um den Wald im Kampf gegen den Klimawandel nicht zu verlieren, sondern weiterhin verlässlich an unserer Seite zu haben, müssen wir den Waldumbau hin zu ökologisch wertvollen Wirtschaftswäldern weiter forcieren. ■

ANZEIGE

Parkettböden.
Werthaltig. Natur pur.



Bei uns gibt es nur das Original!

Wussten Sie, dass Sie mit einem BOEN-Parkettboden ein Produkt aus nachhaltigen Rohstoffen kaufen? Ein Produkt, gemacht aus echtem Holz, bei dem jede Diele einzigartig ist.

Wählen Sie aus einer Vielfalt an Holzfarben, Formaten, Oberflächen und profitieren Sie von den Vorteilen, Partner eines führenden europäischen Spezialisten für Holzfußböden zu sein.

 **BOEN**
YOUR STYLE · YOUR FLOOR

boen.com



KEINE BERÜHRUNGSÄNGSTE MIT NICHTHEIMISCHEN BAUMARTEN

Interview mit Dietmar Reith, Vorsitzender des
Fachbereichs Rohholzhandel im GD Holz

Das Interview führte Jörg Schwabe, GD Holz



Dietmar Reith

Inhaber Forstunternehmen Reith e. K. und Vorsitzender des Fachbereichs Rohholzhandel im GD Holz

GD Holz: Herr Reith, Sie sind Inhaber des Forstunternehmens Reith e. K. in Heugrumbach. Können Sie uns ein wenig zu sich und Ihrem Unternehmen sagen?

Dietmar Reith: Begonnen hat die Entwicklung vor nunmehr 40 Jahren. 1982 habe ich meine Ausbildung zum Forstwirt begonnen. Daran anschließend arbeitete ich bis 1989 bei den bayerischen Staatsforsten. Nach dieser Tätigkeit erfolgte die Firmengründung 1989 als Unternehmen der Holzbringung. Ab 1994 haben wir unseren Kunden die hochmechanisierte Holzernte erstmals angeboten. Im gleichen Zuge wurde auch die Handelstätigkeit aufgenommen: anfangs mit dem Holzkauf auf dem Stock und dem „klassischen“ Holzhandel. Ab 1998 kam noch der Holztransport als weiteres Standbein hinzu ebenso wie die Produktion von Hackschnitzeln und Brennholz. Die letzte Erweiterung unseres Portfolios erfolgte 2010, als wir zusätzlich mit der Betreuung kommunaler Wälder begannen. In all diesen Bereichen sind wir bis heute weiterhin tätig.

GD Holz: Die aktuelle Forstpolitik der Bundesregierung und der EU führt nach Einschätzung vieler Experten voraussichtlich zu einer Verknappung an heimischem Rohholz für die Holzbranche. Wie schätzen Sie die Folgen für das Cluster Forst & Holz ein?

Dietmar Reith: Meiner Meinung nach werden die Folgen gravierend sein, wenn die aktuellen Kalamitäten auslaufen. Denn dadurch werden die aktuell zwangsläufig auf dem Markt verfügbaren Rohholzmengen verschwinden. Zu diesem Zeitpunkt dürfte sich das Holzangebot aufgrund der beschlossenen und geplanten Maßnahmen zusätzlich drastisch verknappen, was alle beteiligten Unternehmen vor große Herausforderungen stellt. Tragischerweise sorgen also die aktuellen Probleme und Schwierigkeiten in Form der Kalamitäten für ein ausreichendes Rohstoffaufkommen. Doch die immer weniger werdenden Fichtenbestände sorgen auf Dauer für abnehmende Kalamitätsholzmengen und genau dann benötigen wir eigentlich mehr Holz, um die stetig steigende Nachfrage auch decken zu können, die beispielsweise durch die sehr zu begrüßende Holzbauoffensive eintreten wird.

GD Holz: Aktuell also eine angespannte Situation durch die Kalamitäten, dafür aber genug Holz. In absehbarer Zeit dann das Gegenteil. Das Cluster Forst & Holz steht demnach vor großen Aufgaben. Vor welchen Herausforderungen stehen die Unternehmen des Rohholzhandels im Speziellen?

Dietmar Reith: Wenn die zuvor beschriebene Konstellation eintritt, befindet sich der Rohholzhandel in der „Sandwichposition“ zwischen dem Forst und der abnehmenden Industrie. Dabei wird der Druck durch die verringerten Angebotsmengen auf unsere Branche immer größer. Wirtschaftlich wird es also deutlich schwieriger.

GD Holz: Wie sollte Ihrer Meinung nach die Branche auf diese große Herausforderung am ehesten reagieren?

Dietmar Reith: Ich halte es für unabdingbar, dass wir uns als Unternehmen entsprechende Alleinstellungsmerkmale suchen und uns in diesen gut aufstellen. Dies sind beispielsweise Dienstleistungen, die der Waldbesitzer benötigt. Ein „einfaches“ Handeln mit Rohholz wird künftig voraussichtlich nicht mehr ausreichend für den unternehmerischen Erfolg sein.





Hinzu kommt die Erfahrung, dass bei knapper werdendem Rohholzangebot der Handel in der Wertschöpfungskette leider zunehmend übergangen und das Holz dementsprechend direkt vermarktet wird, also unmittelbar vom Forst an die Abnehmer verkauft wird. Wenn durch eine Kalamität ein Überangebot an Holz vorhanden ist, dann ist der Rohholzhandel noch von großer Bedeutung, da er die aufwendige Vermarktung und die dazugehörigen Dienstleistungen allesamt aus einer Hand anbieten kann.

GD Holz: Der Waldumbau ist politisch gewollt und sicherlich auch klimawandelbedingt vielerorts notwendig. In welchen Baumarten sehen Sie persönlich künftig das größte Potenzial?

Dietmar Reith: Wenn sich der Klimawandel weiterhin so zeigt, wie in den vergangenen Jahren bereits angedeutet, wird sich die Lage im Wald drastisch verschärfen. Mit den hohen Temperaturen und dem ausbleibenden Niederschlag kommen unsere heimischen Baumarten einfach nicht mehr zurecht. Mit solchen Kombinationen gibt es wohl keinen klimastabilen Wald.

Daher denke ich, dass wir keine Berührungsängste mit nichtheimischen Baumarten haben dürfen. Wir sollten dringend eine Vielzahl an Baumarten anpflanzen und ausprobieren. Die Suche nach geeigneten Baumarten muss unbedingt frei von Ideologie gedacht

und ergebnisoffen angegangen werden. Dabei darf aber auch auf keinen Fall die von selbst entstehende Naturverjüngung ignoriert werden. Wenn sich also beispielsweise junge Fichten auf geeigneten Flächen selbst etablieren, sollten diese Areale unbedingt gepflegt und bewirtschaftet werden.

Leider wird es natürlich auch einige Rückschläge geben, aber am Ende wird sich diese Risikostreuung im Wald hoffentlich lohnen, weil wir geeignete Baumarten finden können.

Wichtig ist, dass wir dies unbedingt möglichst bald angehen. Schließlich dauern derlei Versuche mindestens einige Jahrzehnte. Man sieht dies beispielsweise bei der Douglasie, die in Deutschland um 1880 erstmalig flächig angepflanzt wurde. Und bis heute streiten sich die beteiligten Seiten, ob die Douglasie bei uns eine Berechtigung hat oder nicht. Aus meiner Sicht absolut zu Unrecht, denn die Douglasie ist keine invasive Baumart, wie es oft behauptet wird.

GD Holz: Nicht nur die Zukunft des Waldes sorgt für Sorgenfalten. Auch die derzeitige Entwicklung der Energiepreise macht vielen zu schaffen. Was sind die Auswirkungen für die Unternehmen des Rohholzhandels?

Dietmar Reith: Der Rohholzhandel leidet primär unter den stark gestiegenen Kosten der Verbrauchsstoffe, allen voran den Kosten für den Treibstoff. Aktuell können wir schätzungsweise maximal 60 Prozent

der Kostensteigerungen an die Abnehmer weitergeben. Die Kostenentwicklung drückt also bereits jetzt stark auf die Ertragszahlen. Sollte diese Entwicklung ungebremst weitergehen, werden zunehmend mehr Unternehmen darunter leiden. Die Rohholzhändler sind hier aber nicht alleine betroffen. Uns geht es hier wie allen anderen Unternehmen, die einen Fuhrpark und andere energieintensive Geschäftsbereiche betreiben.

GD Holz: Neben den politischen Rahmenbedingungen und Herausforderungen stehen viele Unternehmen auch vor dem Problem, genügend Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden. Worauf sollte Ihrer Meinung nach unbedingt geachtet werden, um als Arbeitgeber attraktiv für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu sein?

Dietmar Reith: Die Situation ist ohne Frage sehr schwierig. In unserem Unternehmen folgen wir bei dem Thema der Mitarbeiterattraktivität unserer eigenen Erfahrung: Diese hat gezeigt, wie wichtig es ist, regional tätig zu sein und zu bleiben. Dadurch können wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine heimatnahe Anstellung ermöglichen, was dem Privatleben zugute kommt. Der Vorteil des Rohholzhandels ist hierbei, dass er ohnehin in der Regel regional tätig ist. Darüber hinaus ist unbedingt die Bezahlung fairer und leistungsgerechter Löhne notwendig. Außerdem spielt die Wertschätzung eine wichtige Rolle. Als Arbeitgeber sollte man auf die Belange und Anliegen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglichst gut und intensiv eingehen.

GD Holz: Herr Reith, Sie sind im vergangenen Jahr erstmalig zum Vorsitzenden des Fachbereichs Rohholzhandel im GD Holz gewählt worden. Was ist Ihre Motivation für dieses Ehrenamt?

Dietmar Reith: Ich bin schon immer ehrenamtlich tätig gewesen, sei es in der Kirche, der Kommune oder musikalisch. Für mich ist es wichtig, für die Allgemeinheit ehrenamtlich tätig zu sein. Daher gehören Ehrenämter für mich einfach dazu.

Im GD Holz verfolge ich dabei den Anspruch, den Rohholzhandel im Verband so zu positionieren, dass er im gesamten Cluster Forst & Holz deutlich wahrgenommen wird. Schließlich ist der Rohholzhandel das Bindeglied zwischen den Akteuren im Wald und der Industrie und mit seinen vielseitigen Dienstleistungen

Forstunternehmen Reith e.K

- **Gründung des Unternehmens: 1989**
- **Tätigkeitsfelder:**
Holzeinschlag, Holzrückung, Selbstwerbung, Rohholzhandel, Holztransport, Hackschnitzelproduktion, Brennholzproduktion
- **Mitarbeiteranzahl: 35**
- **Details zum Maschinenpark:**
3 Harvester
4 Rückezüge
1 Mobilhacker
15 LKW (Kurzholz-LKW, Langholz-LKW, Containerzüge)
Brennholzspaltanlage
Trockenkammer
- **Sonstiges/Besonderheit:**
2 ha befestigtes Firmengrundstück:
Nutzung als Kommissionierungsfläche der gehandelten Sortimente

www.forstunternehmen-reith.de

ein wichtiger Bestandteil der Wertschöpfungskette „Forst und Holz“. Dazu gehört es auch, die Veranstaltungen des Fachbereichs interessant und attraktiv zu gestalten. So gewinnt man schließlich auch wieder mehr Besucher – und es schadet sicherlich niemandem, an einer Veranstaltung teilzunehmen. Schließlich kehrt man immer um einige Erkenntnisse reicher in das eigene Unternehmen zurück. In der Schlussfolgerung denke ich, dass erfolgreiche Veranstaltungen und eine gute Wahrnehmung einen Verband auch attraktiver machen für die Unternehmen, die noch nicht Mitglied sind. Und eine wachsende Zahl an Mitgliedern ist für den gesamten Verband positiv.

GD Holz: Herr Reith, haben Sie vielen Dank für Ihre Zeit und das interessante Gespräch!



Für große Holzterrassen ist Kebony aufgrund der besonderen Haltbarkeit interessant. | Foto: Kebony/René Sievert

NACHHALTIGKEIT UND FASSADE IM FOKUS

Auch in schwierigen Zeiten wachsen und die eigenen Stärken herausarbeiten – das hat sich Kebony für 2023 vorgenommen. Erst kürzlich ernannte der Holzhersteller Andreas König zum neuen internationalen Chief Sales Officer (CSO) und komplettierte damit das von Belgien aus agierende Führungsteam. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) wird die gute Marktposition des Unternehmens ausbauen, sich dem Thema Commercial Excellence annehmen und die internen und externen Prozesse weiter verbessern.

Noch mehr Sales-Power mit Fokus auf Fassade

Öffentliche Projekte und der Trend zur Holzfassade haben das Geschäft 2022 für Kebony geprägt. Für 2023 sind Industriekooperationen zum Ausbau der Fassadenkompetenz geplant. Schon jetzt ist ein weiteres Produkt mit bauaufsichtlicher Zulassung erhältlich. Mit dem Produkt „Clear/Boardwalk 28 x 140“ kann Kebony z. B. beim Brückenbau und für Steganlagen punkten. Rechtzeitig zum Start in die Fassadensaison hat sich die Mannschaft auch in den Vertriebsgebieten noch mal verstärkt. Mit Aljoscha Gremm und Jörg Schrader unterstützen zwei weitere Profis das Team als „Objektberater/Vertrieb“.

Nachhaltigkeitsbericht und Klimafestival

Kebony hat dieses Jahr mit der Veröffentlichung seines ersten Nachhaltigkeitsberichts sein Engagement für die Herstellung attraktiver, haltbarer und umweltfreundlicher Produkte bekräftigt. Norman Willemssen, CEO: „Wie sehen wichtige disruptive Trends in der Bauindustrie, die zu einem noch höheren Bedarf an nachhaltigen Produkten führen. Dieser Trend stärkt unsere Position als führendes Unternehmen für umweltfreundliche Holzmodifikationstechnologie. Wir sind davon überzeugt, dass eine Holzbaurevolution auf dem Vormarsch ist.“ Passend dazu ist Kebony in diesem Jahr auf dem ersten „Klimafestival“ von Heinze dabei, um weitere Architekturbüros mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit zu erreichen.



Öffentliche Auftraggeber setzen auf nachhaltige Holzprodukte und verzichten inzwischen fast vollständig auf tropisches Holz.
Foto: Kebony/René Sievert



Stabile Geschäftsbeziehung für gemeinsamen Erfolg

Ob mit dem Leistungspartnerpaket oder dem Kebony PRO Team – verlässliche Partnerschaften haben erheblich zum Erfolg von Kebony beigetragen. „Der gesamte Markt muss derzeit mit großen Veränderungen leben und wir wollen zu dieser Unruhe nicht noch beitragen. Deswegen haben wir ein Maßnahmenpaket für unser Netzwerk geschnürt“, erklärt Deutschlandchef Marcell Bernhardt. Dazu gehört eine Preisgarantie bis Frühjahr 2023 trotz gestiegener Kosten. Bernhardt: „Das garantiert Verlässlichkeit in der Projektkalkulation und vermeidet die Abwertung der Lagerbestände.“ Dazu kommt der deutliche Ausbau der Vertriebsaktivitäten im europäischen Ausland, um den eingeschlagenen Expansionskurs weiter fortzuführen – auch unter schwierigen Marktbedingungen. Dafür wird europaweit gerade weiteres Vertriebspersonal eingestellt. Außerdem werden internationale strategische Partnerschaften angestrebt, um Kräfte zu bündeln. ■

Den Trend zur Holzfassade kann Kebony mit attraktiven Fassadenprofilen bedienen.
Foto: Kebony/René Sievert

TEGERNSEER GEBRÄUCHE

Neufeststellung auf der Zielgeraden



Ein Beitrag von

Florian Zeller

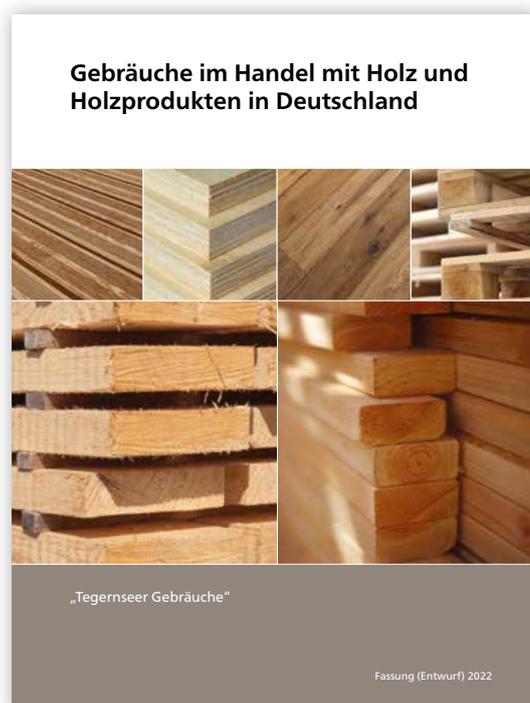
Normung & Technik

zeller@gdholz.de

Der im Jahr 2016 begonnene Prozess der Neufeststellung der „Gebräuche im Handel mit Holz und Holzprodukten in Deutschland“ steht kurz vor dem Abschluss. Die Kommission zur Neufeststellung hat im Juli 2022 einen Schlussskizzenentwurf veröffentlicht, der den relevanten Verkehrskreisen zur finalen Abstimmung vorliegt.

Die „Gebräuche im Handel mit Holz und Holzprodukten in Deutschland“, besser bekannt als „Tegernseer Gebräuche“ oder „TG“, werden neu festgestellt. Nachdem die Überarbeitungen von Teil 1 und Teil 2 bereits im letzten Jahr abgeschlossen werden konnten, sind nun Anhänge, Einleitung und Gesamtstruktur des Dokuments finalisiert worden. Das Dokument wird voraussichtlich im Frühjahr 2023 offiziell verabschiedet und damit Rechtskraft entfalten.

Die Handelsgebräuche entwickeln durch die Verknüpfung mit § 346 HGB Normcharakter. Sie spielen eine elementare Rolle bei Handelsabschlüssen, Reklamationen und Vergleichen, v. a. dann, wenn die Vertragsdetails fehlen und auf allgemein übliche Gebräuche zurückgegriffen werden muss.



Neufeststellung der Tegernseer Gebräuche: Aktueller Stand der Aktivitäten

- 2016** – Redaktionelles Update des 1. Teils 2016/2017
- Bachelor-Arbeit F.-J. Nicolaus zu den TG (August 2017)
- 2017** – 1. Kommissionstagung Dezember 2017
- Seit 2018: Redaktionssitzungen von DeSH und GD Holz zur Vorbereitung der Arbeitspapiere
- 2018** – Juni 2019 bis Januar 2020: 4 Kommissionssitzungen mit Branchenvertretern zur Neufeststellung des Teils 1
- 2019** – April bis Juni 2020: Öffentliche Konsultation zu den Entwürfen von Teil 1 und Anhang B (Maklergebräuche)
- September 2020: Einspruchssitzungen zu den eingegangenen Kommentaren
- 2020** – Dezember 2020: Veröffentlichung der Synopse des neu festgestellten Teils 1
- Dezember 2020 bis Mai 2021: Beratungen zur Neufeststellung des Teils 2
- 2021** – Mai 2021: Veröffentlichung des Entwurfs zu Teil 2
- 2022** – Ab Mai 2021: Beratungen zu Anhang A („Güteklassen für Nadelschnittholz“)
- Veröffentlichung des Schlussentwurfs als Gesamtdokument
- 2023** – Verabschiedung

Klarheit für Unternehmen der Holzbranche

Gebräuche müssen im Gegensatz zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder anderen Vertragsbestandteilen nicht vereinbart werden und entfalten auch dann Rechtskraft, wenn individuelle Vereinbarungen zu einem speziellen Punkt fehlen oder widersprüchlich sind.

Die Regelungen für den inländischen Handel mit Holz und Holzprodukten sind zuletzt im Jahr 1985 aktualisiert worden. Gemeinsam wurde durch den DHWR 2016 der Anstoß zur Überarbeitung gegeben. Nachdem der DeSH zusammen mit dem GD Holz 2020 das Verfahren vom DHWR übernommen hatte, konnte die Kommission aus Vertretern der Holzwirtschaft im darauffolgenden Jahr den ersten Teil, in dem vertragsrechtliche Bestimmungen geregelt sind, zusammen mit Anhang B zu den Maklergebräuchen fertigstellen.

Es folgten der zweite Teil mit produktspezifischen Bestimmungen zu Schnittholz und Furnier sowie Anhang A mit Güteklassen für Nadelschnittholz. Darüber hinaus wurden zwei neue Anhänge erstellt, die sich mit Warengruppen (Anhang C) und Begriffsbestimmungen (Anhang D) auseinandersetzen.

Sichere Rahmenbedingungen schaffen

Die neu festzustellenden Handelsgebräuche stellen eine schriftlich kodierte Dokumentation gelebten Brauchtums im Sinne des § 346 Handelsgesetzbuch (HGB) dar. Mehrere Male – gerade, wenn es um die tägliche Praxis ging – haben wir seitens des GD Holz das Mittel der Umfrage genutzt. An dieser Stelle daher auch der Dank für Ihre Beteiligung an den Themen „Skonto“, „übliche Holzfeuchten“ und „Rauspund“. Durch Ihre Mithilfe konnten wir die Position des deutschen Holzhandels sehr gut vertreten. ■

Weitere Informationen

- > Übersicht des aktuellen Stands der Bearbeitung auf der Webseite des GD Holz: <https://www.gdholz.de/handelsgebraeuche>
- > Im GD Holz Intranet finden Sie auf: <https://intranet.gdholz.net> im Bereich „Handelsgebräuche“ weitere Informationen zum Thema.

DAS LIEFERKETTENSORGFALTS- PFLICHTENGESETZ - BEDEUTUNG FÜR DEN HOLZHANDEL



Ein Beitrag von

Dr. Katharina Gamillscheg

Stellv. Geschäftsführerin
Rechtsanwältin

Für wen gilt das Gesetz?

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) verpflichtet die unter den Anwendungsbereich fallenden Unternehmen, in ihren Lieferketten menschenrechtliche und umweltbezogene Sorgfaltspflichten in angemessener Weise zu beachten. Die Pflichten, die ein Unternehmen zu erfüllen hat, sind nach seinen Einflussmöglichkeiten abgestuft, konkret bezogen auf einen eigenen Geschäftsbereich, das Handeln eines Vertragspartners und das Handeln weiterer (mittelbarer) Zulieferer.

Das Gesetz gilt ab 2023 für Unternehmen mit mehr als 3.000 Arbeitnehmern im Inland und ab 2024 dann auch für Unternehmen ab 1.000 Arbeitnehmern im Inland.

Unternehmen des Holzhandels werden nur vereinzelt und vermutlich auch erst ab 2024 unmittelbar in den Geltungsbereich des Gesetzes fallen. Damit stellt sich die scheinbar berechtigte Frage, warum man sich mit dem neuen Gesetz jetzt schon beschäftigen sollte.

Doch diese Sichtweise wäre fatal, denn das Gesetz ist ebenso für Unternehmen von Bedeutung, die nicht in den direkten Anwendungsbereich fallen, weil sie als Zulieferbetrieb entweder unmittelbar oder auch mittelbar in den Anwendungsbereich des Gesetzes fallen können.

Der Begriff der Lieferkette ist weit definiert und Torsten Safarik, Präsident des Bundesamtes für Ausfuhrkontrolle, dem Amt, das für die Einhaltung der Vorgaben des LkSG zuständig sein wird, hat auf einer Veranstaltung des BGA am 14. September 2022 klar vorgegeben: „Die Zeit der ungezügelter Globalisierung ist vorbei!“ Auch wenn sich das BAFA als Partner der Wirtschaft verstehe und das Gesetz mit Augenmaß umsetzen wolle, seien alle Wirtschaftsakteure aufgerufen, ihre Lieferketten auf die Einhaltung von Menschenrechten und bedeutenden Umweltbelangen hin zu überprüfen.

Unternehmen des Holzhandels werden also nicht direkt Adressaten von Bußgeldern noch müssen sie direkt an das BAFA berichten, dennoch ist zu erwarten, dass sie von ihren Kunden in die Pflicht genommen werden.



Es macht also Sinn, auch im eigenen Geschäftsbereich proaktiv klare Anweisungen und Verantwortlichkeiten zu definieren, um die Einhaltung der relevanten Anforderungen des LkSG innerhalb eines mittelbar betroffenen Betriebes sicherzustellen. Dazu gehört, Risikoanalyse, Präventions- und ggf. Abhilfemaßnahmen zu beschreiben und zu etablieren.

Worum geht es dem Gesetz?

Wie der Name schon sagt, geht es dem Gesetzgeber darum, dass Unternehmen sorgfältig ihre Pflichten gegenüber den Menschenrechten und bestimmter Umweltbelange wahrnehmen.

Das LkSG benennt hierzu konkret die internationalen Übereinkommen, in denen die Menschenrechte niedergeschrieben sind, und definiert lieferkettentypische Risiken, auf die bei der Erfüllung der Sorgfaltspflichten zu achten ist. Dazu zählen unter anderem das Verbot von Kinderarbeit, der Schutz vor Sklaverei und Zwangsarbeit, die Freiheit von Diskriminierung, der Schutz vor widerrechtlichem Landentzug, der Arbeitsschutz und damit zusammenhängende Gesundheitsgefahren, das Verbot des Vorenthaltens

eines angemessenen Lohns, das Recht, Gewerkschaften bzw. Arbeitnehmerinnen- und Arbeitnehmervertretungen zu bilden, das Verbot der Herbeiführung einer schädlichen Bodenveränderung oder Gewässerverunreinigung und der Schutz vor Folter. Bei der Bestimmung des angemessenen Lohns ist in der Regel auf den lokalen Mindestlohn zurückzugreifen. Ausnahmen sind möglich.

Bestimmte umweltbezogene Risiken werden ebenso berücksichtigt: Zum einen, wenn sie zu Menschenrechtsverletzungen führen (z. B. vergiftetes Wasser), zum anderen, wenn es darum geht, Stoffe, die für Mensch und Umwelt gefährlich sind, zu verbieten. Das LkSG greift aus drei internationalen Übereinkommen bestimmte umweltbezogene Pflichten auf, die Unternehmen einzuhalten haben: das Übereinkommen von Minamata über Quecksilber, das Stockholmer Übereinkommen über persistente organische Schadstoffe und das Baseler Übereinkommen über die grenzüberschreitende Verbringung gefährlicher Abfälle und ihre Entsorgung. Auch Verletzungen der umweltbezogenen Pflichten werden durch die Kontrollbehörde sanktioniert.



Wie handelt ein Unternehmen sorgfältig?

Unternehmen müssen in ihrer Lieferkette die menschenrechtlichen und umweltbezogenen Sorgfaltspflichten in angemessener Weise beachten. Zur Einhaltung der Sorgfaltspflichten müssen die Unternehmen ein angemessenes Risikomanagement verankern. Dazu ist es notwendig, Verantwortlichkeiten innerhalb des Unternehmens festzulegen, um die Einhaltung der Sorgfaltspflichten zu überwachen, dies kann etwa durch die Benennung einer oder eines Menschenrechtsbeauftragten erfolgen.

Das Gesetz arbeitet mit vielen sog. unbestimmten Rechtsbegriffen, die Segen und Fluch gleichzeitig sind. Segen insoweit, als sie eine gewisse Flexibilität in der Anwendung ermöglichen und es den Behörden erlauben, auf die Unternehmensgrößen und Branchen abgestimmte Verhalten zu fordern.

Fluch insoweit, weil mit der Unbestimmtheit immer auch eine gewisse Unsicherheit verbunden ist, ob das eigene Handeln angemessen und ausreichend auch in der Sicht der Behörde ist.

Im ersten Schritt ist es wesentlich, sich um die Transparenz und Kenntnis der eigenen Lieferkette zu bemühen und eine Risikoanalyse durchzuführen.

Unternehmen des Holzhandels, die nur unmittelbar oder mittelbare Zulieferbetriebe von direkt vom LkSG betroffenen Unternehmen sind, sollten im eigenen Geschäftsbereich die Bereiche identifizieren und dokumentieren, die ggf. menschenrechtliche und umweltbezogene Risiken bergen.

Mit Blick auf eigene Zulieferer ist die Risikoanalyse von Holzhandelsunternehmen nur durchzuführen, wenn einem Unternehmen **tatsächliche Anhaltspunkte** vorliegen (sog. substantiierte Kenntnis), die eine Verletzung einer menschenrechtsbezogenen oder einer umweltbezogenen Pflicht möglich erscheinen lassen. Tatsächliche Anhaltspunkte können sich – neben eigenen Erkenntnissen – etwa aus Berichten über die schlechte Menschenrechtslage in der Produktionsregion, die Zugehörigkeit eines Zulieferers zu einer Branche mit besonderen menschenrechtlichen oder umweltbezogenen Risiken oder Hinweise der zuständigen Behörde ergeben.



Leben wir los!

tilo macht den Boden.

Werden im eigenen Geschäftsbereich Risiken identifiziert oder liegen tatsächliche Anhaltspunkte innerhalb der mittelbaren Lieferkette vor, die eine Verletzung möglich erscheinen lassen, gilt es, geeignete präventive Maßnahmen zu treffen. Dazu können Grundsatzserklärungen gehören oder die Durchführung von Schulungen.

Ein Augenmerk sollte auch auf die eigenen Beschaffungsstrategien und Einkaufspraktiken gelegt werden, um menschenrechtliche und umweltbezogene Risiken zu verhindern oder zu minimieren.

Bei der Kenntnis von tatsächlichen Verletzungen gilt es, diese zu dokumentieren und Maßnahmen zu ergreifen, um sie in Zukunft auszuschließen oder zu minimieren.

Empfehlenswert ist es, ein unternehmensinternes Beschwerdeverfahren einzurichten oder sich an einem entsprechenden externen Beschwerdeverfahren zu beteiligen, bei dem potenzielle oder tatsächliche Verletzungen von Menschenrechten oder Umweltbelangen gemeldet werden können.

Wie können die Anforderungen in der Praxis umgesetzt werden?

Auch für nur mittelbar betroffene Betriebe kann sich die Abgabe einer Grundsatzserklärung empfehlen. Diese umfasst das öffentliche Bekenntnis zu der Einhaltung der Menschenrechte und der schützenswerten Umweltbelange des LkSG.

Der GD Holz hat auf seiner Mitgliederversammlung vom 19. Mai 2022 eine Präambel in seine Satzung aufgenommen, in der der GD Holz und die ihm angeschlossenen Mitgliedsbetriebe den Anspruch erheben, alle international anerkannten Menschenrechte zu achten. Dieser Grundsatz bildet einen Handlungsrahmen für alle Beteiligten.

Der GD Holz und seine Mitglieder sehen sich in der Verantwortung, Menschenrechte zu stärken und respektieren alle Aspekte der international anerkannten Menschenrechte. Dazu gehören insbesondere Gleichbehandlung, Arbeits- und Gesundheitsschutz, Achtung der Arbeitnehmerrechte, faire Entlohnung, Arbeitszeiten sowie keine Kinderarbeit und Zwangsarbeit zu dulden.



#PARKETT

>NATUR

/DESIGN



Boden aus Österreich.

Entdecken Sie unser Sortiment und alle Bodenhighlights auf www.tilo.com.



Die Präambel geht nicht ganz so weit wie das LkSG, so dass es sich unter Umständen empfehlen kann, noch eine weitergehende Grundsatzklärung zu veröffentlichen. Dies gilt insbesondere dann, wenn das Unternehmen sensible Ware an ein unmittelbar dem LkSG unterworfenen Betrieb liefert (z. B. Furnier aus Tropenholz an große Automobilhersteller).

Für alle Betriebe kann es sich empfehlen, ein Verfahren zum Umgang mit Beschwerden einzuführen. Hierzu sollten Vorgaben gemacht werden, wer für

Beschwerden zuständig ist, innerhalb welcher Frist die Beschwerde geprüft und weiterbearbeitet wird, an wen berichtet wird, wie dokumentiert wird und welche Maßnahmen ggf. ergriffen werden.

Selbstverständlich sind solche Verfahren zu dokumentieren und für einige Jahre aufzubewahren. Auch hierzu sollte es betriebsintern klare Anweisungen geben.

Der GD Holz wird hierzu für seine Mitgliedsunternehmen ein Handbuch entwickeln, das eine erste Arbeitshilfe sein kann, die erforderliche Transparenz im Unternehmen als mittelbar betroffener Betrieb herzustellen. Neben den allgemeinen Ausführungen zu dem Gesetz können im Handbuch Verantwortlichkeiten transparent festgelegt werden. Der Unternehmer ist aufgefordert, seinen Geschäftsbereich zu beschreiben und darzustellen, wie seine Lieferkette im Einzelnen aussieht. Das hilft dabei, innerhalb der Lieferkette evtl. Risiken für Menschenrechtsverletzungen aufzuspüren und zu adressieren. Die Einhaltung der nationalen Gesetze wie Arbeitsschutzvorschriften und die Wahrung von Arbeitnehmerrechten ist nachzuweisen. Mitarbeitende sind regelmäßig zu schulen und zu informieren. Alle Maßnahmen sollten regelmäßigen (jährlichen) Audits unterliegen, um die Überwachung sicherzustellen.

Das LkSG bedeutet also ohne Zweifel einen weiteren Bürokratieaufwand für die Unternehmen, dennoch sollte dieser Prozess proaktiv angegangen werden und nicht nur eine nicht mehr selbstbestimmte Reaktion auf ggf. überzogene Forderungen der Kunden darstellen. ■

ANZEIGE

GROSS IN HOLZ - STARK AN IHRER SEITE

Als Importeur und Vollsortimenter im Händler-Händler Bereich

www.carlgoetz.de



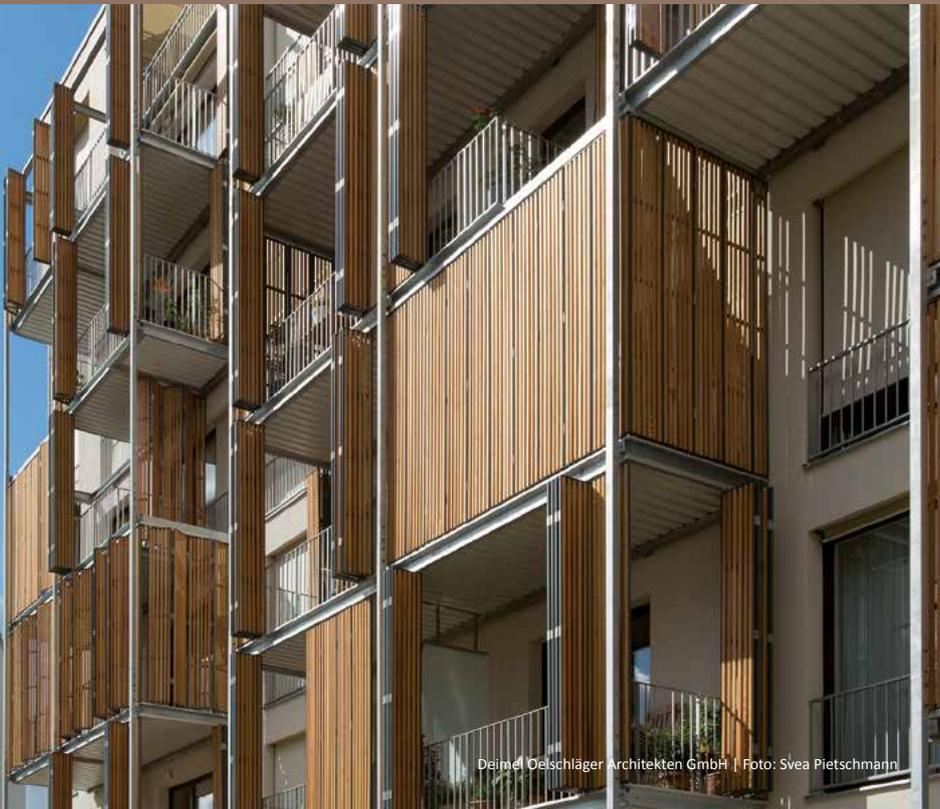
Diese Hersteller setzen als Logistik- und Vertriebspartner auf uns:

Your
Home.



Eindrucksvoll inszeniert
mit KRONOTEX Fußböden.
Für Räume zum Wohlfühlen.
[swisskrono.com/de](https://www.swisskrono.com/de)

Abgesichert mit der
schwer entflammaren
SWISS KRONO OSB/3 SF-B.
Für effektiven baulichen
Brandschutz.
[swisskrono.com/de](https://www.swisskrono.com/de)





VOC-BESTIMMUNGEN BUNDESWEIT AUFGEHOBEN



Ein Beitrag von

Florian Zeller

Normung & Technik
zeller@gdholz.de

Nachdem die Verwaltungsgerichte in Baden-Württemberg und Bayern die im Anhang 8 der „Muster-Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen“ (MVV TB) festgelegten Anforderungen an VOC-Emissionen aus OSB und Spanplatten für unzulässig erklärt haben, folgte nun ein Beschluss der Bauministerkonferenz, diese Anforderung bundesweit zu streichen. Ein Erfolg für die Branche!

Nach dem Urteil des VGH Baden-Württemberg im Dezember 2020, ist der bayerische Verwaltungsgerichtshof ebenfalls der Argumentation der Kläger gefolgt: Die in den Bayerischen Technischen Baubestimmungen (BayTB) vom 26. Februar 2021 geregelten Grenzwerte für VOC-Emissionen aus Holzwerkstoffen verletzen Grundrechte der Hersteller und sind unwirksam (Urteil vom 24. November 2021, Az. 2 N 19.1938).

Nach den beiden Urteilen mit Signalwirkung werden die sog. VOC-Anforderungen für Span- und OSB-Platten nunmehr komplett und bundesweit durch die Bauministerkonferenz außer Kraft gesetzt (offizielle Bekanntgabe steht noch aus). Diese Entscheidung ist auch für andere Produktgruppen relevant, weil die VOC-Vorgaben für Span- und Faserplatten nur als weiterer Schritt zu einer VOC-Reglementierung aller Holzprodukte zu sehen ist. Dies wurde nun – zumindest in Deutschland – aufgehoben.



ANZEIGE

DOMOTEX

FLOORED BY NATURE

12. – 15. JANUAR 2023

Hannover · Germany
domotex.de

Faszination Natur: Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung und ein neues Wertebewusstsein stehen 2023 im Mittelpunkt der DOMOTEX, Weltleitmesse für Bodenbeläge.

Auf der Sonderfläche THE GREEN COLLECTION in Halle 23 wird das Leitthema FLOORED BY NATURE lebendig: mit außergewöhnlichen Inszenierungen und innovativen Produkten!

The World of Flooring

DOMOTEX



Anforderungen werden gestrichen

Die gesamte Holzwirtschaft lehnte die Grundlage der VOC-Regelungen als unwissenschaftlich ab. Das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBt) und das Umweltbundesamt (UBA) forderten aber eine Bewertung der Vorgaben zu den VOC-Emissionen, welche im Anhang 8 der Musterverwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen (MV VTB) Einzug hielten.

Kronospan und SwissKrono klagten gegen die Landesbauordnungen, welche die VOC-Regelungen umsetzten. Nach einem gerichtlichen Erfolg in Baden-Württemberg haben sie zuletzt auch in Bayern ein erfolgreiches Urteil erstritten. Nun hat die Bauministerkonferenz eine vollständige Umsetzung der rechtskräftigen Urteile aus Baden-Württemberg und Bayern angekündigt:

- Die Anforderungen an VOC-Emissionen (für Span- und OSB-Platten) werden gestrichen.

- Diese Streichung wird durch Anpassung in der MVV TB 2022/1 erfolgen und wird jetzt in die Notifizierung gegeben.
- Die Fachkommission Bautechnik hat den Bundesländern empfohlen, diese Anpassungen (also Streichung) der VOC-Anforderungen für Span- und OSB-Platten bereits jetzt vorzunehmen. Es wird berichtet, dass Einvernehmen der Bundesländer besteht, dieser Empfehlung zu folgen.

Signalwirkung für Europa?

Es bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen die Aufhebungen am Markt zeigen werden. Auch setzen sich die Regelungsdiskussionen seit einiger Zeit auf europäischer Ebene fort. Doch für den nationalen Alleingang, der eine Wettbewerbsverzerrung darstellte, ist mit dieser Entscheidung ein Ende gekommen. ■



Wir sind ein klimaneutrales Unternehmen.

Nachhaltige Argumente für Ihr Verkaufsgespräch:

55 Prozent durch Reduktion,
45 Prozent per Ausgleich durch
zertifizierte Klimaschutzprojekte
in Südamerika.

Erfahren Sie mehr:

sales24.mosel-tueren.de





Foto: © MOSO®

BALI UND BAMBUS VOR DEN TOREN HAMBURGS

Strapazierfähige und rutschfeste MOSO® Bambus Bodenbeläge leisten im vabali spa einen entscheidenden Beitrag zum gleichermaßen luxuriösen wie fernöstlichen Ambiente der Wellnessoase

Das vabali spa Hamburg ist ein magischer Ort für Körper, Seele und Geist. Auf 36.000 Quadratmetern entführt die Wellnessoase ihre Gäste in eine fernöstliche Welt, die mit einer großzügigen Saunalandschaft, verschiedenen Pools- und Entspannungsbecken, einem Naturschwimmteich, Wohlfühlwendungen und Massagen sowie einem Angebot an asiatischen und mediterranen Köstlichkeiten verwöhnt. Die Anlage, die einem balinesischen Dorf nachempfunden ist, umfasst zudem ein Hotel mit 80 individuell gestalteten Zimmern und Suiten. Es ist das Gesamtpaket aus unaufdringlichem Luxus und natürlicher Schönheit, aus sich verwöhnen lassen und einfach mal abschalten, das die Wellnessoase vor den Toren Hamburgs so besonders macht. Passend zu diesem luxuriösen fernöstlichen Ambiente entschieden sich die Betreiber des vabali spa Hamburg für Bodenbeläge aus Bambus vom niederländischen Hersteller MOSO®.

Im Außenbereich kommen rund 3.500 Quadratmeter MOSO® Bamboo X-treme® Terrassendielen und damit ein extrem belastbarer, dauerhaft schöner und nachhaltiger Bodenbelag zum Einsatz. Für eine hohe Trittsicherheit wurden die Dielen nicht nur bombiert, was für einen guten Wasserablauf sorgt, sondern auch zusätzlich gebürstet. Damit erfüllen sie die Anforderungen der Rutschhemmungsklasse R11 – und damit eine wichtige Vorgabe der Betreiber der vabali spa Wellnessoase. Montiert sind die Terrassendielen mit passenden MOSO® Clips auf Bamboo X-treme® Unterkonstruktionsbalken. Die Treppen sind ebenfalls mit den neuen rutschhemmenden Bamboo X-treme® Terrassendielen verkleidet und verfügen daher über eine ebenso hohe Rutschfestigkeit. Verschiedene Innenbereiche des Hotels, vor allem der stark frequentierte Eingangsbereich, wurden mit insgesamt 770 Quadratmetern MOSO® Bamboo UltraDensity® Bodenbelägen ausgestattet.

Kombination aus Ästhetik und Funktion

„Bambus passt einfach perfekt zur Architektur und zum Design unserer Wellnessanlage“, erklärt Cornelius Riehm, Geschäftsführer vabali spa Hamburg. „Diese natürliche und warme Ausstrahlung, die von den Bambusbelägen ausgeht, trägt entscheidend zum Wohlfühlambiente bei. Das fernöstliche Flair der Außenterrassen und der Bambusböden im Hotel ergänzt unsere Idee von einer balinesischen Oase für Erholung und Entspannung natürlich ideal. Dazu kommen die hervorragenden technischen Eigenschaften und die Tatsache, dass es sich hier um ein nachhaltiges und montagefreundliches Material handelt. Diese Kombination aus Ästhetik und Funktion hat uns schon bei der Ausstattung der vabali spas in Berlin und Düsseldorf überzeugt. Und auch bei der Planung der Anlage in Hamburg kam für uns kein anderes Material infrage“, so Cornelius Riehm.

Schön montagefreundlich: Unterkonstruktion mit Bambus Balken und MOSO® Clips

Anders als bei den beiden vabali spa Terrassen in Berlin (Eröffnung 2014) und Düsseldorf (Eröffnung 2017) entschieden sich die Planer bei der Konzeption der Anlage in Hamburg (2022) für eine Unterkonstruktion der Außenterrassen mit MOSO® Bambus Balken und Clips. José de Ruijter-Luken, Marketingleiterin bei MOSO®, erklärt die Hintergründe: „Der Vorteil unseres Systems mit Balken und Clips ist, dass die Terrassendielen nicht durchgeschraubt werden müssen. Damit fällt ein Arbeitsschritt, nämlich das Vorbohren der Dielen, weg. Das spart Zeit und dank unserer eigens für dieses System gestalteten Clips aus Edelstahl ist auch die Montage sehr einfach.“ Ein weiteres Plus der Verlegung mit Clips statt mit Schrauben ist die Optik. „Eine schraubenlose Montage der Terrasse sorgt für ein sehr elegantes und hochwertiges Erscheinungsbild. Und das passt natürlich perfekt zum Gesamtanspruch der vabali spa-Anlage“, so José de Ruijter-Luken.

Dauerhafte Basis: Balken aus nachhaltigem MOSO® Bamboo

Wie bei den stark frequentierten Terrassendielen selbst kommt es bei der Unterkonstruktion auf Langlebigkeit und Stabilität an. So sind die Balken in der Stärke 6x4 cm ebenfalls aus MOSO® Bamboo X-treme® und verfügen über die gleichen hohen statisch-mechanischen Eigenschaften (höchste Dauerhaftigkeitsklasse innerhalb der EU-Normen, Class 1/EN350, Class 4/EN335 und brandschutzgeprüft) wie die neue Generation Bamboo X-treme® Dielen. Zudem sind die Unterkonstruktionsbalken – wie auch die Dielen selbst – CO₂-neutral, da sie in der Wachstumsphase bis zum Ende der Nutzungsdauer mehr CO₂ binden, als im Fertigungszeitraum und Transport freigesetzt wird.



Foto: © MOSO®

Kompletieren den Bali-Look im Hotel: strapazierfähige Bambusböden

In halböffentlichen Bereichen wie einer Hotellobby oder einem Eingangsbereich sind Bodenbeläge mit außergewöhnlichen Qualitäten erforderlich. Gleichzeitig sollen die Fußböden die ästhetischen Ansprüche der Gestalter für eine harmonische Architektur bzw. Innenarchitektur erfüllen. Im vabali spa-Hotel in Hamburg entschieden sich die Planer deshalb für das Bambusprodukt MOSO® Bamboo UltraDensity®, das aufgrund seines einzigartigen Herstellungsverfahrens mit hoher Stabilität, Härte und Langlebigkeit überzeugt und dank seiner besonderen Optik das fernöstliche Ambiente komplettiert. ■

Weitere Informationen unter:
www.moso-bamboo.com/de
 Michael van Houten
mvanhouten@moso.eu
 Telefon: +31 229 287719



Foto: © MOSO®

VERBANDSARBEIT IM EUROPÄISCHEN KONTEXT

Wie in Brüssel Interessenvertretung organisiert wird



Ein Beitrag von

Thomas Goebel

Geschäftsführer

goebel@gdholz.de



Der europäische Holzhandelsverband European Timber Trade Federation ETTF vertritt für seine Mitgliedsverbände die Interessen des europäischen Holzhandels in Brüssel. Im europäischen Holzhandelsverband sind 13 Verbände aus elf Ländern organisiert. Alle Verbände vertreten die Interessen des Groß- und Einzelhandels, aber auch des Holzimporthandels.

In Brüssel ist eine Vielzahl von Verbänden der Holzwirtschaft organisiert. Dies sind in aller Regel Industrievertreter, die die Interessen der einzelnen Industriesparten der europäischen Holzwirtschaft vertreten. ETTF ist der einzige für den Holzhandel relevante Verband.

Um sich vor Ort in Brüssel zu stärken, hat der europäische Holzhandelsverband eine strategische Mitgliedschaft im europäischen Holzindustrieverband CEI-Bois. Dieser Verband seinerseits vertritt 21 Organisationen aus 15 Ländern: Zusammengefasst

stellt dies eine sehr starke Bündelung von Interessen der europäischen Holzwirtschaft dar, die ihre Wirkmächtigkeit im Kontakt und im Dialog mit den Brüsseler Institutionen darstellen kann. Ansprechpartner für die Verbandsvertreter in Brüssel sind in erster Linie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Generaldirektionen in der EU-Kommission. Diese setzen in der Regel Verordnungen und Richtlinien um, die von den Mitgliedsstaaten eingehalten werden müssen.

Im Vorfeld ist es ebenso wichtig, die Parlamentarier des EU-Parlamentes anzusprechen, weil diese in der Vorbereitung und bei den Vorschlägen für neue Verordnungen eine sehr wichtige Rolle spielen. Wie bei der aktuellen Verordnungsgebung kommt es im entscheidenden Moment aber auch darauf an, mit seinen Vorstellungen an die nationalen Regierungen zu gehen, weil die Gesetzesvorschläge zwar von der Kommission ausgearbeitet werden, entscheidendes Gremium ist aber der europäische Rat und damit die Regierungen der 27 Mitgliedsstaaten der EU.



Ganz aktuelles Beispiel ist der seit zwei Jahren verhandelte Entwurf einer Verordnung zu Produkten aus entwaldungsfreien Lieferketten. Der europäische Holzimport kennt eine vergleichbare Regelung bereits seit 2013, als die europäische Holzhandelsverordnung in Kraft getreten ist. Die neue Verordnung geht über die mittlerweile neun Jahre alte EUTR hinaus, weil sie auch andere Produktbereiche unter das Dach der Verordnung stellt, wie z. B. Palmöl, Soja, Fleisch und Geflügel. Alle diese Produkte und damit auch Holz dürfen nach Inkrafttreten der neuen Verordnung immer noch aus entwaldungsfreien Lieferketten importiert werden. Bedeutet: Für ihre Ernte oder für ihren Anbau darf kein Wald gerodet werden. Damit geht die neue Verordnung weit über die alte Holzhandelsverordnung hinaus, da letztere nur nach den Gesetzmäßigkeiten der einzelnen Lieferstaaten gültig war. Jetzt, mit der neuen Verordnung, setzt die EU neue Maßstäbe, indem sie fordert, dass Produkte aus Waldvernichtung nicht mehr in den Binnenmarkt importiert werden dürfen.

Die neue Verordnung ist weit gediehen und befindet sich im Trilog zwischen Parlament, EU-Kommission und dem europäischen Rat – u. U. wird eine Verabschiedung der Verordnung bereits Ende dieses Jahres möglich sein, ein Inkrafttreten mit entsprechenden Übergangsfristen ist dann für 2023 oder 2024 vorgesehen.

Der europäische Holzhandelsverband ETTF bringt sich bereits seit über zwei Jahren intensiv in diese neue Verordnung ein. Er hat bei seinen Mitgliedsverbänden und Unternehmen Meinungen und Positionen eingeholt, die er gegenüber den entscheidenden Gremien formuliert hat. Großer Schwachpunkt der alten Holzhandelsverordnung war es, dass deren Mechanismen und Regelungen nicht gleichmäßig in den Mitgliedsstaaten umgesetzt worden sind, so dass es zu einer Wettbewerbsverzerrung kam. Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Ländern, welche die Verordnung strikt umgesetzt haben und solchen, die die Verordnung nicht strikt umgesetzt haben.



der alten Holzhandelsverordnung so passieren, wenn die neue Verordnung in Kraft tritt.

Neben diesem sehr wichtigen Thema für die europäische Holzwirtschaft und insbesondere den europäischen Holzimport gibt es eine Reihe weiterer Verordnungsinitiativen aus dem Gesamtpaket des sog. „Green Deal“, welche für die europäische Holzwirtschaft sehr wichtig sind. Es geht hier um Themen wie den Schutz alter Bestände, die Biodiversitätsrichtlinien oder Regelungen, Holz möglichst effizient zu nutzen. Alle diese Regelungen werden dazu führen, dass in den nächsten 20 Jahren auf dem Binnenmarkt weniger Holz zur Verfügung gestellt werden kann, so fürchten wissenschaftliche Institute. Hierüber ist sicher noch nicht das letzte Wort gesprochen, aber die Branchenverbände haben sich bereits positioniert, so dass auch in den kommenden Dekaden genügend Holz für den Holzbau und andere Verwendungszwecke bereitgestellt werden kann.

Die neue Verordnung will dies verhindern, indem sie die Kontrollmechanismen der staatlichen Überwachungsbehörden stark intensiviert hat. Neu ist die Ausweitung der Produkte auf viele andere außer Holz. Der Aufwand zur Pflege der Dokumentationen und Sorgfaltspflichten bleibt im Wesentlichen erhalten, neue bürokratische Hürden werden gerade auf den Holzimport nicht in hohem Ausmaße dazukommen.

In Brüssel gilt die Gesetzmäßigkeit des „One in, one out“, d. h. wenn eine neue Verordnung verabschiedet wird, muss eine alte außer Kraft treten. Dies wird mit

Der europäische Holzhandelsverband wie auch der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. setzen sich immer dafür ein, die Weltmärkte offen zu halten für Holz aus legaler und nachhaltiger Forstwirtschaft. Dieses Prinzip gilt als eines der obersten Prinzipien der Interessenvertretung und soll dem internationalen Handel mit Holz die Märkte offenhalten, da davon auszugehen ist, dass in den kommenden Jahrzehnten der Holzbedarf aufgrund seiner positiven Eigenschaften für den Klimaschutz eine größere Bedeutung zukommen wird. ■

ANZEIGE

DämmRaum clever schaffen.

Mehr Raum für Effizienz.

Schneller. Einfacher. Nachhaltiger.
Mehr auf www.daemmraum.de

DämmRaum | Eine Marke der B+M HolzWelt GmbH · Ludwig-Winter-Str. 1 · 77767 Appenweiler



Richtig was los zuhause – Stoßegal

Die Türen in Ihrem Zuhause werden von Klein und Groß ständig genutzt. Darum sollten sie offen für ganz unterschiedliche Einflüsse sein: von der Einkaufstüte bis zum rollenden Spielzeug.

Unsere Türen sind perfekt für Orte, an denen viel los ist. Die von GARANT entwickelte Premiumkante mit Nullfugentechnik macht sie zu ästhetischen und besonders langlebigen Begleitern.

- Erhöhte Feuchtebeständigkeit
- Erhöhte Stoßfestigkeit (2mm Dickkante)
- Verringerte Verletzungsgefahr
- Reinigungsfreundlich
- Verbesserte Langlebigkeit
- Hochwertige Optik durch filigrane Rundkante

[premiumkante-garant.de](https://www.premiumkante-garant.de)



 **GARANT**
Türen für mein Zuhause

2

Ihre starke Stimme für den deutschen **HOLZHANDEL**



Der GD Holz

Der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. (GD Holz) ist der kooperationsübergreifende und repräsentative Branchenverband des deutschen Holzfachhandels. Er bündelt die wirtschaftlichen Interessen von 800 Mitgliedsunternehmen und vertritt die Branche gegenüber Politik, Organisationen, Medien und Gesellschaft. Der Organisationsgrad des GD Holz erreicht nach eigenen Schätzungen ca. 60 Prozent der Unternehmen und 80 Prozent des Branchenumsatzes.

Der GD Holz ist:

- Mitglied im Deutschen Holzwirtschaftsrat (DHWR), der Spitzenvertretung der deutschen Holzwirtschaft mit 15 Mitgliedsverbänden
- Mitglied im Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA)
- Mitglied im Europäischen Holzhandelsverband European Timber Trade Federation (ETTF)
- Durch die Anerkennung als Überwachungsorganisation (Monitoring Organization) im Sinne der Europäischen Holzhandelsverordnung (EUTR) unterstützt der GD Holz seine Unternehmen bei der Durchführung der Sorgfaltspflicht.

Geschäftsstelle



Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. – GD Holz

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Telefon +49 30 726258-00
E-Mail: info@gdholz.de

Vorstand



Philipp Zumsteg
Neu-Ulm
Vorstandsvorsitzender



Matthias Roeren
Krefeld
Stellv. Vorsitzender



Maximilian Habisreutinger
Weingarten
Mitglied des Vorstands
Schatzmeister



Jens Blume
Bad Arolsen
Mitglied des Vorstands



Kai Cording
Köln
Mitglied des Vorstands



Marina Saalfrank
Hof
Mitglied des Vorstands



Martin Geiger
Aschaffenburg
Mitglied des Vorstands



Rolf von Loßberg
Hamburg
Mitglied des Vorstands



Hartmut Gross
Bad Marienberg
Mitglied des Vorstands

Fachabteilung Großhandel



Der Großhandel ist die größte Fachabteilung im GD Holz und deckt 98 Prozent der Mitgliedsunternehmen ab. Bei der GD Holz-Mitgliederversammlung und einer Vorstandssitzung „Großhandel“, die entweder digital stattfindet oder mit einer Firmenbesichtigung verbunden ist, treffen sich die Mitgliedsunternehmen zwei Mal im Jahr. Die Themen sind dabei vielfältig: Logistik, Pricing, Anfuhrkosten, aber auch die täglichen Probleme oder Erkenntnisse werden in diesem Kreis besprochen und diskutiert.

Das Highlight stellt jedes Jahr die Logistik-Reise im In- und Ausland dar. Im Jahr 2022 geht die Reise nach Österreich, wo wir befreundete Holzhandelskollegen in Wien und Salzburg besuchen werden.

KONTAKT

Hein Denneboom
hd@gdholz.de

Fachabteilung Einzelhandel

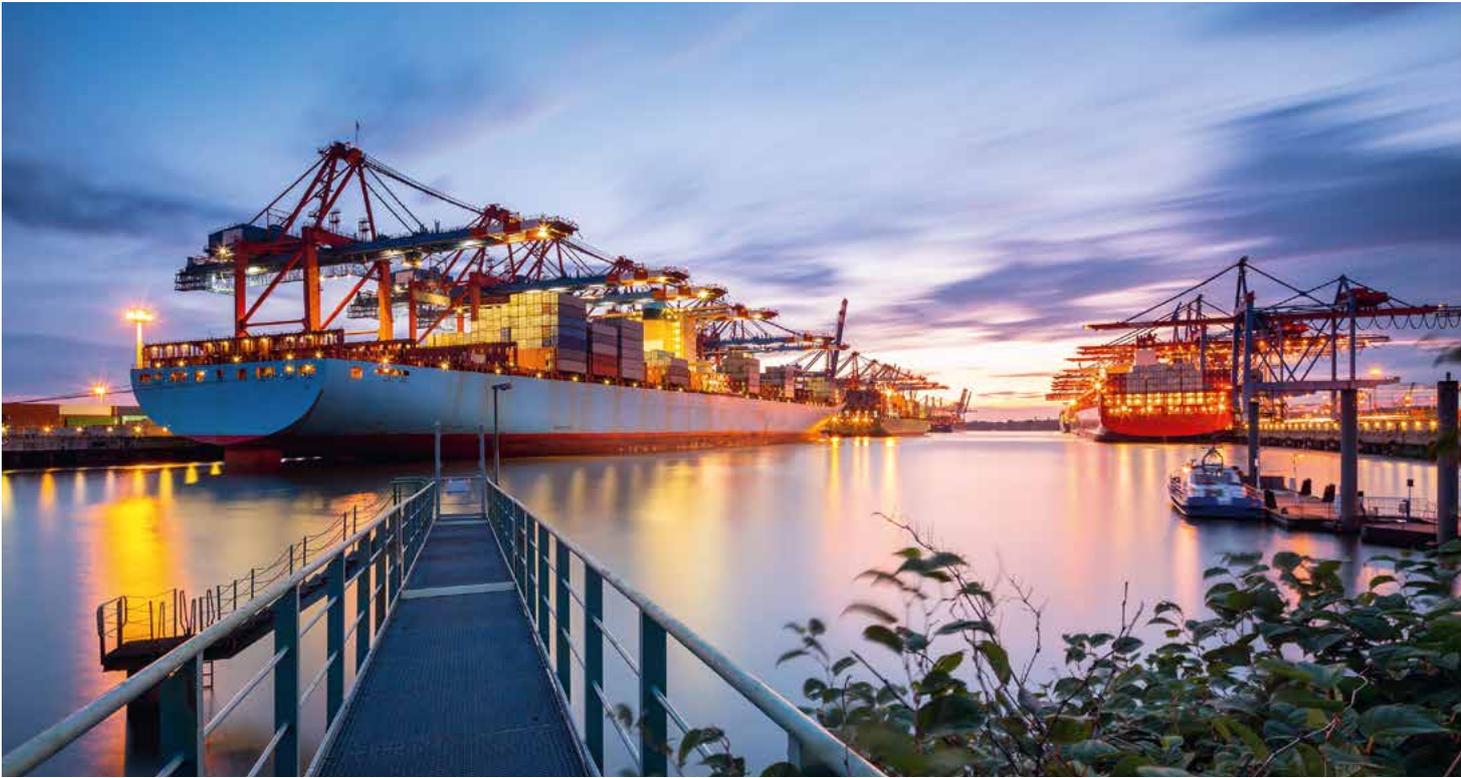


Die Fachabteilung Einzelhandel gehört seit den 1980er-Jahren als fester Bestandteil zum GD Holz. Während des Holzhandeltags werden aktuelle Themen im Bereich Point of Sale, Kundenbindung, aber auch Marketing und Werbung präsentiert und unter den Mitgliedsunternehmen diskutiert. Auch die Marketingreise des Holzeinzelhandels ist eine feste Größe in den Terminkalendern der Mitgliedsunternehmen. Hier werden an zwei Tagen bis zu sechs Holzhandlungen besichtigt und das Konzept oder die Ausstellungseinrichtung mit den jeweiligen Inhabern diskutiert. Zusätzlich werden Gastredner eingeladen, die über Trends und Neuigkeiten im Einzelhandel referieren.

KONTAKT

Hein Denneboom
hd@gdholz.de

Fachabteilung Außenhandel



Die Fachabteilung Außenhandel im GD Holz umfasst derzeit ca. 120 Mitgliedsunternehmen, deren unternehmerische Tätigkeit darin besteht, Holzprodukte und Holzwerkstoffe aus dem Ausland zu importieren und dem europäischen Markt zur Verfügung zu stellen. Dem Fachbereich angeschlossen sind sowohl solche Unternehmen, die ausschließlich importieren und an den Großhandel weiterverkaufen, als auch diejenigen, die dies nur mit einem bestimmten Sortiment tun und in anderen Sektoren beispielsweise bei der heimischen Sägewerksindustrie einkaufen.

Der Fachbereich ist gegliedert in die drei Fachabteilungen Makler- und Agenturfirmer mit Importhobelwerken, Überseeholz und Importsperrholz. Er wird geleitet von Jürgen Sudeck (Hamburg) als Vorsitzendem sowie den Vorstandsmitgliedern Peter Pagnia (Oldenburg), Fabian Heins (Oldenburg), Jan P. Merten (Bremen) sowie Peter Pieper (Kampenhout, Belgien).

Wichtigste Veranstaltung ist der jährliche GD Holz Außenhandelstag in Bremen, wichtigstes Medium der Außenhandelsnewsletter. Der Fachbereich bearbeitet Themen in den Bereichen Zoll, phytosanitäre Auflagen im Holzaußenhandel, länderspezifische Sortierungen und Qualitätsrichtlinien, Außenwirtschaftsrecht und Sanktionspolitik sowie unter anderem die politischen Prozesse bei der EUTR und EUDR.

Innerhalb des Fachbereiches wurde die Initiative Qualitätssperrholz (iQS) gegründet.

KONTAKT

Nils Olaf Petersen
petersen@gdholz.de



Fachbereich Rohholzhandel



Im Fachbereich Rohholzhandel des GD Holz sind ca. 40 Mitgliedsunternehmen vertreten. Sie handeln im Wesentlichen mit Stammholz, das zum Beispiel in Sägewerken oder von Holzwerkstoffherstellern weiterverarbeitet wird. So stellen die Unternehmen die Verbindung zwischen dem Waldbesitz und der Holzverarbeitenden Industrie dar. Neben Stammholz werden aber auch weitere Sortimente wie Brennholz, Hackschnitzel und Säge Nebenprodukte gehandelt. Die meisten Rohholzhandelsunternehmen bieten zusätzlich eine weite Palette an weiteren Dienstleistungen an, wie ausgeklügelte Logistikkonzepte via LKW, Bahn und Schiff, forstliche Dienstleistungen oder die Produktion von Brennholz.

Der Fachbereich richtet im Jahresverlauf eine Vielzahl an Veranstaltungen aus, allen voran der Tag des deutschen Rohholzhandels, der zuletzt am 24. August 2022 in Würzburg stattfand. Zu dieser Veranstaltung lädt der Fachbereich sowohl den Waldbesitz als auch die Holzabnehmende Industrie ein.

Den Vorstand des Fachbereichs Rohholzhandel im GD Holz bildet der Fachausschuss. Dieser besteht aktuell aus den folgenden Personen:

Vorsitzender: Dietmar Reith (Forstunternehmen Reith e. K., Arnstein-Heugrumbach)

Stellvertreter: Christian Tepker (Heinrich Tepker GmbH & Co. KG, Hanerau-Hademarschen)

Vorsitzender Rohholz Nord: Klaus Reimann (Bruno Reimann GmbH & Co. KG, Harzburg)

Vorsitzender Rohholz Süd: Hans Nauderer (Hans Nauderer Holzhandel GmbH, Dachau)

Stellvertreter Rohholz Süd: Reinhard Mairhofer (Reinhard Mairhofer GmbH & Co. KG, Mudau)

Vorsitzender Rohholz West: Hans-Georg Pieper (Pieper Holz GmbH, Olsberg-Assinghausen)

KONTAKT

Jörg Schwabe

schwabe@gdholz.de

Fachbereich Furnierhandel



Im Fachbereich Furnier des GD Holz sind aktuell ca. 60 Unternehmen vertreten. Die Branche ist überwiegend im Binnenmarkt tätig und bezieht ihr Holz/Furnier in erster Linie aus Europa. Die Kunden von Furnieren kommen aus der Industrie und zu kleineren Teilen aus Handel und Handwerk.

Der Fachbereich Furnier führt jährlich seine branchenweit bekannte Furnierumfrage durch, in der der Furniermarkt analysiert und die Stimmung der Marktteilnehmer abgefragt wird. Der GD Holz ist Mitglied der Initiative Furnier und Natur (IFN), die Marketing für den Werkstoff Furnier betreibt, und steht mit dieser in regem Austausch. Außerdem berät der GD Holz natürlich auch im Bereich Furnier zu Themen wie Im- und Export, EU-Holzhandelsverordnung, Betriebswirtschaft, Normen, rechtliche Rahmenbedingungen oder Reklamationen – wir freuen uns über Ihre Nachricht!

KONTAKT

Franz-Xaver Kraft
kraft@gdholz.de

3

Ihr GD Holz **HANDELT**
für eine Zukunft
von morgen





EIN UNTERNEHMER IM STÄNDIGEN KAMPF MIT DER BÜROKRATIE



Ein Beitrag von

Philipp Zumsteg

Vorstandsvorsitzender des
GD Holz und Vizepräsident
des DHWR

Ich gebe es zu – ich bin unheimlich gern Unternehmer und möchte auch nichts anderes machen.

Ich kann Dinge gestalten, ich entscheide und trage die Verantwortung und es bereitet mir ein unglaubliches Vergnügen, wenn man dann gemeinsam mit einem tollen Team erfolgreich ist.

Gerade in den unternehmerisch schwierigeren Wochen und Monaten gibt man gemeinsam sein Bestes und versucht, die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen, was natürlich immer nur bedingt möglich ist.

Aber – was mir persönlich überhaupt keinen Spaß macht, das ist der tägliche Kampf mit der Bürokratie. Das nervt einfach nur und bei zu vielen Themen verliert man hier den eigentlichen Sinn aus den Augen.

JA – als Unternehmer steht man sowieso „mit einem Bein im Gefängnis“ und es ist unglaublich, wie viele Stolperfallen vom Gesetzgeber aufgestellt werden.

Allein die schiere Anzahl an Vorschriften zu überblicken, ist schwierig, mal ganz abgesehen von den inhaltlichen Fallstricken. Und wie soll ich mich an Vorschriften halten, die ich nicht einmal kenne? Und NEIN – Unwissenheit schützt nicht vor Strafe.

Nun haben wir uns beim GD Holz in einer Arbeitsgruppe aus Vorstand und Hauptamt ausführlich Gedanken gemacht, wie man hier unterstützen kann. Und natürlich sind wir mit der Politik im ständigen Dialog und versuchen, Themen in unserem Sinne zu optimieren. Aber ganz ehrlich – der Einfluss ist doch sehr begrenzt, auch wenn wir mit BGA und DHWR zusätzliche Kanäle nutzen.

Aber was wir beim Verband für Sie hinbekommen haben, ist zumindest ein hilfreicher Guide durch den „Bürokratie-Dschungel“. Zahlreiche konkrete Checklisten und „Fragen-und-Antworten-Kataloge“ helfen Ihnen, bürokratische Schwachstellen im Unternehmen zu identifizieren, um dann selbst eine bewusste Entscheidung zu treffen, ob das so sein kann oder ob Sie da aktiv etwas dagegen unternehmen wollen – gerne auch mit Hilfe Ihres Verbandes.

Zu jedem wichtigen Themenfeld wurden die aktuellen Informationen zusammengestellt: Arbeitssicherheit, Datenschutz, EUTR, Fuhrpark, Ladungssicherung, Vertragsmanagement und die lieben Unternehmerpflichten. Wo es möglich war, wurden die Regelungen in konkrete Checklisten umgesetzt, die Sie mit Ihren Mitarbeitern durcharbeiten können. Und natürlich finden Sie auch notwendige Links auf die direkten Quellen.

Die Checklisten werden als beschreibbare PDF-Dateien zum Download angeboten, so dass Sie die Listen digital ausfüllen und bei sich speichern können. Überall dort, wo Sie eine saubere Dokumentation benötigen, ist das super hilfreich.

In Summe sind dies nun fast 50 bürokratische Themen geworden, um die man sich als Unternehmer kümmern sollte. Und das ohne Anspruch auf Vollständigkeit.



Und das Beste: Unternehmer und Bezieher des GD Holz-Chefnewsletter erhalten den Zugang zu unserem Bürokratieguide 24/7 immer kostenlos, aber keinesfalls umsonst. Der Zugang im Intranet ist ab sofort für Sie freigeschaltet.

Außerdem finden Sie das alles auch in der GD Holz-App, so dass Sie die Inhalte auch jederzeit mobil zur Verfügung haben.

Ich bin sehr stolz, dass unser Verband uns Mitgliedern hier so konkret hilfreich zur Seite steht. Bei Fragen, Ideen, Anregungen oder Lob und gern auch Kritik wenden Sie sich bitte direkt an:

Dr. Katharina Gamillscheg: gamillscheg@gdholz.de

Und nun freuen wir uns auf viele Zugriffe auf den Bürokratie-Guide unter:

<https://intranet.gdholz.net/intranet-buerokratieguide/buerokratieguide.html>

Bitte melden Sie sich hierfür im Intranet mit Ihrer E-Mail-Adresse und Ihrem Passwort an. Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben oder das Intranet erstmalig nutzen, dann drücken Sie auf „Passwort vergessen“ und vergeben sich ein neues Passwort. Hierfür folgen Sie bitte den Anweisungen des Systems. ■

HOLZVOMFACH 3.0



WEBSITE ERFÄHRT KOMPLETTEN RELAUNCH



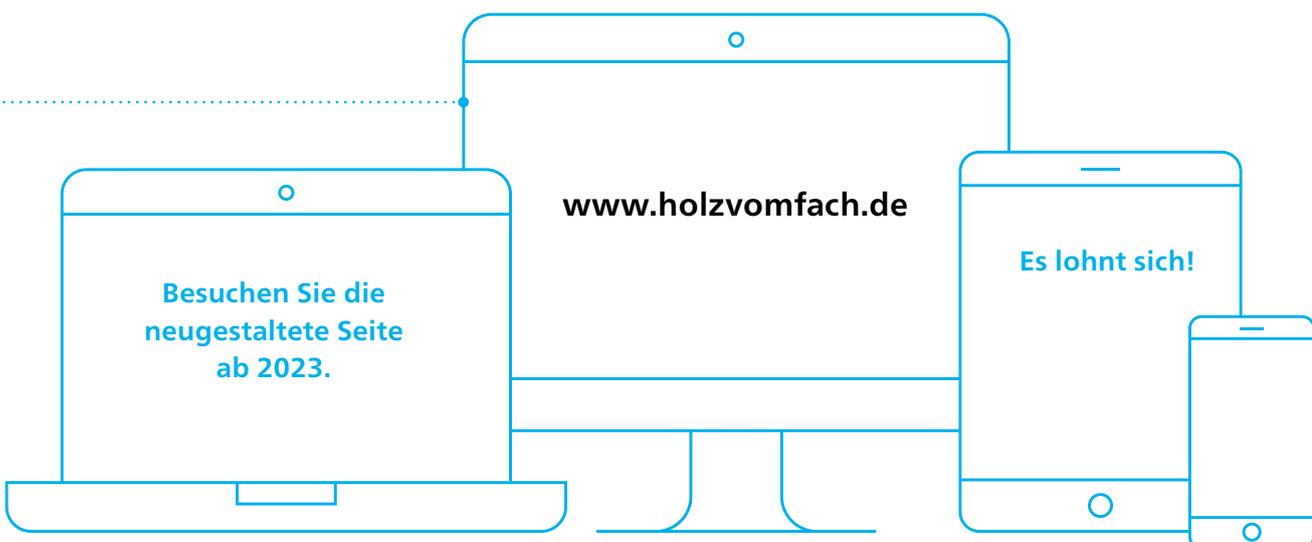
Ein Beitrag von

Johannes König

Public Affairs & Presse und
Öffentlichkeitsarbeit
koenig@gdholz.de

Der GD Holz betreibt seit vielen Jahren erfolgreich das Verbraucherportal „holzvomfach.de“. Die Seite bietet populäre und fachliche Informationen über das Sortiment des Holzfachhandels sowie eine direkte Holzhändlersuche. Seit dem 1. August 2022 wird die Fachseite von der Hamburger Agentur GURU betreut und erfährt seitdem einen kompletten Relaunch. Ziel ist es, die fachlichen Inhalte der Seite zu behalten und auszubauen. Gleichzeitig sollen die Inhalte emotionaler und für die Benutzer attraktiver gestaltet werden.

Mit Beginn des neuen Jahres wird die neugestaltete Seite online geschaltet. Zwei Highlights sind bereits jetzt bekannt: So ist die Seite durch neue Titelbilder und humorvolle Sprüche offener und lockerer gestaltet, um auch junge Holzliebhaber zu begeistern. Zusätzlich ist die Händlersuche deutlich vereinfacht worden. Egal wo Sie sich auf der Seite bewegen, es läuft immer ein Suchbutton zur Händlersuche mit. Zusätzlich wird bei der Händlersuche zwischen privaten Konsumenten und Profis unterschieden, um jeden Kundenwunsch direkt erfüllen zu können. ■



BRANCHENTAG HOLZ 2023

Die Vorbereitungen laufen an



Ein Beitrag von

Jörg Schwabe

Branchentag Holz, Rohholz &
MO/EUTR-Consulting
schwabe@gdholz.de



Der 16. Branchentag Holz im vergangenen Jahr war ein voller Erfolg. Aussteller, Besucher und Veranstalter zeigten sich gleichermaßen hoch zufrieden mit der Veranstaltung in der KoelnMesse. Mit mehr als 2.600 Besuchern an beiden Tagen kamen mehr Interessierte als noch 2019 nach Köln. Vor allem die hochwertigen Ausstellungen der Unternehmen aus den Bereichen Holzfußböden, Türen, Gartenholz, Holzwerkstoffe, Schnitt- und Leimholz, Innenausbau, Holzbau sowie IT- und weitere Dienstleister machten den Branchentag zu einer einzigartigen Veranstaltung. Nirgendwo sonst treffen so viele Führungskräfte und Dienstleister der Holzindustrie aufeinander wie beim Branchentag Holz.

An diesen Erfolg will das Organisationsteam um Hein Denneboom und Jörg Schwabe im nächsten Jahr anknüpfen. Am 7. und 8. November 2023 werden in Köln wieder die Tore geöffnet und die Besucher ein interessantes Angebot an Ausstellern und Vorträgen vorfinden. Highlight des Branchentages wird die Verleihung des 15. Innovationspreises Holz – des Woody Awards 2023 – sein. ■





Die Ausschreibung für die Teilnahme am Branchentag 2023 beginnt noch in diesem Jahr. Sollten Sie Interesse an einer Teilnahme haben, wenden Sie sich bitte an:
branchentag@gdholz.de



www.branchentag.de



WOODY AWARD 2023

Innovationspreis Holz



Ein Beitrag von

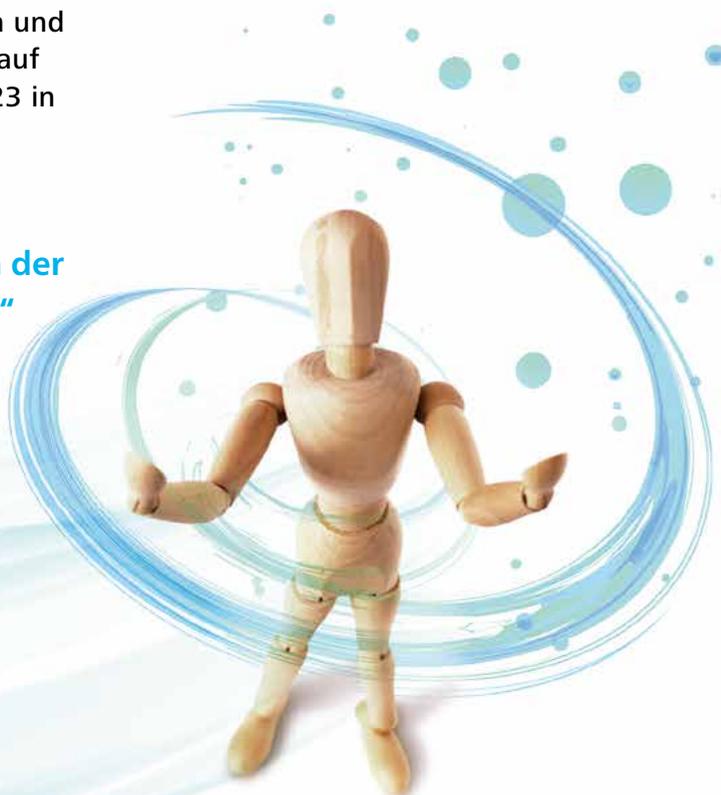
Hein Denneboom

Handel & Betriebswirtschaft
hd@gdholz.de

Die ersten Anfragen sind schon wieder eingetroffen:
„Wann kommt die Ausschreibung für den Innovationspreis Holz ‚Woody Award‘ auf dem nächsten Branchentag?“

Der Preis wird 2023 zum 15. Mal ausgeschrieben und vom Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V. auf dem 17. Branchentag Holz, am 7. November 2023 in Köln, verliehen. Der Preis steht unter dem Motto:

„Holzhandel und Hersteller – Partner von der Produktion bis zur Marktdurchdringung!“



Gehören Sie zu den Unternehmen aus dem Holzfachhandel und der Holzindustrie, die mit einer Kompetenz, Fähigkeit, Idee aufwarten oder eine Problemlösung aufweisen können, die anders ist als die von allen anderen?

Sind Sie überzeugt, dass Sie eine Leistung besser können als alle anderen?

Dann sind Sie in den Augen unserer Branche preiswürdig und sollten sich für den Woody Award 2023 in einer der nachfolgenden Kategorien bewerben! Zeigen Sie der Branche, wie Ihr tägliches Handeln und Tun Ihr Unternehmen erfolgreich macht – zum Nutzen unserer gesamten Branche in der Gunst der Kunden!

Die Kategorien für das Jahr 2023

Für den Holzhandel:

➤ **INNOVATIVER HOLZHANDEL**

Neuplanung/Neueröffnung und/oder Modernisierung/Umbau

Preis: Woody in Gold mit Film

➤ **NEUE MEDIEN**

insbesondere Shops und Cross-Channel-Lösungen

Preis: Woody in Gold

➤ **EINZELHANDEL**

Innovationen und Besonderheiten aus dem Holzeinzelhandel

Preis: Woody in Gold

Für Hersteller:

➤ **INNOVATIVES PRODUKT**

3 Preise: Woody in Gold, Silber und Bronze



Beschreibung der Preiskategorien

FÜR
HÄNDLER



Neue Medien

Neue Medien, Shop-Lösungen B2C oder B2B, Logistik-Trackingsysteme oder Vertriebssteuerung mittels digitaler Lösungen. Bewerben sollten Sie sich mit einer verblüffenden, wirksamen Idee oder Problemlösung in einer der folgenden Unterkategorien:

- Neue Programme, Features oder Apps in der Marktkommunikation
- Einsatz neuer Medien zur Effizienzsteigerung, Standardisierung und Automatisierung in Verwaltung, Organisation und Logistik des Holzhandels
- Social Media-Einsatz zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und in der Unterstützung bei der Personalsuche

FÜR
HERSTELLER



Innovativer Holzhandel

Im Holzhandel gibt es immer wieder Unternehmer, die den Mut finden, „auf der grünen Wiese“ neu zu bauen. Diese Vorhaben sind gezeichnet von Mut und Vertrauen in die Zukunft des Holzhandels. Auch gab es wieder sehr sehenswerte Projekte und Bauvorhaben, die eine besondere Anerkennung verdienen. Bewerben sollten Sie sich mit großartigen Konzepten und deren Umsetzung, die beim Bau berücksichtigt wurden, und Gebäuden oder Lagerhallen mit architektonischen oder planerischen Besonderheiten.



Innovatives Produkt

Neu macht neugierig! Haben Sie ein Produkt in den Markt eingeführt, welches das Sortiment des Holzfachhandels sowie seine Holzkompetenz bereichert und Kunden in den Holzfachhandel lockt?

Zeigen Sie unserer Holzindustrie mit Ihrer Bewerbung, dass Sie ein zukunftsfähiger und zuverlässiger Partner des Holzfachhandels sind!

Die Jury

Die Sendungen werden immer professioneller. Die Jury freut sich schon wieder auf die Vielzahl an Bewerbungen. Sie wird noch im Herbst zum ersten Mal tagen.

Teilnahmebedingungen

Teilnahmeberechtigt sind alle ordentlichen Mitgliedsunternehmen des GD Holz, darüber hinaus Fördermitglieder aus der Industrie und Aussteller auf dem Branchentag Holz 2023.

Eingesandt werden sollen das Deckblatt „Bewerbung Woody Award“ und informative Unterlagen, z. B. Beschreibungen, Skizzen, Bilder, etc., die der Jury eine Vorauswahl ermöglichen. Ausgewählte Unternehmen werden von der Jury besucht. Mit Ihrer Beteiligung stimmen Sie diesem Besuch nach vorheriger Terminvereinbarung zu.

Nach Vorauswahl der eingegangenen Bewerbungen findet eine Sichtungstour der Jury statt, bei der die Konzepte, Produkte etc. in Augenschein genommen

werden. Die eingereichten Unterlagen und der Besuch dienen als Basis für die abschließende Bewertung. Gegen die Entscheidung der Jury steht der Gerichtsweg nicht offen.

Mit Ihrer Beteiligung stimmen Sie zu, dass im Falle einer Nominierung Ihr Konzept gefilmt und auf dem Branchentag Holz in Köln öffentlich gezeigt wird. Als äußerst hochwertigen Preis erhalten Sie diesen Film auf DVD für Ihren eigenen Werbeeinsatz. Der Film wird auch im Internet lauffähig sein. ■

Einsendeschluss der Bewerbungen für den Innovationspreis Holz ist der 1. Juni 2023.

Einsendungen an:
Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V.
z. Hd. Herrn Hein Denneboom
Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin
Telefon: +49 30 726258-52
E-Mail: hd@gdholz.de

ANZEIGE

**DIE HÄLT
ZUVERLÄSSIG**



RT UT

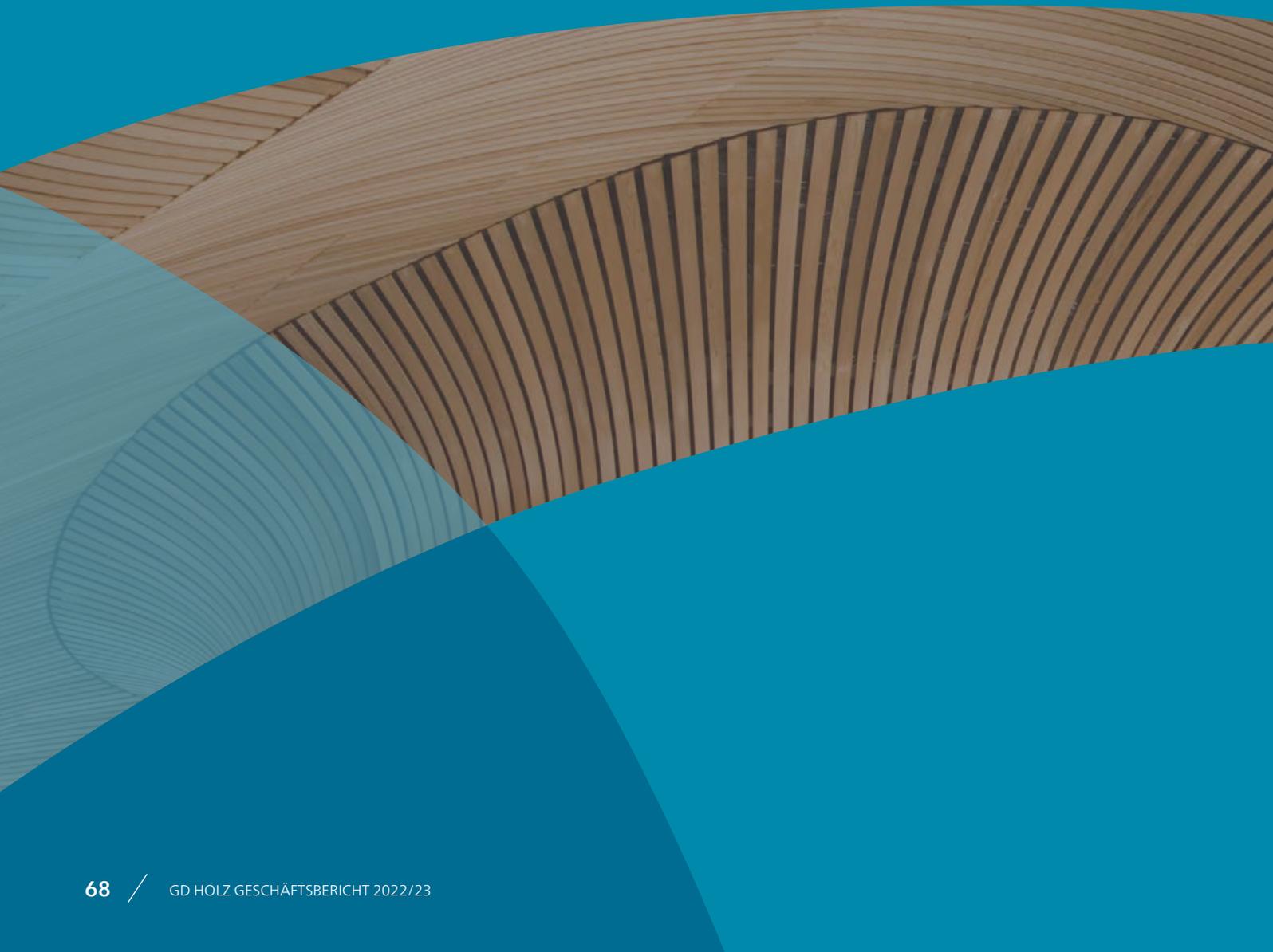
Die zuverlässige Terrassenschraube.
Für die Befestigung aller Holzarten, speziell für stark gerbsäurehaltige Hölzer und Thermohölzer.



4

Ihr GD Holz

HANDELT – ein Rückblick



DAS GD HOLZ-/THÜNEN-TERRASSENDIELEN-SEMINAR

Nach der pandemiebedingten Verschiebung fand am 29. September 2022 das 8. Terrassendielen-Seminar des Gesamtverbands Deutscher Holzhandel und des Thünen-Instituts für Holzforschung in Hamburg statt. Die Veranstaltung war wieder ein voller Erfolg.

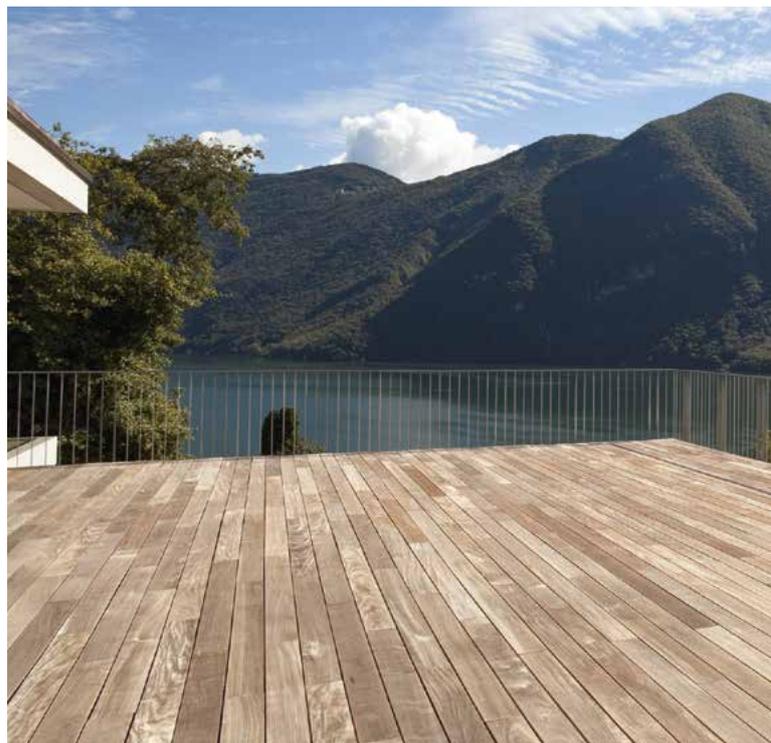


Ein Beitrag von

Florian Zeller
Normung & Technik
zeller@gdholz.de

Als eine der letzten Veranstaltungen vor der Corona-Zwangspause konnte das 7. Terrassendielen-Seminar im Februar 2020 gerade noch stattfinden, bevor alles in den Lockdown ging. Nach mehr als zwei Jahren fand nun die 8. Auflage in Hamburg statt. Das Seminar war mit knapp 100 teilnehmenden Personen ausverkauft und fand erstmalig im Hotel „Alt Lohbrügger Hof“ in unmittelbarer Nachbarschaft zum Thünen-Institut statt. Neben dem Programm mit Vorträgen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Forschung standen auch das persönliche Treffen und der fachliche Austausch im Mittelpunkt. Gerade das Netzwerken litt in den vergangenen zwei Jahren sehr unter den Einschränkungen der Pandemie.

Nach dem „Stammtisch“ am Vorabend zum Seminar mit rund 25 Teilnehmenden gab es für die Frühaufsteher wie schon in den vergangenen Jahren um 8 Uhr den „Klötzchenkurs“: Dr. Gerald Koch, Kurator der wissenschaftlichen Holzartensammlung des Thünen-Instituts, stellte kurz Holzanatomie sowie Methoden der Holzartenbestimmung vor.





Gut gefüllter Saal beim Nachholtermin des 8. GD Holz-Terrassendielen-Seminars in Hamburg

„Durch die neu entwickelte App ‚macroHOLZdata‘ lässt sich die Holzartenbestimmung jetzt noch einfacher umsetzen“, so Koch. Mit Lupe und App ausgestattet, stiegen die gut 30 Teilnehmenden in die Tiefen der makroskopischen Holzbestimmung ein. Zum Warmwerden sollten Weißeiche und Robinie bestimmt werden. Es folgten Bangkirai, Keruing, Ipé und Sibirische Lärche. Die kostenlose App „macroHOLZdata“ bot eine gute Ergänzung, um die visuellen Eindrücke der Holzklötzchen festzuhalten und damit die Holzarten Schritt für Schritt bestimmen zu können. Manch erfahrener Holzhändler zeigte sich durchaus überrascht, welche Holzart hinter dem ein oder anderen Klötzchen steckte.

Gebrauchsdauer von Holzterrassen und alternative Holzarten

Zu Beginn des Hauptteils begrüßte Florian Zeller (GD Holz) als Organisator der Veranstaltung die rund 95 Teilnehmer im „Alt Lohbrügger Hof“. „Die anhaltend große Anzahl von Teilnehmenden zeigt, dass das Thema Terrassendielen auch oder vielleicht besonders nach zwei Jahren Pandemiepause auf großes Interesse stößt“, so Zeller.

Die Vortragsreihe begann mit Dr. Gerald Koch. Er stellte kurz das Thünen-Institut für Holzforschung und seine Arbeitsbereiche vor. Danach kam er auf seine gutachterlichen Tätigkeiten am Thünen-Kompetenz-

zentrum für Holzherkünfte zu sprechen. Bereits bis Ende des dritten Quartals 2022 lag die Anzahl der Gutachten mit ca. 1.300 über den Vorjahren. Die zunehmenden Anfragen sind vor allem auf die Bereiche Holzhandel, Discounter, aber auch auf Behörden wie den Zoll, BLE und CITES zurückzuführen.

Als aktuelles und zukunftsweisendes Projekt berichtete Dr. Gerald Koch von dem Thünen-BMEL-Projekt: „Prüfung möglicher Alternativen zu Naturwald-Teak im Hinblick auf ihre Eignung speziell im Schiffbau“. Konkret geht es um Versuchsflächen auf der Gorch Fock, dem Segelschulschiff der Deutschen Marine. Mit „Afzelia“, „Iroko“ und „Itaúba“ wurden Versuchsflächen auf dem Deck (Achterback) ausgestattet, die durch Wissenschaftler wie Gerald Koch kontinuierlich untersucht werden. Es zeigt sich bereits jetzt, dass die drei ausgesuchten Holzarten den harten Anforderungen auf See standhalten.

Nach der Kaffeepause stellte Prof. Dr. Christian Brischke von der Georg-August-Universität Göttingen (Abteilung Holzbiologie und Holzprodukte) Forschungsergebnisse über die Gebrauchsdauer von Holzterrassen dar. Zunächst präsentierte er die Bestimmung sowie die Unterschiede von Dauerhaftigkeit von Terrassenhölzern. Dabei fokussierte er sich unter anderem auf den genauen Standort der Terrasse. Zwei aktuelle Forschungsprojekte von Brischke befassen sich mit standortbezogenen Gebrauchsdauervorhersagen. Mit Hilfe unterschiedlicher Modelle soll eine umfassende Gebrauchsdauervorhersage getroffen werden.

Als Ergebnis hielt Prof. Brischke fest, dass die Dauerhaftigkeitsklassen nicht im Widerspruch zu einer präzisen Gebrauchsdauervorhersage stehen. Ferner stellte er fest: „Je komplexer ein (Holz-)Produkt ist, desto weniger geeignet erscheinen Materialprüfnormen.“

Hoch hinaus: Details zur Planung von Dachterrassen

Im Anschluss referierten Uwe Romstedt und Thomas Wilper über Planung und Ausführung von Dachterrassen. Das auf den ersten Blick trocken wirkende Thema wurde von beiden Vortragenden in einem humorvollen und lebhaften Vortrag nähergebracht. Uwe Romstedt führte dabei in die Welt der Gesetze und Normen ein. „Baurecht ist zunächst Landesrecht. Das heißt, 16 Bundesländer gleich 16 verschiedene



Die Referenten des Seminars (v. l. n. r.): Prof. Dr. Christian Brischke, Werner Mangold, Thomas Wilper, DI Claudia Koch, Franz-Xaver Kraft, Florian Zeller, Michel Kahrs, PD Dr. Gerald Koch (fehlend: Uwe Romstedt)

Gesetzeslagen. Die Musterbauordnung (kurz MBO) soll die verschiedenen Landesbauordnungen vereinheitlichen und wird ständig von der Bauministerkonferenz aktualisiert“, erklärte Romstedt. Die in der MBO formulierten Anforderungen an eine Dachterrasse wie Standsicherheit, Brandschutz und Wärme, Schall- und Erschütterungsschutz müssen bei Planung und Bau berücksichtigt werden. Auch das barrierefreie Bauen hat hohe Relevanz. Thomas Wilper widmete sich anschließend der Frage, welche Bedeutung diese Vorgaben der MBO für den Holzhandel und den Verkauf haben. Er verwies darauf, dass beim Verkauf von Terrassendielen Checklisten verwendet werden sollten, die die genannten Anforderungen abfragen. „Bei Dachterrassen müssen beispielsweise die für

den Standort und Güteklasse geltenden Windlasten beachtet werden. Dadurch können zusätzliche Kosten entstehen. Das sollte vor dem Verkauf bekannt sein und kalkuliert werden“, betonte Wilper. Zusätzlich müssten Verkäufer darauf achten, dass bei fast allen modifizierten Hölzern, Bambus und NFC/WPC-Produkten in den Montageanleitungen vorwiegend Vorgaben für ebenerdige Standardterrassen, aber nicht für Dachterrassen gegeben sind. Verkaufsmitarbeiter, die zu Dachterrassen beraten, sollten daher unbedingt auch Weiterbildungen der Hersteller oder Seminare vom GD Holz besuchen, ergänzte Wilper abschließend.

Details zur Planung von Holz- und Bambusterrassen

Die Mittagspause wurde von vielen Teilnehmern zum persönlichen und fachlichen Austausch genutzt. Nach zwei Jahren Pandemiezeit und den drei interessanten Vorträgen am Vormittag hatten die Anwesenden allerhand Informationen auszutauschen.

Werner Mangold, der auch als Sachverständiger tätig ist, eröffnete den Nachmittag mit einem Vortrag über Bambusterrassen. Er stellte das Unternehmen Moso® vor, bevor er das Produkt Bambus beschrieb. Bambus, der botanisch zu den Gräsern gehört, ist technologisch eine wertvolle Ergänzung zu Holzprodukten. In Süd-Ost-Asien gewachsen und geschlagen, wird der Bambus in Streifen geschnitten und anschließend in Platten hochverdichtet. Die Platten zeichnen sich



Uwe Romstedt (hier im Bild) referierte zusammen mit Thomas Wilper zum Thema Dachterrassen

durch extreme Stabilität, kein Riss- und Splitterbild aus. Aus diesen Platten lassen sich Bambus-Terrassendielen herstellen, die laut Mangold mittlerweile auf der ganzen Welt zu finden sind.

Aus Österreich reiste Claudia Koch an. Sie ist tätig bei der Holzforschung Austria, einem praxisorientierten Forschungsinstitut, und stellte ebenfalls neue Forschungserkenntnisse zu Konstruktion und Pflege von Holzterrassen vor. Ausgehend von den drei Forschungsprojekten „Balkone“ (von 2003 bis 2006 durchgeführt), „Terrassenbeläge“ (von 2010 bis 2012 durchgeführt) und „Long Life Decking“ (von 2017 bis 2020 durchgeführt) beschrieb sie den aktuellen wissenschaftlichen Stand zur Pflege von Terrassendielen. Aus dem letzten Forschungsprojekt „EURODECK“, welches im April 2022 endete, wurde ein Anwenderleitfaden entwickelt. Dieser soll zu mehr Klarheit bei der Konstruktion und Pflege von Terrassendielen beitragen.

Holzimport und Vertrieb runden den Tag ab

Für mehr Klarheit sorgte auch Franz-Xaver Kraft (GD Holz), der über den aktuellen Stand der Verordnung „Entwaldungsfreie Lieferketten“ referierte. Aktuell werden drei unterschiedliche Vorschläge von EU-Kommission, EU-Umweltministerrat und EU-Parlament diskutiert, die bis Ende des Jahres in einer gemeinsamen Verordnung verabschiedet werden sollen. Kraft verglich die drei bisherigen Entwürfe anhand ausgewählter Kriterien und schlussfolgerte daraus die Folgen für den Holzhandel. Fest steht bereits jetzt, dass die betreffenden Unternehmen mit einem deutlichen höheren bürokratischen Aufwand rechnen müssen. Mit der

Anwendung der neuen Verordnung sei Mitte 2024 zu rechnen, so Franz-Xaver Kraft.

Den informativen Tag rundete der Vortrag „Terrassendielen erfolgreich online handeln“ von Michel Kahrs ab. Er ist Geschäftsführer der Kahrs Group und vertritt seit vielen Jahren erfolgreich Terrassendielen. „Wichtig für den erfolgreichen Vertrieb ist zunächst eine Unterscheidung in unterschiedliche Kundentypen. Mit dieser Kenntnis kann die Ansprache im Webshop dann zielgerichtet geändert und ausgebaut werden“, so Michel Kahrs.

Bis 17 Uhr blieb der Konferenzsaal im Alt Lohbrügger Hof gut gefüllt. „Der Tag begann mit der wissenschaftlichen Holzartenbestimmung im Thünen-Institut und endete mit einem praxisnahen Vortrag über den Vertrieb von Terrassendielen. So eine Bandbreite von Experten und verschiedenen Sichtweisen auf das Thema Terrassendiele, erlebt man nur hier.“, so ein Teilnehmer. Das Terrassendielen-Seminar dient nicht nur der Weiterbildung durch die Vorträge, auch die Gespräche am Stammtisch am Vorabend und in den Pausen sind elementar für die Teilnehmenden. Schließlich ist es auch Treffpunkt für Importeure, Lieferanten und Kunden, die hier ihre Geschäftsbeziehungen ausbauen können. Neben dem Networking lebt das Terrassendielen-Seminar von den vielfältigen Fragen und Beiträgen aus dem Publikum, die die Veranstaltung kurzweilig machen und zu einem echten Austausch untereinander führen. Insgesamt gab es ein durchweg positives Feedback zu dem bewährten Format, was auch das ungebrochene Interesse an dem Thema bestätigt. Eine Fortsetzung der Veranstaltung ist im Frühjahr 2024 geplant. ■

ANZEIGE

Parkett-Tradition aus Bayern · seit 1895

- Stabparkett 10/15/22 mm
- Lamparkett 10 mm
- Mosaikparkett 8 mm
- Hochkantlamelle
- Holzpfaster
- Massivholzdielen
- 2-Schicht Fertigparkett
- 3-Schicht Fertigparkett
- Vinyl-Designbeläge
- Holz-/ WPC-Terrassendielen
- Massivholzplatten
- Schnittholz

Parkettfabrik · Sägewerk · Holzhandlung

Georg Gunreben GmbH & Co. KG info@gunreben.de
Pointstraße 1, 96129 Strullendorf 09543 / 448-0



G²
GUNREBEN



www.gunreben.de

DER TAG DES DEUTSCHEN ROHHOLZHANDELS 2022

Nachdem der Tag des deutschen Rohholzhandels 2021 coronabedingt leider nicht stattfinden konnte, fand am 24. August die 2022er-Ausgabe dieser Veranstaltung in Würzburg statt. Das Branchentreffen war, wie zuletzt schon 2019, ein voller Erfolg.



Ein Beitrag von

Jörg Schwabe

Branchentag Holz, Rohholz &
MO/EUTR-Consulting
schwabe@gdholz.de

Über 70 Gäste aus der Holz- und Papierindustrie, dem Waldbesitz sowie dem Rohholzhandel sind der Einladung nach Würzburg gefolgt, um sich über das Thema „Perspektiven für die Holznutzung – Ist die Rohstoffverfügbarkeit in den kommenden Jahren gesichert?“ auszutauschen. In drei Vorträgen wurde das

Thema aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet. Den Anfang machte Dr. Björn Seintsch vom Thünen-Institut für Waldwirtschaft in Hamburg mit seinem Vortrag „Einflussfaktoren auf die künftige Entwicklung der Rohholzmärkte“. Er betonte die großen Herausforderungen, vor denen die Forst- und Holzwirtschaft sowie die Rohholzerzeugung in Deutschland stehen. Als Beispiel zog er die Ergebnisse einer Studie heran, die die Auswirkungen der EU-Biodiversitätsstrategie 2030 auf die Rohholz-Produktion in der EU untersuchte. Demzufolge könnte EU-weit die Reduzierung des jährlichen Rohholzaufkommens bis zu 36,2 Mio. m³ (-47,9 %) betragen, bezogen auf das Basisszenario 2021. Bei gleichbleibendem Holzverbrauch in der EU würde dementsprechend die Binnenproduktion zurückgehen, während der Import steigen würde.



Die Referenten auf dem Rohholztage 2022 (v. l. n. r.):
Jörg Schwabe, Thomas Wehner, Dirk Alfter, Dietmar
Reith, Dr. Björn Seintsch, Steffen Rathke



Über 70 Gäste aus Holz- und Forstwirtschaft waren der Einladung nach Würzburg gefolgt

In seinem Vortrag „Verantwortung für den Wald: Waldpolitik und Ressourcenpolitik Holz“ stellte Dirk Alfter vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft in Bonn Ziele und ausgewählte Beispiele aus der Politik vor. Dabei ging er unter anderem auf die EU-Biodiversitätsstrategie, den Schutz alter Buchenwälder (gem. Koalitionsvertrag), die Novelle des Bundeswaldgesetzes und die Holzbauintiative der Bundesregierung ein.

Der dritte Referent des Tages war Steffen Rathke, Geschäftsführer des Holzwerks Keck in Ehningen. Er beschrieb die sehr herausfordernde Beschaffungssituation am Beispiel des Sägewerks mit 35.000 Festmetern Kapazität, das zu 95 Prozent Laubholz

einschneidet. Unter anderem kritisierte er die steigenden Rohholzexporte im Laubholz, insbesondere nach China, sowie die stark zunehmende Vermarktung von Eichenholz auf den Wertholzsubmissionen, die das Geschäft der lokalen Säger aufgrund der nicht kalkulierbaren Preise enorm erschwere.

Nach der anschließenden regen Diskussion, an der sich neben den Experten auf dem Podium auch viele der anwesenden Gäste beteiligten, fand der Tag seinen Ausklang beim Abendessen mit guten Gesprächen und einem Panoramablick über Würzburg. ■

ANZEIGE



Rechnen Sie mit weniger CO₂

-  **SterlingOSB® Zero**
Mit Sicherheit umweltfreundlich bauen
-  **SterlingOSB-Spezial**
Die Alternative zum Import-Überseesperrholz
-  **SterlingOSB-Conti™**
Ideal für Verpackungen

**West Fraser**
Tel. 00800 OSBANRUF (00800 67226783)
(kostenfrei D/A/CH)

 [westfraser_d.a.ch](https://www.instagram.com/westfraser_d.a.ch)

IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:

Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V.
Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

Vertreten durch:

Vorstandsvorsitzender: Philipp Zumsteg
Geschäftsführer: Thomas Goebel

Kontakt:

Telefon: +49 30 726258-00
Telefax: +49 30 726258-88
E-Mail: info@gdholz.de
Internet: www.gdholz.de

Registereintrag:

Eintragung im Vereinsregister
Registergericht: AG Charlottenburg
Registernummer: 27657 B

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:

Thomas Goebel
Am Weidendamm 1 A
10117 Berlin

Redaktion:

Johannes König, GD Holz

Bildnachweis:

Wenn nicht anders gekennzeichnet GD Holz.

Titel: v. l. n. r. George Hammerstein/Corbis; Mark Goddard/iStock; tdup303/iStock; U4: v. l. n. r. Luis Viegas/Adobe Stock; Martin Rueger/Radius Images/Corbis; Davis Papazian/Corbis

Adobe Stock: S. 36 onephoto; S. 52 alfa27; S. 56/57 Dieter Holstein; S. 60 Faisal

iStock/Gettyimages: S. 39 Halfpoint Images; S. 51 ae-photos; S. 53 mf-guddyx; S. 68 DaiPhoto

Shutterstock: S. 5 Romolo Tavani; S. 10 Tarcisio Schnaider; S. 16 Arnain; S. 18: Drazen Zigic; S. 20 Blue Planet Studia; S. 21 Sh. Dugdax; S. 23 Petr Malinak; S. 33 beeboys; S. 34 Rawpixel.com; S. 45 artjazz; S. 46 ronstick; S. 48 Matej Kastelic; S. 54 lunamarina; S. 55 timltv; S. 66 I. Damir Khabirov; S. 66 o. r. PopTika; S. 66 u. r. GAS-photo

Westend61: S. 12 Robert Mandel; S. 38 Rafa Cortés; S. 40 Christian Vorhofer

Sonstige: S. 14/15: MeisterWerke Schulte GmbH; S. 24, 25, 26: Reith Forstunternehmen e.K.; S. 28/29: Kebony/René Sievert; S. 42/43: MOSO®; S. 50, S. 62 u./63 u., S. 65: Oliver Wachenfeld; S. 63 o.: Behrendt und Rausch

Satz & Layout: Ariane Skibbe, DFY Berlin



**Gesamtverband Deutscher
Holzhandel e. V. – GD Holz**

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin
Telefon +49 30 726258-00
E-Mail: info@gdholz.de