

## In Deutschland fehlt Laubholz

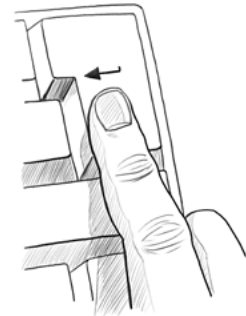
„Die Versorgung unserer Sägewerke mit Buchen- und Eichenstämmen ist seit 2017 rückläufig“, bestätigt Lars Schmidt, Geschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Säge- und Holzindustrie (DeSH). Die Laubholzvorräte in den Wäldern seien groß und würden weiterhin zunehmen. Die deutsche Sägeindustrie, die von der Politik und Forstwirtschaft aufgefordert wird, mehr stoffliche Laubholzprodukte zu entwickeln, darf aus dem Holz aber nur bedingt Wert schöpfen: Einerseits werden die Wälder für vermeintlichen Natur- und Artenschutz stillgelegt, andererseits wandern Buchen und Eichen – wie viele andere Rohstoffe – unverarbeitet nach China. 2017 waren es insgesamt 45 Mio. t, Tendenz steigend, informiert der DeSH. Der Anteil deutschen Buchen- und Eichenrundholzes an den chinesischen Importen lag laut Statistischem Bundesamt bei 488.347 t (405.057 t Buche, 83.290 t Eiche). Während es den deutschen Sägem in Januar und Februar an Buchenrundholz mangelte, stieg die Ausfuhr nach China im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um weitere 20% auf 95.000 m<sup>3</sup>. Noch dramatischer ist die Situation bei Eichenrundholz: Dort hat sich die Exportquote zwischen Januar/Februar 2017 und Januar/Februar 2018 um 173% (von 6800 auf 18.500 m<sup>3</sup>) fast verdreifacht.

„Die Forderung nach stofflicher Laubholznutzung passt mit dem gleichzeitigen Rohstoffentzug nicht zusammen. Unseren heimischen Betrieben gegenüber wurde die Versorgungslage mit schlechten Witterungsverhältnissen und daraus resultierenden Problemen in der Holzernte begründet. Die Exportstatistik zeigt jedoch, dass dies nur bedingt gelten kann“, sagt Schmidt. Der Branchenvertreter kritisiert: Die Verkaufsstrategie geht auf Kosten der Nachhaltigkeit und Umwelt. Zudem wird ohne eine ausreichende Rohstoffversorgung die Weiterentwicklung der stofflichen Laubholznutzung im Inland erschwert. „Das Regionalprinzip sollte Vorrang haben. Darin stimmen wir mit den Waldeigentümern in gemeinsamen Treffen grundsätzlich überein. Entsprechend unverständlich finden wir die Entwicklung auf dem Rundholzmarkt“, so Schmidt.

Die Auswirkungen des Fernost-Exports sind insbesondere in Belgien, Deutschland und Frankreich zu spüren. Im vergangenen Jahrzehnt mussten bereits 350 Laubholzsägewerke (90 davon in Deutschland) schließen, informiert der DeSH. Das finnische Forschungsinstitut Indufor macht den Rundholzexport nach Übersee überwiegend dafür verantwortlich. Inzwischen ist auch die EU-Kommission alarmiert. Die European Organisation of the Sawmill Industry (EOS) wies Ende 2017 in einem Schreiben auf die im EU-Gesetz verankerten Prinzipien der Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft hin. Unterstützung kam von Patrizio Pesci, Mitglied des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses. Er bemängelt die unterschiedlichen Zoll- und Steuerbestimmungen für Rund- und Schnittholz. Verarbeitetes Holz und damit die heimische Wertschöpfung würden hierdurch benachteiligt. Konkrete Maßnahmen blieben bislang aus. Schmidt hofft auf eine baldige Lösung: „Wir steuern auf eine folgenschwere Fehlentwicklung in der heimischen Forst- und Holzwirtschaft hin. Es ist ökologisch und ökonomisch bedenklich, wenn wir die Möglichkeit vertun, unsere Rohstoffe im eigenen Land zu verarbeiten.“ //

## KOMMENTAR

### LÜGEN IN VERHANDLUNGEN – WENN GRENZEN ÜBERSCHRITTEN WERDEN



*Sie haben es sicher auch schon einmal erlebt. Sie sitzen in einer Verhandlung und Ihr Gesprächspartner teilt Ihnen mit, dass drei weitere Lieferanten Gewähr bei Fuß stünden und liefern wollten, obwohl es noch zu keinen konkreten Gesprächen mit diesen gekommen ist. Oder man sagt Ihnen, dass die Konkurrenz die Ware deutlich billiger anbiete als Sie! Oder Ihnen wird ein falscher Preis genannt, der jeglicher Grundlage entbehrt.*

*Regelmäßig werde ich in meinen Seminaren darauf angesprochen, ob es legitim sei, Lügen als taktische Mittel einzusetzen. Gleich vorweg – Lügen und Unehrlichkeit haben nichts mit professionellem Verhandeln zu tun und sind – aus meiner Sicht – Methoden aus dem vorigen Jahrhundert. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Lüge bewusst eingesetzt wird, um den anderen anzugreifen und massiven Druck aufzubauen, oder einfach nur ein Ergebnis davon ist, dass sich jemand in ein Lügengeflecht verstrickt hat, um seine Meinung aufrechterhalten zu können.*

*Es ist jedoch illusorisch zu glauben, dass wir in einer Welt verhandeln, die von Offenheit und Ehrlichkeit geprägt ist. Wie begegnet man also Lügen auf professionelle Art und Weise?*

- 1. Zeigen Sie der Gegenseite, dass Sie sich bestens auf das Gespräch vorbereitet haben und ausreichende Informationen zum Verhandlungsgegenstand besitzen. Verfügen Sie über zu wenig Wissen, zeigen Sie, dass Sie dieses Manko beseitigen werden.*
- 2. Verzichten Sie auf Fragen oder Aussagen, die die Gegenseite in die Enge treiben und einen Gesichtverlust provozieren. Hinterfragen Sie hingegen freundlich, wie Ihr Gegenüber auf diese Aussage komme, denn damit wird es für dieses schwieriger, Sie wiederholt anzulügen.*
- 3. Verzichten Sie auf jeden Fall darauf, selbst zu lügen!*

**DI (FH) Herbert Thaler**  
Beratung und Verhandlungstraining  
[www.holz-thaler.at](http://www.holz-thaler.at)



**JÖRG ELEKTRONIK**  
Messtechnik für die Holzindustrie

Messsysteme · Rundholz-Optimierung · Software für Sägewerke

Jörg Elektronik GmbH · Bauhofweg 2 · 87534 Oberstaufen  
Telefon: +49 8386 9360-0 · Web: [www.je-gmbh.de](http://www.je-gmbh.de) · E-Mail: [info@je-gmbh.de](mailto:info@je-gmbh.de)



Im Schützengrund 78  
56566 Neuwied  
Tel. 0049 (0) 2622 / 92790  
Mail: [kontakt@wjs-gmbh.de](mailto:kontakt@wjs-gmbh.de)  
[www.wjs-gmbh.de](http://www.wjs-gmbh.de)

#### Ihr Partner für:

**WPM Schweden:** neue Hobelmaschinen  
**System Hall:** Mechanisierungen aller Art  
**Joulin:** Vakuum-hebetechnik  
**Kvarnstrands:** Hobel-Trennwerkzeuge  
**Gebrauchsmaschinen:** Waco/Weinig wie beschichtet o. überholt