

# »Gute Zusammenarbeit besser machen«

»Holzring-Forum« in Bremen: Treffen der Holz- und Bodenbelagsgroßhändler mit Rekordbeteiligung

2020 musste das „Holzring-Forum“, zu dem die Kooperation von Holz- und Bodenbelagsgroßhändlern die Entscheider der Holzwirtschaft traditionell alle zwei Jahre einlädt, coronabedingt ausfallen. In diesem Jahr fand es wieder statt – mit Rekordbeteiligung. Rund 300 Fach- und Führungskräfte aus Deutschland und Europa trafen sich am 13. Oktober in Bremen unter dem Motto „Gute Zusammenarbeit besser machen“.

Die Glocke, das seit 1973 unter Denkmalschutz stehende Konzerthaus in der Bremer Innenstadt, bot einen sehr guten Rahmen für das zentrale Holzring-Event, das als Tag des Miteinanders, der Kommunikation und des Wissenstransfers konzipiert ist. Sowohl die Begrüßung der Teilnehmer durch Jörg Ludwig Jordan, dem Vorsitzenden des Holzring-Beirats, und der Bericht von Olaf Rützel, dem Geschäftsführer der Holzring-Zentrale, als auch die beiden Gastvorträge zu „Unternehmensnachfolge“ und „Nachhaltigkeit“ boten interessante und inspirierende Informationen und damit reichlich Stoff für vertiefenden Gespräche – ob in den Vortragspausen oder bei der festlichen Abendveranstaltung, die im oberen Festsaal des Bremer Rathauses stattfand. Seit 1952 Ort des altherwürdigen Schaffermahls, das wie das „Holzring-Forum“ seit jeher dazu dient, persönliche Kontakte zu knüpfen und zu stärken.

## Chancen erkennen und nutzen

Fachkräftemangel, Marktentwicklung und multiple Krisen, die derzeit Europa erschüttern: In seiner Begrüßung ging der Beiratsvorsitzende Jörg Jordan zu-



»Um den vorherrschenden Modernisierungs- und Sanierungsstau aufzulösen, hat die Politik entsprechende Förderprogramme aufgelegt, von denen wir in großem Umfang profitieren werden«

Jörg Ludwig Jordan

nächst auf all die drängenden Themen der Zeit ein, die auch die Holzwirtschaft belasten. Zugleich zeigte er sich überzeugt, dass die in Bremen vertretenen Unternehmen diese Krise ebenso wie die Krisen in der Vergangenheit mit Erfolg meistern werden. Zumal sich für die Holzwirtschaft auch besondere Möglichkeiten eröffnen, die es zu erkennen und zu nutzen gelte. Eine große Chance sieht Jordan, der auch Präsident der Industrie- und Handelskammer (IHK) Kassel Marburg ist, in der energetischen Sanierung von Gebäuden. Denn um die Klimaschutzziele zu erreichen, müssen nach Angaben der Deutschen Energie-Agentur (Dena) bis spätestens 2050 rund drei Viertel der rund 22 Mio. Bestandsgebäude in Deutschland klimaneutral saniert werden. Das sind rund 2500 Gebäude jeden Tag. Davon ist Deutschland aber noch weit entfernt. Um den vorherrschenden Modernisierungs- und Sanierungsstau aufzulösen, hat die Politik entsprechende Förderprogramme aufgelegt, „von denen wir in großem Umfang profitieren werden“, so Jordan.

## Rückblick auf 50 Jahre Holzring

Im vergangenen Jahr beging der Holzring sein 50-jähriges Bestehen. Da die Jubiläumsfeier wegen der Pandemie ausfallen musste, erinnerte Olaf Rützel an die vorausschauenden Persönlichkeiten aus dem Holzhandel, die sich nach der Devise „Kooperationen machen es möglich, freies Unternehmertum mit gemeinschaftlicher Stärke zu kombinieren“ 1971 zu einer Holz- und Platteneinkaufsgesellschaft zusammengeschlossen und damit das Fundament für eine erfolgreiche Kooperation gelegt haben. Dabei galt stets und gilt nach wie vor die Maxime, die der Firmengründer der Carl Götz GmbH, Hans Zumsteg, einst formuliert hat „Wir handeln verantwortlich wie ein Kaufmann, aber lassen dabei die Menschlichkeit nie außer Acht“. Besonders deutlich wird dieser menschliche Faktor auf dem „Holzring-Forum“, das stets von einem sehr partnerschaftlichen Miteinander geprägt ist.

50 Mitgliedsunternehmen, 3,1 Mio. Betriebs- und Lagerflächen, 9 300 Mitarbeiter und ein Umsatz von insgesamt 3,45 Mrd. Euro: Mit diesen Kennziffern stellte Rützel den aktuellen Stand der Kooperation eindrucksvoll dar. Und diese Erfolgsgeschichte wird in diesem Jahr fortgeschrieben. Mit einem Plus von 4 % auf 1,7 Mrd. Euro zentralregulierter Umsatz erwartet der Holzring für 2022 erneut „ein Rekordergebnis“, das den Anspruch der Kooperation, nämlich „Erfolgreiche Unternehmer noch erfolgreicher zu machen“, überzeugend untermauert.

Zugleich wurde die Holzring-Story in diesem Jahr um ein weiteres Kapitel ergänzt. Unter der Überschrift „Gute Zusammenarbeit besser machen“ hat die Kooperation für ihre Lieferanten eine



»Das neue Gütezeichen wird ein weiteres wichtiges Alleinstellungsmerkmal, um sich vom Wettbewerb klar abzugrenzen«

Olaf Rützel

eigene Website eingerichtet. Unter [www.holzring-lieferanten.de](http://www.holzring-lieferanten.de) können sie sich z. B. über besondere Dienstleistungen, Termine und andere Angebote informieren. Zudem können sie sich passwortgeschützt in einen internen Bereich einloggen. „Dieses digitale Portal für Lieferanten ist einmalig und ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der Holzring-Kooperation“, unterstrich Rützel. „So behalten auch die Holzring-Lieferanten alle relevanten Informationen, individuelle Daten und Transaktionen tagesaktuell im Blick. Das Elektronische Produktdaten-Informationssystem (EPIS) ist ebenso integriert wie Funktionen für den cloudbasierten Dokumentenaustausch.“



Das Konzerthaus „Die Glocke“ in der Bremer Innenstadt bot einen passenden Rahmen für das zentrale Holzring-Treffen.

## Gütesiegel für nachhaltiges Handeln vorgestellt

Rützel stellte auch das geplante RAL-Gütesiegel „Nachhaltiger Handel mit Holz- und Bauprodukten“ vor, für das die 2007 auf Initiative des Holzrings gegründete Gütegemeinschaft Holz- und Baustoffhandel kürzlich das Anerkennungsverfahren auf den Weg gebracht hat. Das Thema Nachhaltigkeit werde die Mitgliedsunternehmen in den kommenden Jahren intensiv beschäftigen, erwartet Rützel. Nicht nur, weil Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern sowie Umsatzerlösen über 40 Mio. Euro und einer Bilanzsumme von über 20 Mio. Euro ab 2024 sowie mittlere und kleinere Unternehmen ab 2026 einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen müssen. Sondern auch, weil nachhaltig wirtschaften bedeutet, Unternehmen so zu führen, dass sie dauerhaft bestehen können. Dazu müssen soziale, ökologische und ökonomische Belange immer wieder neu gegeneinander abgewogen und in ein vernünftiges Verhältnis gebracht werden. „Das neue Gütezeichen wird die Unternehmen dabei unterstützen. Außerdem ist es ein weiteres wichtiges Alleinstellungsmerkmal, um sich vom Wettbewerb klar abzugrenzen“, bekräftigte Rützel, der damit rechnet, „dass das neue RAL-Gütesiegel ab 2023 verliehen werden kann“.

## Erfolgsstory Nachhaltigkeit

Warum Nachhaltigkeit der Schlüssel für zukünftiges Wachstum und neue Kooperationsmodelle ist, erläuterte Philipp Utz, Mitglied des Vorstands der Uzin Utz AG, in seinem Gastvortrag. Das Unternehmen, das sich seit der Gründung im Jahr 1933 zu einem der führenden Anbieter für Bodensysteme entwickelt hat, will bis 2025 Vorreiter bei ressourcenschonenden Verlegesystemen und klimaoptimierter Produktion sein. Die Strategie auf dem Weg dahin basiere auf vier Pfeilern – Profit, Products und Services, People sowie Planet. In Zahlen ausgedrückt: Planet steht für 25 % weniger klimaschädliche Emissionen, Products und Services für 5 % mehr Umsatz durch neue Produkte, People für 90 % Weiterempfehlungsrate und Profit für über 550 Mio. Euro Umsatz. Um diese ehrgeizigen Ziele zugunsten von Umwelt und nachhaltigem Wachstum zu erreichen, brauche es nach Worten von Utz



Boten informative Vorträge (von links): Steffen Thalhofer, Geschäftsleitung der XCYDE GmbH, Philipp Utz, Mitglied des Vorstands der Uzin Utz AG, Holzring-Geschäftsführer Olaf Rützel, Stefan Thalhofer, geschäftsführender Gesellschafter der Georg Thalhofer OHG, Jörg Ludwig Jordan, Vorsitzender des Holzring-Beirats

„Unternehmer, die Umweltschutz ernst nehmen und dies im Unternehmen aktiv umsetzen, sowie Menschen, die Ideen kreieren und mit Eigenmotivation vorantreiben“.

## Holzhandel muss „cooler“ werden

Bauen mit Holz bedeutet aktiven Klimaschutz. Ein wichtiger Punkt, der gerade aus Sicht der nachfolgenden Generationen für den nachwachsenden Rohstoff spricht, von der Holzbranche aber – noch – zu wenig kommuniziert wird. Zudem tut sie sich mit der Digitalisierung immer noch sehr schwer. Das sind nur einige der Herausforderungen, die der Holzhandel meistern muss, um für die nächste Generation attraktiv zu sein. Wie aber kann man in den nächsten 20 Jahren ein zeitgerechtes und cooles (Holz-) Handelsunternehmen aufbauen? Antworten auf diese Frage gaben Stefan Thalhofer, geschäftsführender Gesellschafter der Georg Thalhofer OHG, und sein Sohn Steffen Thalhofer, die Geschäftsleitung der XCYDE GmbH, einem Tochterunternehmen der Thalhofer-Gruppe, in einem gemeinsa-

men Vortrag, der in seiner generationsübergreifenden Form ein Novum auf dem „Holzring-Forum“ war. Stefan und Steffen Thalhofer repräsentieren die dritte und vierte Generation des bayrisch-schwäbischen Familienunternehmens, das mit 16 Standorten zu den Top-Adressen im Holzgroßhandel gehört und ein herausragendes Beispiel für eine gelungene Integration der zukünftigen Generation in eine zukunftsorientierte Unternehmensentwicklung darstellt.

## Informativ, konstruktiv und keine Krisensignale

Das „Holzring-Forum“ hat auch in diesem Jahr die hohen Erwartungen und Ziele der Teilnehmer voll erfüllt, darin waren sich alle einig. Die Veranstaltung war sehr gut organisiert und das Ambiente niveauvoll, die Vorträge waren informativ und es wurden spannende und abwechslungsreiche Gespräche geführt. Und dass in den offiziellen Reden keine Krisensignale, sondern im Gegenteil, ein gewisser Optimismus ausgesendet wurde, wurde von vielen „gerade in diesen Zeiten“ als besonders positiv und wichtig bewertet.