

HWS Einseitige Einführung sorgt für Fragezeichen

Der Bundesrat hat die neue Holzhandelsverordnung in Vernehmlassung geschickt. Diese übernimmt die Regelungen der europäischen EUTR zur Bekämpfung von illegalem Holz. Das Vorhaben ist gut, bei der Umsetzung gibt's Kritik.



Die Schweiz kennt seit Oktober 2010 eine Deklarationspflicht für Holz und Holzprodukte. Indem alle Marktteilnehmer, die Holz und Holzprodukte an Konsumenten abgeben, verpflichtet werden, Holzart und Herkunft des Holzes zu deklarieren, wird Markttransparenz angestrebt. Entsprechend wurde die Deklarationspflicht für Holz und Holzprodukte im Konsumentenschutzgesetz (KIG) verankert.

Gleich lange Spiesse

Die Europäische Union hat im Dezember 2010 die Verordnung «EUTR» erlassen. Diese enthält ein Verbot des Inverkehrbringens von Holz und Holzzeugnissen aus illegalem Einschlag und verpflichtet alle Marktteilnehmer, welche innerhalb der EU Holz oder Holzzeugnisse erstmals in Verkehr bringen, bestimmte Sorgfaltspflichten wahrzunehmen. Seither gelten Waren aus der Schweiz für die EU als aus einem Drittland stammend. Namentlich für Schweizer Exporteure schuf EUTR damit ein Handelshemmnis.

Nationalrätin Sylvia Flückiger sowie Ständerat Peter Föhn reichten daraufhin Ende September 2017 gleichlautende Motionen ein, welche «gleich lange Spiesse für Schweizer Holzexporteure gegenüber ihrer europäischen Konkurrenz» forderten.

Die Motionen verlangen vom Bundesrat die Schaffung von rechtlichen Rahmenbedingungen für den Erlass einer Schweizer Holzhandelsverordnung identisch der EUTR. Der Bundesrat schuf diese Grundlage mit der Revision des Umweltschutzgesetzes (USG), welche vom Parlament am 27. September 2019 beschlossen wurde.

Neue Anforderungen an Importeure

Momentan läuft die Vernehmlassung zur Umsetzung des Gesetzes in die Praxis. Die Holzhandelsverordnung soll diese Ungleichheiten beseitigen. Im Vordergrund stehen die Handelshemmnisse bezogen auf Holzexporte. Ob das Vorhaben gelingt, hängt entscheidend davon ab, ob mit der EU eine gegenseitige Anerkennung der Regelungen auf diplomatischem Weg im Rahmen bilateraler Vereinbarungen zustande kommt oder nicht. Der Bundesrat hält in seinem erläuternden Bericht zum Entwurf der Holzhandelsverordnung fest, dass «eine vollständige Gleichbehandlung von Inverkehrbringern aus der Schweiz und der EU nur durch eine vertragliche Lösung erreicht werden kann». Und weiter: «Inwiefern entsprechende Verhandlungen mit der EU aufgenommen werden sollen, wird der Bundesrat unter Berücksichtigung des europapolitischen Gesamtkontextes zu einem späteren Zeitpunkt entscheiden.»

Also abwarten mit der Einführung der HHV, bis eine Einigung mit der EU in Sichtweite ist? Nicht nach Meinung des Bundesrats, wie dem erläuternden Bericht zur HHV entnommen werden kann. Die Regelung soll autonom (sprich einseitig) eingeführt werden, und zwar auch dann, wenn mit der EU keine Vereinbarung über die gegenseitige Anerkennung abgeschlossen werden kann. Im Endeffekt heisst dies: Für die Exporte änderte sich im Vergleich zu heute nichts. Die Importe aus der EU in die Schweiz indes würden bis zu einer gegenseitigen Anerkennung ebenfalls unter den Geltungsbereich der neuen Holzhandelsverordnung fallen.

Bei Importen von Holz und Holzzeugnissen aus der EU müssten neu Informationen zur Anwendung der Sorgfaltspflicht und Risikoeinschätzung erarbeitet werden. Wenn man sich die zu beschaffenden Informationen vor Augen führt, ist mit einem höheren administrativen Aufwand für sämtliche Schweizer Importeure zu rechnen und es würde ein neues Handelshemmnis geschaffen. Der Verband Holzwerkstoffe sieht in diesem Vorgehen keinen Mehrwert für die Branche. Der HWS setzt sich dafür ein, entweder die HHV nur für Staaten ausserhalb der EU einzuführen oder zu warten, bis mit der EU eine Einigung möglich ist. Gegen Ende Jahr wird sich zeigen, wohin die Reise geht. Die Vernehmlassung läuft. ●

www.hwsschweiz.ch

HWS Auf ein Wort mit ... **Simon Küng,** Vorstandsmitglied HWS, Inhaber Küng Platten AG

Simon Küng, ist es falsch zu sagen, dass Sie den Holzhandel in der DNA tragen?

Das ist nicht ganz falsch. Mein Vater hat unser Unternehmen 1958 gegründet. 1994 bin ich in die Firma gekommen, 1996 habe ich diese übernommen.

Welche Erinnerungen haben Sie an die ersten Jahre im Betrieb?

Es brauchte seine Zeit sich in die Branche und in die Aufgaben als Führungskraft einzuarbeiten. Zudem wurde die Informatik ein immer wichtigeres Thema. Das Tempo im Geschäftsalltag nahm zu. Über all die Jahre konnten wir ein kontinuierliches und gesundes Wachstum realisieren. Dies natürlich auch dank einem äusserst motivierten Team und meinem langjährigen Partner in der Geschäftsleitung, Walter Grüter.

Sie haben sich stets auch in der Verbandsarbeit bei HWS engagiert. Warum ist dies aus Ihrer Sicht wichtig?

Wenn ich mich richtig erinnere, wurde ich 2002 in den Vorstand gewählt. Ich engagiere mich, weil mir die Branche und der Verband sehr am Herzen liegen und wir für unsere Mitglieder stets Nutzen in diversen Bereichen generieren wollten und wollen. Zusätzlich konnte ich mir über die vielen Jahre im Vorstand und Verband ein «unbezahlbares» und sehr wertvolles Netzwerk innerhalb der Branche aufbauen.

Welchen Mehrwert kann der Verband einem Mitglied oder Partnern bieten?

Der Verband ist gut vernetzt und kann mehr erreichen als ein einzelnes Mitglied oder ein Lieferantenpartner – sei es bei der Erarbeitung von Normen, Grundlagenarbeiten für Aus- und Weiterbildungen, Rechtsabklärungen usw.

Wir vom HWS bieten auch immer wieder Plattformen für die Branche, wo man sich treffen und austauschen kann – sei es auf Messen, Generalversammlungen, Partnertreffs oder ähnlichen Veranstaltungen. Es liegt an den einzelnen Mitgliedern, dies auch aktiv zu nutzen. Einer meiner Slogans lautet «Menschen machen Geschäfte» – also soll man Kontakte stets pflegen!

Welche Rolle spielt aus ihrer Sicht der Handel in der Wertschöpfungskette Holz?

Ich finde eine sehr wichtige! Nur leider geht der Handel manchmal fast etwas vergessen in dieser Kette, was an sich kaum nachvollziehbar und schade ist. Der Handel ist das zentrale Bindeglied zwischen der Industrie und unseren Abnehmern in der Holzbranche. Was wir für den Markt leisten? Lagerhaltung, ausgebauten Serviceleistungen,



Logistikfunktion, Betreiben von Produktausstellungen für Bauherrschaften, Architekten und Unternehmer – die Liste könnte spielend noch erweitert werden...

Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen der Branche?

Aktuell stehen die Chancen für Holz und Holzprodukte gut – wir sind im Trend! Es ist eine Herausforderung, diese Ausgangslage nachhaltig zu nutzen und auf lange Sicht zu profitieren. Es ist wichtig, dass wir die Bevölkerung und die Politik überzeugen können, dass Holz der Werkstoff der Zukunft ist und gefördert werden sollte. Wenn wir einen schonenden Umgang mit Ressourcen wollen und uns das Klima wichtig ist – dann setzen wir auf Holz! Mitbewerber aus anderen Baustoffbereichen haben seit jeher eine starke Lobby und sind gut vernetzt. Hier muss unsere Branche noch mehr investieren und nachziehen, wenn wir nicht in Schönheit sterben wollen.

Wie wollen Sie dies bewerkstelligen?

Versuchen, in möglichst vielen wichtigen Gremien und politischen Gefässen vertreten zu sein und aktiv mitzugestalten. Überzeugungsarbeit leisten und immer wieder aufzeigen, welches die Vorteile von Holz und Bauen mit Holzprodukten sind. Ich blicke zuversichtlich in die Zukunft, aber geschenkt wird einem nichts. ●