

Berlin, 12.05.2021

## **Lasst die Kirche im Dorf!**

Sehr geehrte Damen und Herren in der Zulieferindustrie des deutschen Holzhandels,

auch wir Händler sind, wie unsere Kunden, über die aktuelle Lage am Holzmarkt mehr als besorgt. Die Versorgung unserer klassischen Vertriebsstrukturen mit Ware muss sichergestellt werden. Es sind doch die klassischen Schreiner, Tischler, Zimmerleute und Holzbaubetriebe, die unsere Wertschöpfungskette zum Endkunden hin komplett machen. Und ohne diese geht es nicht! Und nun melden namhafte Betriebe trotz vollster Auftragsbücher wohl oder übel Kurzarbeit an, weil wir nicht genügend Ware herankommen? Wo soll das hinführen?

Wir haben alle gemeinsam in den letzten Jahren viel unternommen, um unserem wunderschönen Rohstoff das positive und nachhaltige Image zu geben, das er verdient. Auch die GD Holz-Imagekampagne „Fördert Holz“ zieht immer größere Kreise. Wenn nun die Wertschöpfungskette alternativlos nicht mehr funktioniert, was haben wir dann gekonnt? Gar nichts!

Steigende Preise sind grundsätzlich auch für uns lagerhaltende Händler etwas Gutes. Und wenn unser wunderbares Material nun mehr Wertschätzung erfährt, dann ist dies auch langfristig gut und wichtig. Dies erhöht auch die Gewinne im Handel und lässt uns in der Konsequenz in Lagerhaltung, Ausstellungen und gute Mitarbeiter investieren. Aber diese Preisexplosionen, die wir jetzt erleben, werden nicht dauerhaft von Bestand sein, und dann kommt wieder der große Knall, und der wird uns allen massiv wehtun.

Bitte überlegen Sie sich doch langfristig, welches Ihre Zielmärkte sind, auf denen Sie langfristig erfolgreich sein werden. Nach unserem Dafürhalten gehört hier Deutschland ganz klar dazu, der Holzbau erlebt einen tollen Aufschwung und die Kaufkraft dafür wird dauerhaft auf einem extrem hohen Niveau sein.

Natürlich kann man aktuell kurzfristig in den USA und in Asien tolles Geld verdienen, aber wenn wir parallel in Deutschland nicht lieferfähig sind, wird dies langfristig den deutschen Markt nachhaltig beschädigen.

Also bitte – kurzfristige Gewinnoptimierung zu einem sinnvollen Anteil: Ja klar – aber verlieren Sie dabei Ihren langfristigen Kernmarkt nicht aus den Augen!

Herzlichen Dank.

Ihre dauerhaften Kunden.

**GESAMTVERBAND DEUTSCHER HOLZHANDEL E.V.  
DER VORSTAND**



Philipp Zumsteg,  
Vorsitzender, Neu-Ulm



Matthias Roeren  
stellv. Vorsitzender, Krefeld



Maximilian Habisreutinger  
Schatzmeister, Weingarten



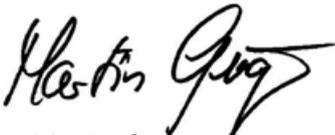
Jens Blume  
Bad Arolsen



Andreas Cordes  
Bremerhaven



Kai Cording  
Köln



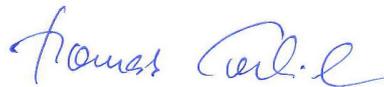
Martin Geiger  
Aschaffenburg



Hartmut Gross  
Bad Marienberg



Edwin Steffen  
Trier



Thomas Goebel  
Geschäftsführer, Berlin