

# Die Zukunft der deutschen Holzwirtschaft

»Delphistudie Holz 2020 revisited« – Entwicklung von Märkten und Strukturen der Holzwirtschaft (Teil IV)

Von Marcus Knauf\* und Arno Frühwald\*\*, Bielefeld

**Die Ergebnisse der „Delphistudie Holz 2020 revisited“ werden im „Holz-Zentralblatt“ in fünf Teilen vorgestellt. Der heutige vierte Teil beschreibt, in welchen Strukturen die Holzwirtschaft nach Einschätzung der 308 befragten Experten zukünftig Produkte entwickeln und Märkte erschließen wird.**

In Teil III (vgl. HZ Nr. 7 vom 18. Februar) wurden eindeutige Produktrends und sektorenübergreifende Treiber für Produktinnovationen herausgearbeitet (Klimaschutz/Energieeffizienz, Rohstoffeffizienz, Systemlösungen, Verbundwerkstoffe bzw. Materialverbunde). Dabei blieb die Frage offen, wie genau die Holzwirtschaft diese Trends in Produkte umsetzen wird. Kommt es verstärkt zu Produkt- und Bausystemen aus verschiedenen Holzkomponenten und damit auch zu einer verstärkten Kooperation innerhalb der Branche (Sägewirtschaft und Holzwerkstoffindustrie) oder eher zu Lösungen, die die Holzwirtschaft zusammen mit anderen Industrien und eventuell anderen Werkstoffen entwickeln wird? Neben diesen Fragen zu Strukturen der Holzwirtschaft werden im Folgenden auch die Auslandsmärkte der Sägewirtschaft, die Zukunft des Holzhandels und des Holzbaus thematisiert.

## Topthema 2004: EU-Osterweiterung

Die Ergebnisse der Delphistudie Holz 2004 (Knauf/Frühwald 2004) zum Thema „Märkte und Strukturen“ können an dieser Stelle auf Grund des Umfangs nicht vollständig dargestellt und bewertet werden. Die gedankliche Zeitreise sechs bis sieben Jahre zurück ist jedoch sehr interessant. Welches war das Hauptthema 2004? Welches waren damals die größten Befürchtungen in der Branche? Die vielleicht wichtigste Frage war die Auswirkung der EU-Osterweiterung. Die Experten der deutschen Sägewirtschaft befürchteten durch die Marktöffnung nach Osten und die Inbetriebnahme zahlreicher neuer Großsägewerke einen zunehmenden Importdruck.

\* Diplom-Holzwirt Dr. Marcus Knauf ist selbstständiger Unternehmensberater mit Sitz in Bielefeld (www.knauf-consulting.de).

\*\* Prof. Dr. Arno Frühwald vom Zentrum Holzwirtschaft der Universität Hamburg hat die Studie wissenschaftlich begleitet.

Die damals befragten Experten waren eindeutig der Meinung, dass der deutsche Schnittholzmarkt in den nächsten zehn Jahren, also bis etwa 2015, durch die neuen Sägewerke in Osteuropa massiv unter Druck geraten wird. Ganz anders beurteilten seinerzeit die ebenfalls in diese Untersuchung einbezogenen Experten aus Schweden die Situation. Sie sahen eher die Marktchancen durch die EU-Osterweiterung und die Gefahren in der Zeit nach 2015, nach der von ihnen vermuteten Sättigung der osteuropäischen Märkte.

In der aktuellen Befragung „Delphistudie revisited“ wurden verschiedene relevante Fragen zu der Entwicklung der Holzwirtschaft aufgegriffen:

- ◆ die internationale und auch strategische Ausrichtung der Sägewirtschaft,
- ◆ die Zusammenarbeit und Konkurrenz zwischen Holzwerkstoff- und Sägewirtschaft,
- ◆ die Zusammenarbeit von holzwirtschaftlichen mit nicht-holzwirtschaftlichen Unternehmen,
- ◆ die preisliche Konkurrenzfähigkeit von Holzprodukten,
- ◆ die Bedeutung des klassischen Holzhandels,
- ◆ die Bedeutung von Montagetechniken,
- ◆ die Bedeutung von Sanierung und Modernisierung für den Holzbau,
- ◆ das Verhältnis von regionalen Holzhausherstellern in Beziehung zu industriellen Fertighausherstellern.

Zu diesen Themen wurden elf Aussagen formuliert, deren Eintrittswahrscheinlichkeit die Experten beurteilten. In den Abbildungen 1 bis 3 sind die Bewertungen der Aussagen aus Sicht aller 308 befragten Experten grafisch dargestellt. Die Experten bewerteten die Aussagen auf einer Skala von „sehr unwahrscheinlich“ (dunkelrot dargestellt) bis „sehr wahrscheinlich“ (dunkelgrün). Wegen ihrer besonderen Expertise für einzelne Fragen ist zusätzlich die Bewertung der Expertengruppen Sägewirtschaft (insgesamt 55 Experten) und Holzwerkstoffindustrie (insgesamt 62 Experten) in die Abbildungen aufgenommen.

Die aktuelle Studie bietet nicht nur die Chance, zum heutigen Zeitpunkt die Einschätzung der Branche zu den zukünftigen Entwicklungen der deutschen Holzwirtschaft zu erheben, sondern gibt auch die Möglichkeit, den Wandel in den Ansichten der Experten zwischen 2004 und 2009 aufzuzeigen. Dabei werden insbesondere die Aussagen der 87 Experten, die an beiden Befragungen, also 2004 und 2009, teilgenommen haben, gegenübergestellt.

Diese Längsschnitzauswertung zeichnet die Veränderungen der Einschätzungen seit 2004 besonders gut nach. Es sind dabei Formulierungen mit dem gleichem Wortlaut gegenübergestellt (vgl. Abbildungen 4 und 5), aber auch Formulierungen mit ähnlichem Sinn, die an die aktuellen Gegebenheiten angepasst wurden. Dabei wurden die Aussagen so gegenübergestellt, dass eine möglichst große Vergleichbarkeit gegeben ist (Abbildungen 6 und 7).

## Dauerhaft: Nettoexporteur deutsche Sägewirtschaft

Die deutsche Schnittholzindustrie hat sich in der letzten Dekade zu einer Exportindustrie entwickelt. Der Exportanteil der deutschen Sägewirtschaft lag in den letzten Jahren zwischen 30 und 40 % der Produktionsmenge, dabei übersteigt der Export den Import deutlich (vgl. VDS 2010: 8). Zur Situation des zukünftigen Exports der deutschen Sägewirtschaft wurden in der Befragung zwei Fragen gestellt: Zur Internationalisierung der Absatzmärkte wie auch zur zukünftigen Bedeutung des amerikanischen Marktes. 66 % der befragten Experten sind der Meinung, dass sich der Trend einer Internationalisierung der Absatzmärkte mit einem dauerhaften Außenhandelsüberschuss auch bis 2020 fortsetzen wird. Bei den Experten der Sägewirtschaft sind es sogar fast 90 % (vgl. Abbildung 1). In der Branche wird der Trend der dauerhaften internationalen Ausrichtung der Absatzmärkte also für sehr wahrscheinlich gehalten.

## Bedeutung des US-Marktes für deutsche Exporte unklar

Mit der Bejahung des Trends einer dauerhaften Exportorientierung der deutschen Sägewirtschaft stellt sich die Frage, wie sich ihre Auslandsmärkte bis 2020 ändern. In der Befragung wurde der in den letzten Jahren wichtige amerikanische Schnittholzmarkt herausgegriffen. Durch die zurückgegangene Nachfrage auf dem US-Baumarkt ist der amerikanische Schnittholzmarkt 2008 geradezu eingebrochen. Insgesamt gingen die amerikanischen Schnittholzimporte 2009 auf den niedrigsten Stand seit 1980 zurück. Das Schrumpfen des amerikanischen Schnittholzmarktes betraf insbesondere auch die deutschen Exporte in die USA. Nur noch gut 100 000 m<sup>3</sup> Nadel-schnittholz wurden 2010 von Deutschland in die USA exportiert (Holzmarktinfo 2011).

Wie wird sich dieser Markt zukünftig, also mit der Perspektive 2020, entwickeln? Welche Bedeutung wird er für deutsche Schnittholzeporte haben? Die Experten sind sich sehr uneinig darüber, welche Bedeutung die USA als Exportmarkt haben werden. Mit 33 % ist der Anteil derjenigen, die die Entwicklung als „unklar“ einschätzen, relativ groß. Die Gruppe derjenigen, die eine deutliche Abnahme der Bedeutung des Exportmarktes USA erwarten, ist zwar größer als die, die dem widerspricht, aber insgesamt herrscht eine große Unklarheit bzw. Uneinigkeit über die zukünftige Bedeutung des ehemals sehr wichtigen amerikanischen Marktes. Bei den Experten aus der Sägewirtschaft ist die Meinung ebenfalls geteilt (Abbildung 1).

## Vorwärtsintegration in der Holzwirtschaft

Die Experten gingen 2004 davon aus, dass die Sägewirtschaft ihre Wertschöpfung bis zum Jahr 2020 deutlich erhöhen wird. Drei Viertel aller Experten stimmten 2004 der Aussage zu, dass die zukünftigen Produkte der Sägewirtschaft kein einfaches Schnittholz sondern veredelte Produkte sein werden. In der aktuellen Befragung wurde die Frage umfassender gestellt und nach einem möglichen allgemeinen Trend in der Holzwirtschaft gefragt. Die Experten sollten beurteilen, ob die Unternehmen ihre Fertigungstiefe durch Vorwärtsintegration erhöhen (dabei wurde das Thema Weiter-

Die deutsche Sägewirtschaft wird die Internationalisierung der Absatzmärkte fortsetzen und einen dauerhaften Außenhandelsüberschuss erwirtschaften. n=252

Der Exportmarkt USA wird für die Sägewirtschaft bis 2020 im Vergleich zu den letzten Jahren (vor der Finanzkrise) deutlich an Bedeutung verlieren. n=249

Die Unternehmen der deutschen Holzwirtschaft werden ihre Fertigungstiefe durch Vorwärtsintegration erhöhen (z. B. Aufbau von Weiterverarbeitung in der Sägewirtschaft). n=266

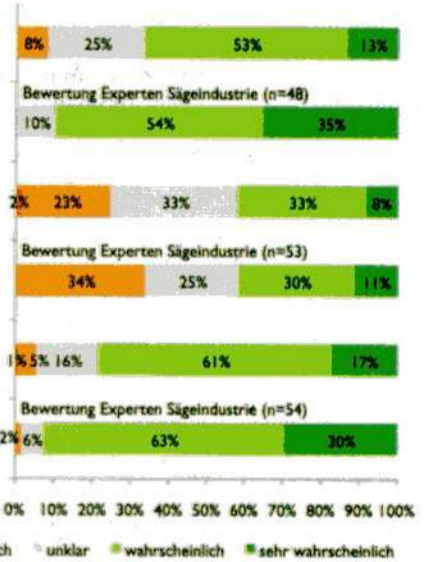


Abbildung 1 Auslandsmärkte der Sägewirtschaft, Vorwärtsintegration (Trends bis 2020) Grafiken: Knauf

Die Holzwerkstoffindustrie wird vermehrt Produkte entwickeln, die im Baubereich angewendet werden und tritt verstärkt in Konkurrenz zur Sägewirtschaft. n=276

Unternehmen der Holzwerkstoffindustrie und der Sägewirtschaft werden zusammen Produkte entwickeln und herstellen. n=270

Unternehmen der Holzwerkstoffindustrie werden bis 2020 zunehmend zusammen mit nicht-holzwirtschaftlichen Unternehmen Produkte entwickeln und herstellen. n=265

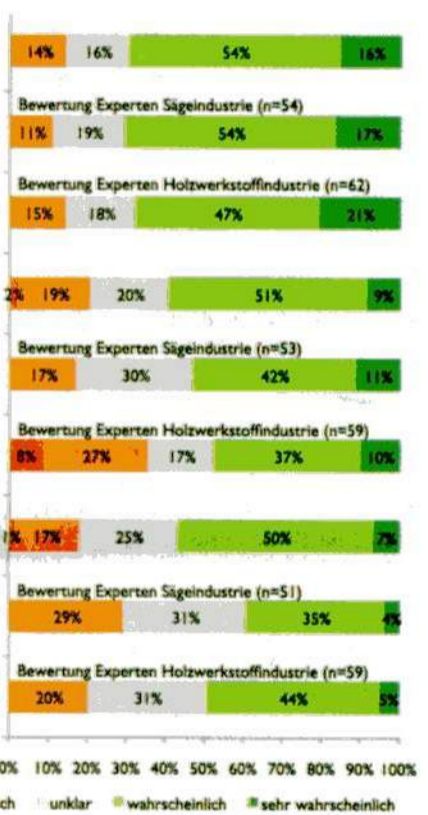


Abbildung 2 Verhältnis von Holzwerkstoff- und Sägewirtschaft (Trends bis 2020)

verarbeitung in der Sägewirtschaft als Beispiel genannt). 78 % der Experten gehen aktuell davon aus, dass es diesen Trend bis 2020 gibt, bei den Experten aus der Sägewirtschaft sind es sogar mehr als 90 %! Auch die Experten aus der Holzwerkstoffindustrie beurteilen ihn zu 70 % als (sehr) wahrscheinlich (23 % „unklar“ und 7 % „unwahrscheinlich“). D.h., die Erhöhung der Fertigungstiefe wird von den Experten als wichtiger zukünftiger Trend in der Holzwirtschaft beurteilt. Die besonders ausgeprägte Zustimmung der Experten aus der Sägewirtschaft deutet darauf hin, dass sich der Trend (mindestens aber die Hoffnung in diesen Trend) dort besonders deutlich zeigt.

## Mehr Produkte der Holzwerkstoffindustrie im Bauwesen?

Die Experten erwarteten 2004, dass es innerhalb der Holzindustrie zu erheblichen Substitutionen kommen wird. Sie erwarteten, dass die Holzwerkstoffindustrie stärker in den traditionellen Verwendungsbereich des Massivholzes, den Baubereich, eindringen werde. Folgende Gründe wurden für diese Entwicklung u.a. herausgearbeitet:

- ◆ Der Holzwerkstoffindustrie brechen in Deutschland traditionelle Märkte weg.
- ◆ Der Do-it-yourself-Bereich bietet nur noch beschränktes Potenzial.
- ◆ Das Bauprodukt OSB ist erfolgreich und hat die Holzwerkstoffindustrie als Lieferant für Holzprodukte für das Bauwesen in Deutschland salonfähig gemacht.
- ◆ 90 % der Experten erwarteten 2004, dass sich die Holzwerkstoffindustrie stärker im Baubereich engagieren wird und dadurch in Konkurrenz zur Sägewirtschaft steht.

Über 70 % der Experten erwarteten sogar ein starkes Verdrängen von Produkten der Sägewirtschaft durch Produkte der Holzwerkstoffindustrie!

In der aktuellen Befragung wurde die Aussage „die Holzwerkstoffindustrie wird vermehrt Produkte entwickeln, die im Baubereich angewendet werden und tritt verstärkt in Konkurrenz zur Sägewirtschaft“ den Experten erneut zur Bewertung gegeben. Aktuell halten nur noch 70 % der Experten diese Entwicklung für (sehr) wahrscheinlich. Dabei ist die Einschätzung aller Experten fast identisch mit der Einschätzung der Experten aus der Sägewirtschaft und Holzwerkstoffindustrie (Abbildung 2). Diese Bewertung zeigt immer noch eine große Zustimmung zu diesem Trend, jedoch zeichnet sich im Längsschnitt (Vergleich 2009 mit 2004) eine wachsende Skepsis ab (Abbildung 4).

## Gemeinsame Produkte von Sägewirtschaft und Holzwerkstoffindustrie?

Neben einer zunehmenden Konkurrenz zwischen Holzwerkstoff- und Sägewirtschaft kann es aber auch zu strategische Allianzen zwischen Holzwerkstoff- und Sägewirtschaft auf der Produktseite kommen. Die schon vorhandene Zusammenarbeit auf der Rohstoffseite (Verwendung der Sägebeneprodukte in der Holzwerkstoffindustrie) könnte dabei die Vertrauensbasis zur Kooperation bilden. 2004 erwarteten die Experten sehr klar (etwa 80 % der Befragten), dass einige Unternehmen der Holzwerkstoff- und Sägewirtschaft in Zukunft zusammen Produkte entwickeln und herstellen (vgl. Abbildung 5).

Seit 2004 hat sich auch die harte

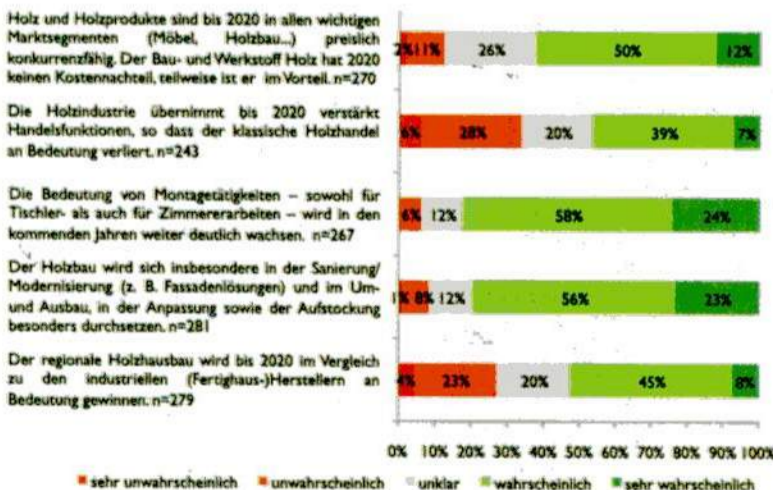


Abbildung 3 Märkte und Strukturen (weitere Trends bis 2020)

Die Holzwerkstoffindustrie wird vermehrt Produkte entwickeln, die im Baubereich angewendet werden und tritt verstärkt in Konkurrenz zur Sägewirtschaft.

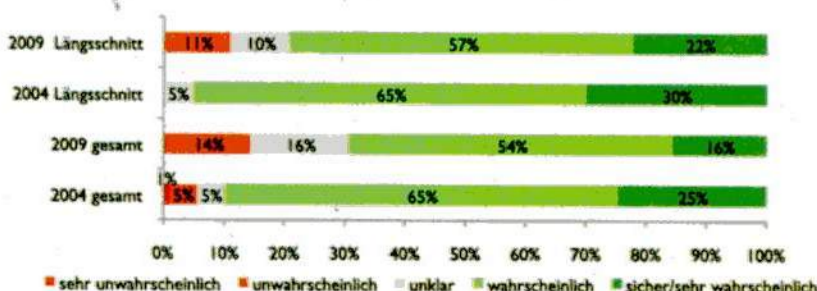


Abbildung 4 Längsschnitt: Konkurrenz Sägewirtschaft und Holzwerkstoffindustrie (2004 bis 2009)

## Die Zukunft der deutschen Holzwirtschaft

Fortsetzung von Seite 212

Grenze zwischen Holzwerkstoff- und Sägeindustrie aufgelöst. Exemplarisch dafür sind z. B. die Aktivitäten der Egger-Gruppe. So betreibt der Holzwerkstoffhersteller Egger am Standort Brilon seit 2008 ein Nadelstichtholzsägewerk. Das Motiv für Egger ist eher in der Sicherung der Rohstoffbeschaffung und Synergien auf der Rohstoffseite zu suchen. Jedoch könnten solche Konstellationen wie im sauerländischen Brilon bis 2020 auch neue Produkte ergeben.

Wie beurteilen die aktuell befragten Experten die Möglichkeit einer verstärkten Zusammenarbeit von Holzwerkstoff- und Sägeindustrie in Richtung gemeinsamer Produkte? Etwa 60 % der befragten Experten halten es für „(sehr) wahrscheinlich“, dass Unternehmen der Säge- und Holzwerkstoffindustrie bis 2020 gemeinsam Produkte entwickeln und produzieren (21 % „unwahrscheinlich“). Damit stimmen die Experten immer noch eindeutig zu, jedoch zeigt die Längsschnittbetrachtung, dass die zukünftige Zusammenarbeit von Holzwerkstoff- und Sägeindustrie bis 2020 inzwischen deutlich weniger optimistisch betrachtet wird (Abbildung 5). Auch innerhalb der Holzwirtschaft gibt es Unterschiede bei der Beurteilung: Die (von diesem Trend betroffenen) Experten der Sägeindustrie (Zustimmung 53 %) und der Holzwerkstoffindustrie (Zustimmung 47 %) sind in Bezug auf diesen Trend skeptischer als die Gesamtheit der Experten (vgl. Abbildung 2).

### Kooperationen über Grenzen der Holzwirtschaft hinaus

Die Experten teilen also mehrheitlich die Erwartung einer verstärkten Zusammenarbeit von Unternehmen innerhalb der Holzwirtschaft. Sie erwarten ebenfalls, dass Unternehmen der Holzwirtschaft verstärkt mit nicht-holzwirtschaftlichen Unternehmen zusammenarbeiten und gemeinsam Produkte entwickeln und herstellen. Nur 18 % der befragten Experten widersprechen einem solchen Trend, 57 % halten ihn für (sehr) wahrscheinlich. Wie schon bei der vorangegangenen Frage zeigen die Experten der Holzwerkstoffindustrie und der Sägeindustrie eine größere Skepsis als alle Experten (Abbildung 2).

### 2004: „Geiz ist geil“ auch in der Holzwirtschaft?

Holz war nach Einschätzung einiger Experten in den Expertengesprächen 2004 gerade deshalb erfolgreich, weil es ein preiswertes Material sei. Die Erfolgsgeschichte der Massenmöbel wurde durch den preiswerten Werkstoff Spanplatte begründet, die des Laminatfußbodens ebenfalls durch seinen günstigen Preis, der ihn für breite Bevölkerungsgruppen erschwinglich macht.

David Bosshart, Direktor des renommierten Schweizer Gottlieb-Duttweiler-Instituts, prognostizierte in seinem 2004 erschienenen Buch „Billig – wie die Lust am Discount Wirtschaft und Gesellschaft verändert“, dass sich der Preiskampf in den nächsten Jahren noch weiter verschärfen wird (Bosshart 2004). Die Entwicklung des Discounts skizzierte er als zwangsläufig und langlebig in einer Welt, in der durch die Globalisierung die „Consumer Democracy“ zunimmt. Die erfolgreiche Differenzierung der Zukunft wird „Billig, aber geschmackvoll“ sein, „Cheap chic“ hat eine große Zukunft (ebd.: 40). Der Zukunftsforscher Matthias Horx sagte dazu: „Wer Luxus mit Niedrigpreisen verbindet, gewinnt die nächste Einzelhandelsrunde.“ (Horx 2003: 156).

Rückblickend kann man feststellen, dass 2004 eher der Höhepunkt des Preiskampfes im deutschen Handel war. Seit 2003 warb z. B. die Elektronikhandelskette Saturn mit dem Slogan „Geiz ist geil!“ (der 2007 in Deutschland eingestellt wurde!). Der Konkurrenzkampf hatte auch zu einem Preisverfall für viele Holzprodukte geführt und das Image gefördert, dass Holz preiswert ist. Ob Holzprodukte in Zukunft nur durch einen niedrigen Preis erfolgreich sind, war damals unklar. Die Experten waren bei dieser Frage eher skeptisch und widersprachen einer solchen These.

### Holz preislich konkurrenzfähig

In der aktuellen Untersuchung wurde die Frage des Preises von Holz und Holzprodukten erneut betrachtet, jedoch nicht mit der für die meisten Befragten abwertend wirkenden Diktion „preiswert“, sondern es wurde die preisliche Konkurrenzfähigkeit von Holzprodukten insgesamt zur Diskussion gestellt. Der These, dass Holz bis 2020 in allen wichtigen Marktsegmenten preislich konkurrenzfähig ist, stimmen 62 % der Experten zu, abgelehnt wird die These nur von 13 % der Befragten. Ein Viertel der Befragten ist sich „unsicher“ (Abbildung 3).

Diese Einschätzung der Experten stützen Studienergebnisse von Knauf und Mantau, die bei der Analyse des Industrie- und Gewerbebaus eine zunehmende preisliche Konkurrenzfähigkeit von Holz im Vergleich zu den traditionellen Materialalternativen nachgewiesen haben (Knauf/Mantau 2009). Knauf/Mantau arbeiteten auch die große Bedeutung des Preises im Gewerbebau heraus. Die Einschätzung der in der „Delphistudie revisited“ befragten Experten, Holzprodukte seien in Zukunft preislich konkurrenzfähig, bedeutet daher eine gute Chance für den Holzbau, zukünftig Marktanteile zu gewinnen.

### Zukunft des Holzhandels

Die Experten erwarteten 2004, dass sich die Unternehmen der Holzindustrie auf ihre Kernkompetenzen beschränken, zu denen aus ihrer Sicht der Holzhandel nicht gehört. Sie vertraten die Ansicht, dass man den Handel und insbesondere die Logistik sinnvollerweise Spezialisten überlässt. Von steigenden Transportkosten durch die damals vor der Einführung stehenden Maut für LKW werde der Handel profitieren. Die traditionellen Handelswege des Holzfachhandels bleiben nach Meinung der Experten 2004 daher bis 2020 erhalten. Dieser Handel werde sich zunehmend spezialisieren und versuchen, sich vom Bau- und Heimwerkermarkt abzugrenzen, so das damalige Fazit.

Ein weiterer Grund sprach aus Sicht der damals Befragten dafür, dass die bestehenden Handelsstrukturen weiterhin Bestand haben. Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in der Holz- und Möbelindustrie waren teilweise so groß, dass die Unternehmen die etablierten Handelsstrukturen, also über den Holzhandel, (insbesondere auch im Detailgeschäft) beibehielten. Die Experten der Befragung 2004 stimmten insgesamt deutlich zu, dass die Handelsfunktion beim Handel verbleiben wird. Wie es ein Experte im Fragebogen bemerkte: „Ich bleibe dabei, die Industrie lässt andere das tun, was diese besser können.“

Wie wird das Verhältnis von Industrie und Handel bis 2020 aktuell beurteilt? Die Frage wurde in der aktuellen Untersuchung aus Perspektive der Holzindustrie gestellt und auch offener formuliert, so dass die Gegenüberstellung der Ergebnisse von 2004 und 2009 zwar sehr interessant ist, die Aussagen aber nur zum Teil miteinander vergleichbar sind. Bei der Frage 2009, ob die Holzindustrie bis 2020 verstärkt Handelsfunktionen übernimmt, ist sich die Branche nicht einig. Der These stimmen aktuell 46 % der Befragten zu, gleichzeitig ist mit 34 % der Anteil derer, die widersprechen, hoch. Es herrscht Unsicherheit, dies zeigen 20 % der Antworten mit der Bewertung „unsicher“ (Abbildung 3).

Neben diesem Fünftel an Antworten, die sich „unsicher“ zeigen, hat etwa ein weiteres Fünftel keine Antwort gegeben. D. h., zur zukünftigen Rolle des Handels und dem Verhältnis von Industrie zu Handel herrscht in der Holzwirtschaft eine große Unsicherheit. Jedoch lässt sich feststellen, dass zukünftige Handelsaktivitäten der Holzindustrie als deutlich wahrscheinlicher beurteilt werden als noch fünf Jahre zuvor (Abbildung 6). Eine solche Entwicklung entspräche auch der oben beschriebenen Erhöhung der Fertigungstiefe bzw. der Wertschöpfung in den einzelnen Unternehmen der Holzindustrie.

### Deutlicher Trend: Mehr Montagebetriebe

In einer Studie der Pro-Wood-Stiftung zur Zukunft des Tischlerhandwerks wurde 2004 ein sehr stark wachsender Montagebereich für die Zukunft vorausgesagt (ProWood Stiftung 2004). Die Gründe für die Zunahme der Montageunternehmen (Werkstattlose) waren u. a. die veränderte Handwerksordnung, die Öffnung des Handwerksmarktes nach Osten und die damalige Förderung der Selbstständigkeit (Ich-AG). Die 2004 befragten Experten sagten eine weitere Zunahme der Zahl von Montageunternehmen im Zimmererhandwerk voraus. Fast drei Viertel der Experten erwarteten 2004, dass sich in den nächsten Jahren eine große Gruppe so genannter „Werkstattloser“ im Zimmererhandwerk etablieren wird.

Die Entwicklung des Montage-sektors ist bedeutsam für das Handwerk, aber ebenso für die Industrie, die zunehmend für einen wachsenden Montage-sektor Produkte anbietet bzw. durch neue Produkte das Wachstum des Montage-sektors befördert. In Teil III dieser Artikelserie „Produktinnovationen“ wurde mit Bezug auf Systemlösungen eine Verlagerung von Wertschöpfung vom Handwerk in die Industrie für 2020 prognostiziert (vgl. auch den oben skizzierten Trend der Vorwärtsintegration). In der „Delphistudie revisited“ wurde daher auch allgemein danach gefragt, ob die Bedeutung von Montagetätigkeiten im Tischler- und Zimmererhandwerk bis 2020 weiter deutlich wachsen wird. Diese Frage wird von den Experten eindeutig bejaht: 82 % halten diesen beschriebenen Trend für „(sehr) wahrscheinlich“. Aus Sicht der Befragten zeichnet sich der Trend im Vergleich zu 2004 noch deutlicher ab. Die im letzten Jahr veröffentlichte Folgestudie der Pro-Wood-Stiftung zur Situation und zukünftigen Entwicklung im Tischlerhandwerk bestätigt auch die Einschätzung der Experten und den prognostizierten Trend (ProWood Stiftung 2010).

### Bauen im Bestand immer wichtiger

Seit Jahren verschiebt sich im Bau das Verhältnis vom Neubau zugunsten von Modernisierung/Sanierung. Ein Blick auf die Chancen des Holzbaus in diesem Bereich ist also besonders interessant. Nach Meinung der Experten wird der Holzbau bis 2020 gerade in dem Zukunftsmarkt Modernisierung/Sanierung punkten. Nur 9 % halten einen Bedeutungsgewinn in dieser Anwendung für „(sehr) unwahrscheinlich“. Eine Mehrheit von etwa 80 % der Befragten stimmt der These zu, dass der Holzbau sich gerade im Modernisierungs- und Sanierungsbereich durchsetzen wird (Abbildung 3). Diese Einschätzung kann auch in Zusammenhang mit der zuvor beschriebenen Bedeutungszunahme der Montage gesehen werden – denn gerade in der Modernisierung und Sanierung liegen die Haupttätigkeiten von Montageunternehmen.

### Industrieller Fertigungsbau oder handwerklicher Holzhausbau?

Der regionale Holzbau steht in Konkurrenz zum industriellen Fertigungsbau. Ob sich dabei der eine oder andere in Zukunft durchsetzt, wurde 2004 als „unklar“ beurteilt: Der Fertigungsbau habe den Vorteil, durch die industrielle Fertigung Produktivitätsvorteile (sowohl gegenüber dem regionalen Holzbau als auch gegenüber der traditionellen Bauindustrie) zu erreichen. Gleichzeitig werde die Fertigungsbranche ihre Vermarktung in Zukunft deutlich effizienter und kostengünstiger gestalten (Abkehr von der Musterhauskolonie). Für die regionalen Vermarkter spricht deren Nähe zum Kunden und die Möglichkeit, neue Systeme der Holzindustrie anzuwenden, die ein deutlich schnelleres, qualitativ hochwertiges und kostengünstigeres Arbeiten ermöglichen.

D. h., insgesamt gab und gibt es Gründe, die für eine stärkere Stellung des industriellen Fertigungsbaus wie auch für den regionalen Holzhausbau sprechen. 2004 wurden die Experten mit der These konfrontiert, dass bis 2010 der Marktanteil der regionalen Hersteller

(Einige) Unternehmen der Holzwerkstoffindustrie und der Sägeindustrie werden zusammen Produkte entwickeln und herstellen.

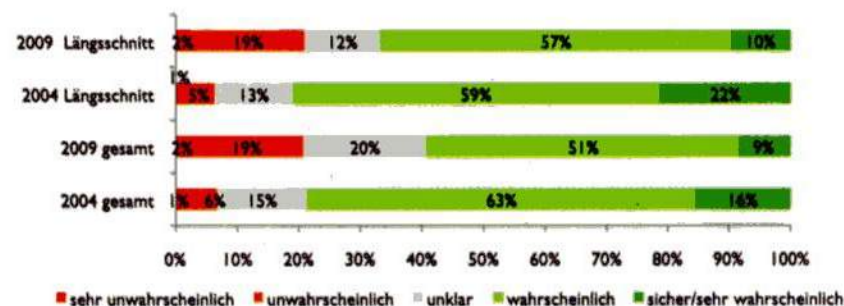


Abbildung 5 Längsschnitt: Kooperation Säge- und Holzwerkstoffindustrie (2004 bis 2009)

2004: Der Vertriebsweg der Holzindustrie über den Holzfachhandel bleibt bis 2020 NICHT erhalten... Insbesondere das Detailgeschäft wird die Industrie betreiben. (ursprüngliche Fragestellung verneint bzw. umgekehrt)

2009: Die Holzindustrie übernimmt bis 2020 verstärkt Handelsfunktionen, so dass der klassische Holzhandel an Bedeutung verliert.

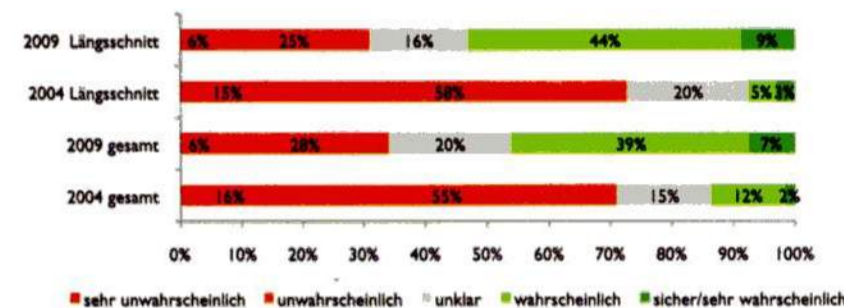


Abbildung 6 Längsschnitt: Vertriebsweg der Holzindustrie über den Holzfachhandel (2004 bis 2009)

2004: Die Marktaufteilung zwischen industriellem Fertighausbau und handwerklichem Holzhausbau ist heute ca. 50 zu 50. Bis 2010 werden die lokalen Anbieter auf 20 bis 30% Marktanteil zurückdrängt. (Skalierung in Abbildung umgekehrt)

2009: Der regionale Holzhausbau wird bis 2020 im Vergleich zu den industriellen (Fertighaus-)Herstellern an Bedeutung gewinnen.

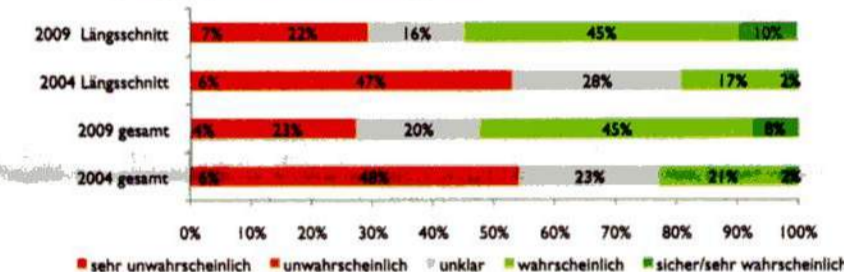


Abbildung 7 Längsschnitt: Industrieller Fertighausbau versus handwerklicher Holzhausbau (2004 bis 2009)

von 50 % auf 20 bis 30 % zurückgedrängt wird. Dieser Aussage stimmte etwa die Hälfte der Befragten zu. D. h., es gab durchaus Skepsis unter den befragten Experten. Die Experten aus dem Holzbau selbst lehnten die These deutlich ab.

Da die Grenze zwischen Fertighausbau und Holzhausbau auch fließend verläuft, ist eine genaue zahlenmäßige Beurteilung schwierig. Es ist jedoch davon auszugehen, dass in den letzten Jahren (insbesondere in der Wirtschaftskrise) der industrielle Fertighausbau stärker verloren hat als der handwerkliche Holzhausbau. In der aktuellen Befragung wurde daher die gegenteilige These angeboten, die besagt, dass die regionalen Holzhausbauer Marktanteile von industriellen Fertighausbauern gewinnen. Bei dieser Frage herrscht Uneinigkeit.

Die Mehrheit der Experten (53 %) sieht diese Entwicklung als „(sehr) wahrscheinlich“ an, für 27 % ist sie allerdings „(sehr) unwahrscheinlich“ (20 % „unklar“). Wegen der unterschiedlichen Fragestellung ist der Blick auf den Längsschnitt mit Vorsicht zu interpretieren. Jedoch ist zu erkennen, dass die Experten mit Blick auf das Jahr 2020 in der 2009 durchgeführten Studie eher den lokalen Holzhausbau im Vorteil sehen, ganz im Gegensatz zu 2004, wo man den industriellen Fertighausbau im Vorteil sah (Abbildung 7).

### Fazit

In diesem Beitrag wurden die von den Experten prognostizierten Substitutionen und Verschiebungen innerhalb der Holzwirtschaft beschrieben. So wird eine Konkurrenz von Holzwerkstoffindustrie und Sägewirtschaft, ein stärkeres Engagement der Industrie im Holzhandel, eine Zunahme von Montagebetrieben zu Lasten des traditionellen Handwerks oder auch ein Bedeutungsgewinn des regionalen Holzhausbaus im Vergleich zu den industriellen Fer-

tighausherstellern erwartet. Getragen werden diese Entwicklungen u. a. durch eine erwartete Vorwärtsintegration der Unternehmen der Holzwirtschaft.

Trotz dieser (für einzelne Branchen schmerzlichen) Veränderungen innerhalb der Holzwirtschaft zeichnen die beschriebenen Trends für die Holzwirtschaft des Jahres 2020 ein überwiegend positives Zukunftsbild. Die Experten erwarten so z. B. für die Sägeindustrie einen dauerhaften Erfolg im Außenhandel, auch dann, wenn ehemals wichtige Märkte (USA) an Bedeutung verlieren. Es kommt aus Sicht der Experten zu Kooperationen in der Branche, aber auch von Unternehmen der Holzwirtschaft mit nicht-holzwirtschaftlichen Unternehmen. Insgesamt wird durch die Aussagen der Experten eine zukünftige Struktur der Holzwirtschaft skizziert, in der notwendige Produktentwicklungen und -innovationen stattfinden können.

### Literatur

- Bosshart, D. (2004): Billig: wie die Lust am Discount Wirtschaft und Gesellschaft verändert. Wirtschaftsverlag Carl Ueberreuter, Frankfurt/Wien.
- Holzmarktinfo (2011): USA: Importe von Nadelstichtholz in 2010 leicht erhöht (14.02.2010). Abruf unter [www.holzmarktinfo.de](http://www.holzmarktinfo.de) am 15.02.2010.
- Horx, M. (2003): Future Fitness; Wie Sie Ihre Zukunftskompetenz erhöhen; ein Handbuch für Entscheider. Eichborn Verlag, Frankfurt.
- Knauf, M.; Frühwald A. (2004): Trendanalyse Zukunft Holz – Delphistudie zur Entwicklung der deutschen Holzindustrie. Abschlussbericht, Knauf Consulting, Bielefeld.
- Knauf, M.; Mantau, U. (2009): Mit wirtschaftlichen Argumenten im Industriebau punkten. Holz-Zentralblatt, Ausgabe 9.1.2009. Leinfelden-Echterdingen.
- ProWood Stiftung (2004): Untersuchung zum Strukturwandel im Tischlerhandwerk. Frankfurt.
- ProWood Stiftung (2010): Untersuchung zur Situation und zukünftigen Entwicklung im Tischlerhandwerk. Frankfurt.
- VDS (2010): Jahresbericht 2009/2010 des Verbandes der Deutschen Säge- und Holzindustrie e. V., Wiesbaden.