

Beilage zum Centralblatt für den deutschen Holzhandel.

150 Jahre

Holz-Zentralblatt



Holz-Zentralblatt

»Holz ist unser Leben«

Grußwort von Claudia Weinbrenner-Seibt,
Verlegerin, Herausgeberin und Geschäftsführende
Gesellschafterin des DRW-Verlags

Liebe Leserinnen und Leser,

im November 1874 – in einer Zeit, als noch Otto von Bismarck Reichskanzler und gleichzeitig einer der großen Waldbesitzer Deutschlands war – erschien mit einer ersten Ausgabe das „Centralblatt des deutschen Holzhandels“. Dies war die Geburtsstunde des heutigen „Holz-Zentralblatts“. Die Titel-Umbenennung erfolgte 1928. Im Untertitel charakterisierte sich die Zeitschrift als „Das Fachorgan für Sägeindustrie, Holzhandel und Holzverarbeitung – Zeitschrift für die gesamten Interessen der Holz- und Forstwirtschaft“. Und diesen Weg verfolgen wir mit Leidenschaft bis heute. Mit einer engagierten Redaktion, die sich zuverlässig und unabhängig einer sachlichen Branchenberichterstattung verschrieben hat.

Holz wird in vielen Bereichen des Lebens eingesetzt. Ob als Brennstoff, im Schalungs- oder im Holzbau oder als filigrane Intarsie in einem Möbel, die Verwendung von Holz ist so vielfältig wie bei keinem anderen Werkstoff. Holz hat seine eigene Schönheit und Ästhetik, in jeder denkbaren Erscheinungsform. Vom hölzernen Kochlöffel bis hin zum Niedrigenergie-Holzhaus.

Holz ist (unser) Leben.

Unsere Vergangenheit kennen wir, unsere Gegenwart leben wir – und die Zukunft?

Ein neues Zeitalter hat begonnen. Die digitale Zukunft der Holzwirtschaft verspricht spannende Entwicklungen und Innovationen, vielversprechend, aber auch herausfordernd. Durch den

Einsatz moderner Technologien wie IoT, KI, Smart Forestry, Automatisierung, datenbasierte Analysen und Blockchain können Prozesse optimiert, Ressourcen effizienter genutzt und die Nachhaltigkeit gesteigert werden. Die Holzwirtschaft steht an



einem entscheidenden Wendepunkt. Angesichts der wachsenden globalen Herausforderungen wie Klimawandel, Ressourcenknappheit und dem Streben nach nachhaltigen Produkten wird die Branche zunehmend gefordert, innovative Lösungen zu finden. Die Zukunft der Holzwirtschaft wird maßgeblich von der Integration digitaler Technologien und einem verstärkten Fokus auf Nachhaltigkeit geprägt sein.

Und wie immer werden wir darüber berichten, faktenbasiert und erstklassig recherchiert.

Ich wünsche uns allen eine gute und nachhaltige Zukunft.

Claudia Weinbrenner-Seibt

»Hohe Relevanz für die Branche seit 150 Jahren«

Grußwort von Georg Schirmbeck,
Präsident des Deutschen Forstwirtschaftsrats

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Leserinnen und Leser des „Holz-Zentralblatts“,

im Namen der gesamten deutschen Forstwirtschaft gratuliere ich zum 150. Jubiläum des „Holz-Zentralblatts“. Es ist bemerkenswert, dass sich das „Holz-Zentralblatt“ über einen Zeitraum von 150 Jahren als zentrales Medium der Holz- und Forstwirtschaft etabliert hat. Dies belegt die Relevanz des Mediums ebenso wie die kontinuierliche Weiterentwicklung in einer Branche, die durch Wandel und Herausforderungen geprägt ist.

Meine persönliche Perspektive auf das „Holz-Zentralblatt“ ist sehr vielfältig. In der Regel lese ich die Inhalte mit großem Interesse, zuweilen verfasse ich auch selbst Beiträge. In regelmäßigen Abständen wird sowohl über meine Ausführungen oder Positionen und Veranstaltungen unseres Dachverbands berichtet. Doch egal auf welche Weise wir auftauchen, die stets sachliche und souveräne Berichterstattung des „Holz-Zentralblatts“ bietet einen großen Mehrwert für die Forstbranche.

Ich danke dem gesamten Redaktionsteam für die engagierte Arbeit und wünsche für die kommenden 150 Jahre weiterhin viel Erfolg. Gemeinsam müssen wir uns für eine Stärkung der multi-



funktionalen Forstwirtschaft und des Clusters Forst und Holz einsetzen. Dann können wir die vielfältigen Leistungen der Wälder für Mensch und Natur bewahren.

Glück auf!

Georg Schirmbeck

»Ein unverzichtbarer Teil der Holzkette«

Peter Hauk, Minister für Ernährung, Ländlichen Raum
und Verbraucherschutz, Baden-Württemberg

Liebe Leserinnen und Leser,

das „Holz-Zentralblatt“ kann dieses Jahr auf 150 Jahre Geschichte im Cluster Forst und Holz zurückblicken. Die Zeitung hat viele Entwicklungen begleitet und für ihre Leser und Leserinnen sichtbar und verständlich gemacht. Nachrichten aus Politik und Verbandswesen, Marktberichte, Reportagen aus Unternehmen, Veranstaltungsberichte oder detaillierte Beschreibungen neuer technischer Anlagen, all das zeugt bis heute von dem Bestreben, umfassend rund um unsere wunderbare Ressource Holz zu informieren. Dabei die ganze Wertschöpfungskette vom Wald über die verschiedenen Bereiche der Holzindustrie bis hin zur Möbelfertigung ebenso wie wissenschaftliche Projekte abzubilden, hebt den Titel deutlich von anderen Publikationen ab. Schon für manche wissenschaftliche Arbeit und manche Jubiläumsveranstaltung hat sich der Archivbestand

des „Holz-Zentralblatts“ als ausgezeichnete Quelle erwiesen. Das zeigt die Verlässlichkeit der Informationen, die mit Sachverstand aufbereitet und verbreitet werden. Und dieser Sachverstand macht die Redaktion zu einem Ansprechpartner, ihre Mitglieder zu gern gesehenen Teilnehmern bei fachlichen Veranstaltungen oder Betriebsbesichtigungen. Die Qualität, aus der immer weiter wachsenden Menge von verfügbaren Informationen das für die Branche Interessante und Hilfreiche auszuwählen und einzuordnen, wird auch in Zukunft wichtig bleiben.

Maßnahmen zur Eindämmung des Klimawandels und seiner Folgen, der erforderliche Waldbau, das nachhal-

tige und klimabedeutende Bauen mit Holz oder die energetische Nutzung von Holz – das sind aktuelle Themen, die auch unser Haus beschäftigen und zu denen die Berichterstattung im „Holz-Zentralblatt“ Klärendes beiträgt. Der Anspruch einer faktenbasierten und unvoreingenommenen Berichterstattung trägt in Zeiten ideologisch auf-



geladener Diskussionen über Umwelt- und Klimaschutz und der daraus folgenden Konsequenzen für die Waldbewirtschaftung und die Waldpolitik zur Versachlichung bei.

Für vernünftige Handlungsansätze, wie wir sie zum Beispiel mit der Holzbau-Offensive oder dem Technikum Laubholz Baden-Württemberg verfolgen, ist das ein wichtiger Aspekt. Denn Zusammenhänge hinsichtlich Waldnutzung, Holzverwendung und deren Wirkungen auf Klima und Umwelt sind nicht einfach zu vermitteln. Um unser Ziel der Klimaneutralität in Baden-Württemberg bis zum Jahr 2040 zu erreichen, werden wir die Holzbau-Offensive engagiert weiterentwickeln. Einiges

wurde seit ihrem Beginn 2018 schon erreicht. So wird mittlerweile rund die Hälfte der Landesbauten in Baden-Württemberg in Holzbauteile errichtet, gemeinsam mit der Architekten- und Ingenieurkammer sind bislang über 24.000 Personen in der Bildungsinitiative „Auf Holz Bauen“ für den Holzbau weitergebildet worden, wir haben sechs

Stiftungsprofessuren zum Holzbau initiiert und unterstützt, wir fördern Forschungsprojekte zum Einsatz von Laubholz im Bauwesen und haben mit dem Technikum Laubholz eine Institution für die Forschung für neue Laubholzverwendungen und deren wirtschaftliche Umsetzung in Einklang bringt. Das Land arbeitet in der Holzbau-Offensive weiter an der Etablierung einer Kreislaufwirtschaft und ist Modellregion für die verstärkte langfristige Kohlenstoffspeicherung im holzbasierten Produktspeicher.

Die Wirkung des „Holz-Zentralblatts“ beschränkt sich aber nicht auf sich aber nicht auf das Fachliche: Noch immer können sich viele im Cluster Forst und Holz mit dieser Zeitung identifizieren, sie gehört einfach mit dazu. Die Würdigung dessen, was Menschen und Unternehmen in ihrem jeweiligen Bereich erreicht haben, ihres Engagements und ihrer Lebensleistung, haben die Zeitung über Jahrzehnte zu einem unentbehrlichen Teil der Branche gemacht. Die Redaktion berichtet für die Branche, nicht nur über sie.

In diesem Sinne wünsche ich mir für das „Holz-Zentralblatt“ auch in Zukunft das richtige redaktionelle Gespür und für die Zukunft zahlreiche Leserinnen und Leser.

Peter Hauk, MdL

»Fachlich fundierte Berichterstattung«

Erwin Taglieber, Präsident des Deutschen Holzwirtschaftsrats (DHWR)

Das „Holz-Zentralblatt“ ist seit 150 Jahren ein verlässlicher Begleiter für die Betriebe der Holz- und Forstwirtschaft. Heute ist es das einzige deutsche Fachblatt, das die gesamte Wertschöpfungskette Holz beleuchtet – vom Rohholz über die Weiterverarbeitung zu den Endprodukten bis zum Recycling. Deshalb bietet das „Holz-Zentralblatt“ für die Betriebe des Clusters Forst und Holz sowie für den Deutschen Holzwirtschaftsrat mit seinen 15 Mitgliedsverbänden ein unersetzliches Austauschforum. Auch Politiker auf allen Ebenen wissen das Blatt zu schätzen: Hier erfahren sie, was unsere Branche bewegt.

Wer die Zeitschrift aufschlägt, bemerkt sofort den Erfolgsfaktor des „Holz-Zentralblatts“: Die Artikel fokussieren sich auf die wesentlichen Meldungen. Das Redaktionsteam mit seinem exzellenten forstwissenschaftlichen und ingenieurtechnischen Hintergrund versteht genau, welche Informationen die Branche benötigt und bereitet alle Meldungen präzise und fundiert auf.

Und dennoch ist es alles andere als selbstverständlich, dass das „Holz-Zentralblatt“ bis heute überdauert hat. Der nachhaltige Erfolg mag nicht zuletzt daran liegen, dass die Zeitschrift ebenso wie die meisten Betriebe der Forst- und



Holzwirtschaft familiengeführt wird. Hier wie dort versteht man sich auf eine nachhaltige Unternehmensführung, die sich nicht auf den schnellen Erfolg, sondern auf das langfristige Wachstum über mehrere Generationen konzentriert. Claudia Weinbrenner-Seibt führt den

Verlag nun in vierter Generation. Im Namen des Deutschen Holzwirtschaftsrates und seiner Mitgliedsverbände gratuliere ich herzlich zu diesem Erfolg und wünsche dem „Holz-Zentralblatt“ auch in Zukunft stets nachhaltiges Wachstum.

Erwin Taglieber

Geschichte des »Holz-Zentralblatts« seit 1874

Die aufkommende Papierindustrie begünstigte das vor 150 Jahren erscheinende »Centralblatt für den deutschen Holzhandel«

Vor 150 Jahren endete nach Ansicht des Wirtschaftshistorikers und Nationalökonomens Werner Sombart das hölzerne Zeitalter und das stählerne dämmerte herauf. Doch diese Prognose Sombarts erfüllte sich nicht, obwohl sie durchaus gut begründet war. Die Lektüre des 1874 erstmals erschienenen »Centralblatts für den deutschen Holzhandel« hätte Sombart vor seinem Irrtum bewahrt. Er hätte erfahren, dass der Holzhandel und damit die gesamte Holzwirtschaft damals boomten und ungeahnte Volumina umsetzten. Freilich: Der Anteil der Holzwirtschaft am Bruttoinlandsprodukt verminderte sich im Laufe der Jahrzehnte.

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts nahm dieser Anteil jedoch zu, wobei die Statistiken, wie in der Holzwirtschaft üblich, ein diffuses Bild vermitteln. Schon zehn Jahre vor dem Erscheinen der ersten Ausgabe des heutigen »Holz-Zentralblatts« hatte sich Deutschland erstmals in seiner Geschichte vom Holz-Exportland zum Importland gewandelt. Die großen Waldbesitzer, allen voran der Reichskanzler Otto von Bismarck, vermehrten ihr Vermögen. 1861 gab es in ganz Württemberg sechs Möbelfabriken mit insgesamt 218 Arbeitern; wenige Jahre später, 1870, waren allein in Stuttgart 35 Möbelhersteller mit 700 Beschäftigten beim Gewerbeamt angemeldet. Zur Jahrhundertwende beschäftigte die Branche in Stuttgart 1566 und 1907 exakt 5 500 Mitarbeiter.

Boomende Holzwirtschaft zu Beginn der Gründerzeit

Doch die Möbelherstellung war nicht die einzige boomende Branche der Holzwirtschaft. Ähnlich verlief die Entwicklung bei den Herstellern von Grubenholz für den Kohlebergbau und bei den Herstellern von Verpackungen. Holz wurde benötigt für den Innenausbau, für Haus und Garten, für Holzwerkstoffe, für Telefonmasten, für Schwellen der Eisenbahn und viele andere Dinge.

Bald wurden 20 000 Verwendungsmöglichkeiten für Holz gezählt. Heute basieren etwa 40 Industrie- und Handelszweige auf dem Rohstoff Holz, der nach Erdöl, Erdgas und Steinkohle weltweit zu den wichtigsten Rohstoffen zählt.

Das in den 50er-Jahren des 19. Jahrhunderts aufkommende Vollgatter ermöglichte erstmals, Holz in beliebigen Längen und Stärken zu schneiden. Es



Im Laufe der Zeit änderte die Zeitung des Öfteren ihr Layout – der Anspruch einer umfassenden Berichterstattung über und für die Forst- und Holzwirtschaft blieb.

löste die alte, von Hand betriebene Säge- und Holztechnik ab und eröffnete damit eine neue, bis in unsere Gegenwart reichende Epoche der Holzbearbeitung und war Voraussetzung für die Ende des 19. Jahrhunderts einsetzende vermehrte Nutzung von Holz.

Zum größten Holzverbraucher avancierte in der Mitte des 19. Jahrhunderts allerdings die Papierherstellung, nachdem Friedrich Gottlob Keller 1845 sein Verfahren des Holzschnitts patentieren ließ und Holz zunehmend die Textilabfälle (Hadern) und Pflanzenfasern bei der Papierherstellung ersetzte. Die bis dahin schmale Rohstoffgrundlage der Papierherstellung wurde damit scheinbar endlos erweitert. Die Papierproduktion in Deutschland stieg von 40 000 t im Jahr 1872 auf 80 000 t im Jahr 1880 und auf 675 000 t im Jahr 1890. Diese Entwicklung setzte sich in den folgen-

den 100 Jahren rasant fort und betrug Ende des 20. Jahrhunderts 15 Mio. t.

Die Papiernachfrage erhöhte sich um 1900 auch dadurch, dass der Schwabe Otto Mergenthaler 1884 in Amerika die Setzmaschine entwickelt hatte. Damit verbilligte sich die Zeitungsherstellung erheblich und ermöglichte die Massenpresse. Zugleich wurde immer mehr Papier sowohl als Verpackung als auch zur Buchherstellung sowie zum Briefschreiben verwendet.

Mit dem Ausbau des Sozialstaats überschwemmte eine Flut von Formularen, Bescheinigungen und Dokumenten die Haushalte, Unternehmen und Büros. Heute werden in Deutschland rund 50 % des für industrielle Zwecke genutzten Rohholzes für die Papierherstellung verwendet – und dies trotz erheblich gesteigerten Recyclings von Altpapier.

Informationsbedarf und Aktualität nehmen zu

Es ist sicherlich kein Zufall, dass das »Holz-Zentralblatt« in einer Zeit entstanden ist, in der sich die Holzwirtschaft in einem gewaltigen Umbruch befand. Der Holzverbrauch vermehrte sich in einer Weise und in Bereichen, von denen Sombart sich vielleicht hätte ein Bild machen können, wenn er statt Professor Holzhändler gewesen wäre. Zu den Voraussetzungen für den Erfolg des »Holz-Zentralblatts« gehörte auch die Verbilligung des Papiers und die Erfindung der Setzmaschine. Denn mit dem Aufschwung der Holzwirtschaft stieg sowohl das Anzeigenvolumen als auch der Informationsbedarf über Märkte und Preise, über die Beschaffenheit der Hölzer und über die Techniken der Holzverarbeitung. Beide Faktoren

führten, zusammen mit den technischen Voraussetzungen dazu, dass das »HZ« von 1891 an zweimal wöchentlich erschien, von 1907 an dreimal.

Für Aktualität in der Zeitung sorgte eine weitere Neuheit, die 1874 – just zur gleichen Zeit, als die erste Ausgabe veröffentlicht wurde – vom Amerikaner Alexander Graham Bell erfunden wurde, der sein neues Gerät 1876 auf der Weltausstellung in Philadelphia (Pennsylvania, USA) vorstellte: das Telefon.

Es lag aber auch an der Besonderheit des Holzes, in seinem Volumen, dass sich kein nationaler Holzmarkt herausbildete, sondern die Marktbeziehungen weitgehend über das gedruckte Papier aufgebaut wurden: Weizen und Vieh konnte man an einen Ort bringen, anschauen und einen Preis aushandeln.

Fortsetzung auf Seite 702

Die vollautomatische Holzheizung

Bis zu 70% Förderung

Hackschnitzel- und Pellet-Heizungen von 25 - 2.500 kW

Ihr Profi für Holzheiz- und Hacktechnik

Made in Germany

CO₂-neutral und regenerativ heizen mit

ENERGIE IM KREISLAUF DER NATUR

Holzhackmaschinen für Hand- und Kranbeschickung

HEIZOMAT - Gerätebau + Energiesysteme GmbH

Maicha 21 • 91710 Gunzenhausen • Tel.: 09836 97 97 - 0 • www.heizomat.de/messen

Geschichte des »Holz-Zentralblatts« seit 1874

Fortsetzung von Seite 701

Mit Holz war und ist dies nur in sehr beschränktem Maße möglich – wie heute noch jeder Weihnachtsbaumverkauf anschaulich zeigt. Zwar gab es schon lange Zeit vor der ersten Ausgabe des »Holz-Zentralblatts« Zeitungen oder zeitungähnliche Formate, die über Preise und Angebote informierten, sie boten aber keine allgemeine und »zentrale« Marktübersicht.

Es war die ebenso einfache wie geniale Idee des Stuttgarter Verlegers Adolf Lindheimer, mit einer Zeitung eine unabhängige und neutrale, allen Interessierten zugängliche Übersicht über den Holzmarkt zu geben. Diese Marktberichte konnte jeder erhalten, der sie haben wollte und bereit war, dafür zu bezahlen. Lindheimer veröffentlichte im November 1874 zum ersten Mal als Beilage zu dem schon seit Jahren publizierten »Allgemeinen Submissions-Anzeiger« das »Centralblatt für den deutschen Holzhandel«, das zwar nur vier Seiten Umfang, aber durchaus, schon Format hatte, nämlich das damals weit verbreitete gekürzte »Berliner Format«.

Das »Centralblatt« hatte von Anfang an einen anspruchsvollen redaktionellen Teil und spiegelte auch den intensiven internationalen Holzhandel wider: So klärte die Redaktion über »den inneren Bau und die technischen Eigenschaften der Hölzer« in einer Fortsetzungsserie auf und wies 1890 darauf hin, dass »die neu ausgebrochene Insurrection auf Cuba nicht ohne Einfluss auf das Holzgeschäft« bleiben werde. Und »durch das Eintreffen von vier Ladungen von Minatitlán sowie Zufuhren aus Puerto Cortez und Laguna« kam Mahagoniholz 1889 zu »civilen Preisen« auf den Bremer Markt, dessen Besuch für Holzhändler und Möbelfabrikanten deshalb »nicht ohne Vortheil für die Letzteren« blieb.

Schon wenige Jahre nach der Gründung versandte Lindheimer das »Centralblatt« als selbstständige Zeitung an

alle »Holzinteressenten« und nicht mehr nur an die Abonnenten des »Allgemeinen Submissions-Anzeigers« oder nur an Holzhändler. Denn er erkannte sehr klar, dass sowohl die Lieferanten des Holzhandels als auch dessen Kunden ausführlich über Märkte und Preise, die Beschaffenheit des Holzes und die Holzverarbeitung informiert werden wollten. Er nannte die Zeitung zwar »Centralblatt für den deutschen Holzhandel«, doch im Untertitel hieß sie »Organ für die Interessen des Holzhandels, der holzverarbeitenden Gewerbe und forstlichen Cultur«.

Dieses breite Informationsangebot sowie das zunehmende Volumen der Holzanzeigen verlangten eine klare Gliederung und die Orientierung an den Interessen der Leser. So verstärkte er die Berichterstattung aus den Holzhandelszentren in Deutschland und den Nachbarländern. Bereits 1880 war das »Centralblatt« offizielles Publikationsorgan des Holzhändler-Vereins.

Organ für die Interessen von Holzhandel und Holzindustrie

Das Anzeigengeschäft sicherte Lindheimer 1885 durch einen Vertrag mit der württembergischen Staatsforstverwaltung ab, demzufolge sämtliche staatlichen Holzverkaufsanzeigen im »Centralblatt« veröffentlicht werden sollten. In den nächsten Jahren folgten ähnliche Verträge mit den Staatsforstverwaltungen Badens, Hessens, des Elsass und der damals bayerischen Rheinpfalz.

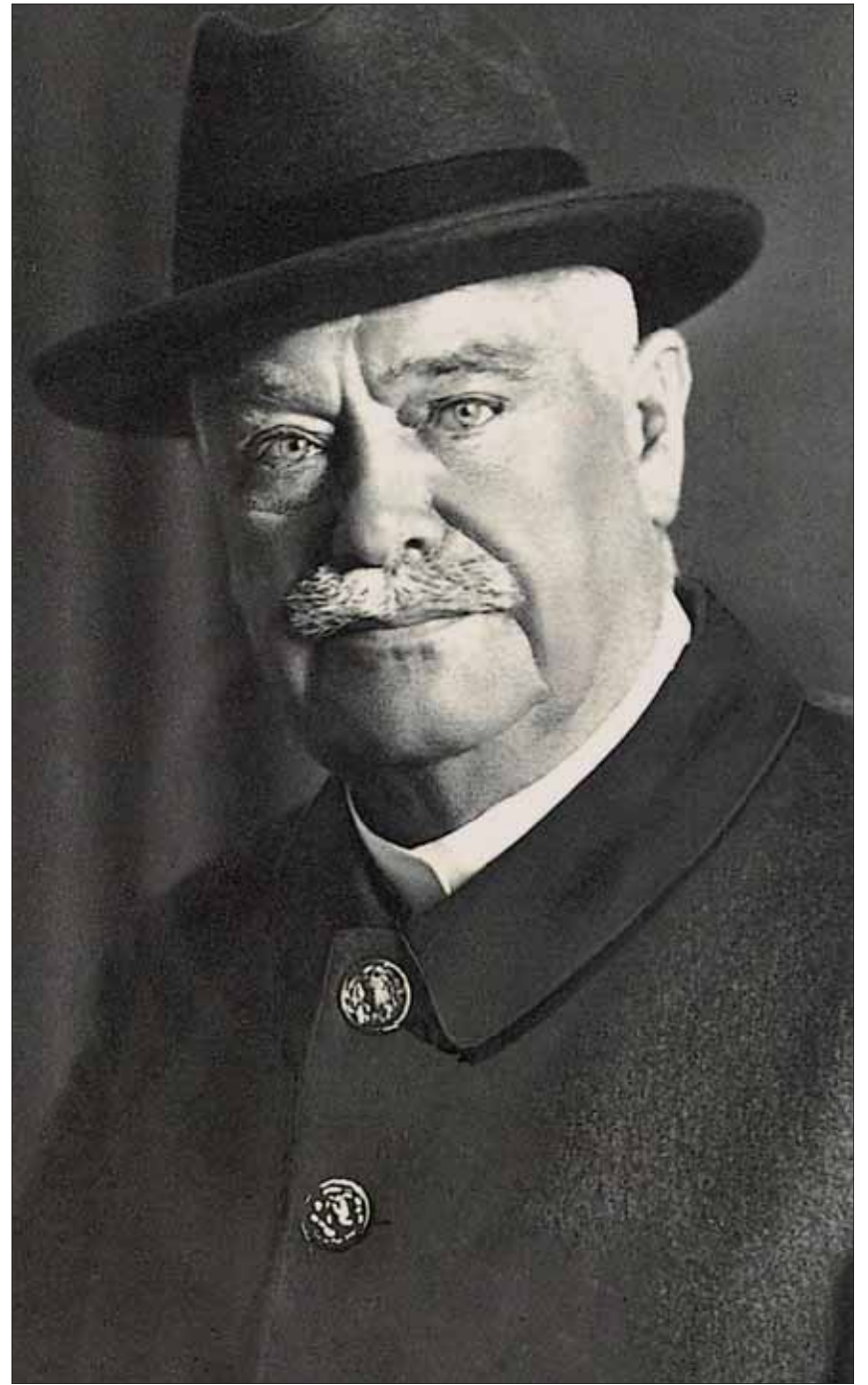
1896 wurde das »Centralblatt« zu dem alleinigen Organ der gegründeten Südwestdeutschen Holzberufsgenossenschaft. Diese Verträge verschafften dem Blatt nicht nur mehr Anzeigen, sondern auch eine große Leserschaft. Für die Mitglieder der Holzberufsgenossenschaft war der Bezug des »Centralblatts« obligatorisch.

Die zunehmende Arbeit hatte Lindheimer schon Anfang der 1880er Jahre veranlasst, einen Handlungsgehilfen einzustellen, den 1860 in Stuttgart geborenen Karl Weinbrenner. Ihm übertrug Lindheimer immer mehr die Betreuung des Blattes. Dieses nannte sich von 1891 an »Centralblatt für den deutschen Holzhandel – Organ für die Interessen des Holzhandels, der Holzindustrie und der Holzproduktion«.

Die Gestaltung wurde vereinheitlicht, also einem »Relaunch« unterzogen, wie er im Laufe der Jahrzehnte immer wieder erfolgte. Zugleich wurde die Produktion vom Handsatz auf Maschinensatz umgestellt. Die Aufstellung einer Setzmaschine schuf die Voraussetzung, das »Centralblatt« zweimal wöchentlich erscheinen zu lassen – mittwochs und samstags –, um den großen Informationsbedarf der Holzhändler aktuell zu befriedigen. Mit Stolz konnte Lindheimer feststellen: »Das »Centralblatt für den deutschen Holzhandel« ist die einzige Fachzeitung der Holzbranche in Deutschland, welche zweimal wöchentlich zur Ausgabe gelangt.« Die Auflage von 7000 Exemplaren wurde von keinem Konkurrenten auch nur annähernd erreicht.

Mit der Neugestaltung 1891 wurde auch der redaktionelle Teil ausgebaut. Waren zuvor häufig Beiträge zu lesen, die wenig mit der Holzwirtschaft zu tun hatten, nahmen aktuelle Tagesfragen der Holzwirtschaft immer mehr Raum ein; die Rubrik »Vermischtes« wurde kleiner und niveauller, die Belange der Holzgewinnung und -bearbeitung wurden vermehrt berücksichtigt. Selbst mit Logistikproblemen wie dem Bau des Rhein-Main-Donau-Kanals, damals schon geplant, aber erst in den 1980er Jahren vollendet, befasste sich das »Centralblatt«. Schon fast revolutionär war, dass nun auch im redaktionellen Teil Bilder von Holzbearbeitungsmaschinen veröffentlicht wurden, nachdem zuvor nur in den Inseraten solche Bilder zu sehen waren.

Fortsetzung auf Seite 703



Karl Weinbrenner (1860 – 1940)

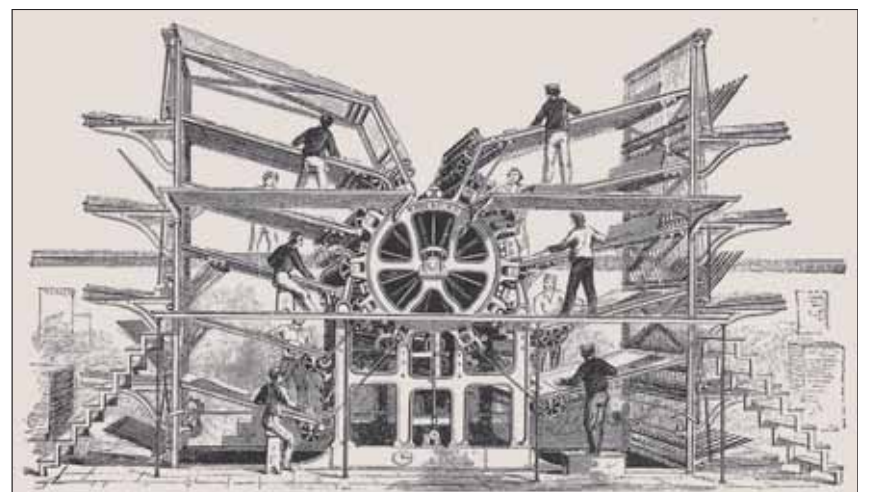
ASTRA | HGM | BARTELS
Die Marken für Tischler und Schreiner.

Aus Tradition mit dem Handwerk verbunden. Als Familienunternehmen seit fast 70 Jahren.

Made in Germany
Aus dem Handwerk – für das Handwerk!

www.grauthoff.com

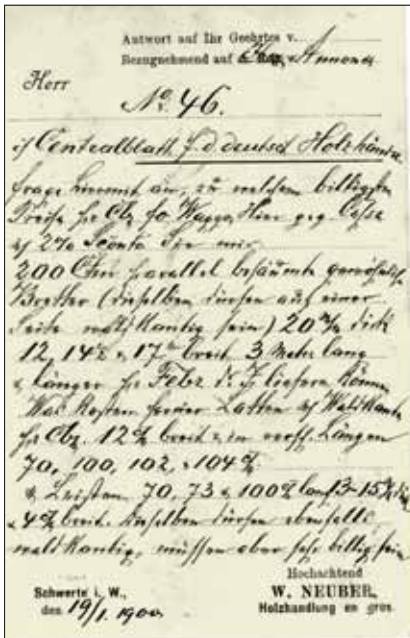
Mit dem Aufschwung der Holzwirtschaft in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts stieg sowohl das Anzeigenvolumen des »Centralblatts für den deutschen Holzhandel« als auch der Informationsbedarf über Märkte und Preise.



Eine amerikanische Rotationspresse aus dem Jahr 1846

Geschichte des »Holz-Zentralblatts« seit 1874

Fortsetzung von Seite 702



Antwort eines Holzhändlers auf eine Chiffre-Anzeige Anfang des 20. Jahrhunderts

Der technische Fortschritt wurde in den Patentmeldungen dokumentiert. Kaufmännische und wirtschaftliche Fragen der Holzbranche standen damals jedoch nicht im Vordergrund.

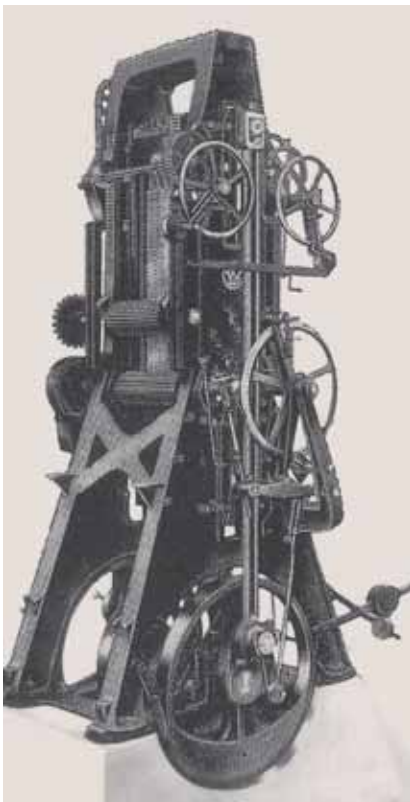
Kolbstraße in Stuttgart: Eine der ersten Adressen der Holzwirtschaft

1896 zogen Verlag und Druckerei des „Centralblatts“ von der Tübinger Straße in Stuttgart in die nahe gelegene Kolbstraße 4c um – ein Domizil, das buchstäblich eine der ersten Adressen für die deutsche Holzwirtschaft wurde und fast 80 Jahre Sitz des „Centralblatts“ blieb.

Damals begann sich die Holzwirtschaft in Verbänden zu organisieren, nachdem sich schon zuvor das Holzhandwerk nach der Einführung der Gewerbefreiheit in den 60er-Jahren des 19. Jahrhunderts in freiwilligen Innungen zusammengeschlossen hatte.

Einige der damals gegründeten Fachverbände wollten ein eigenes Sprachrohr. So wurde 1899 das „Centralblatt“ zum „Organ des Verbandes Südwestdeutscher Holzindustrieller“ und 1900 zusätzlich das „Hauptorgan des Vereins von Holz-Interessenten Süddeutschlands“. Diese Bindungen waren einerseits dem Blatt förderlich, andererseits gab es aufgrund der unterschiedlichen Interessen in den Verbänden Reibereien.

Es kam bald zu einem Bruch, als der Verein der Holz-Interessenten seine eigenen Wege zu gehen versuchte. Seinem „Handelsblatt für Walderzeugnisse“, 1875 gegründet, war jedoch kein Erfolg beschieden, und reumütig kehrte



Ein Vollgatter aus dem Jahr 1930, das von der Firma Wurster & Dietz produziert und beworben wurde.

Karl Weinbrenner übernimmt die Führung

Schon kurz nach Erscheinen der ersten Nummer des „Centralblatts für den deutschen Holzhandel“ trat Anfang der 1880er-Jahre Karl Weinbrenner in den Verlag von Adolf Lindheimer ein.

Er betreute von Anfang an das Blatt, das dank seiner ebenso sorgfältigen wie engagierten Arbeit immer mehr Leser fand. Zugleich wuchs Karl Weinbrenner mit dem „Centralblatt“ in die führende Stellung des Unternehmens und wechselte sich mit Lindheimer in der Leitung des Verlags ab. Auch die redaktionelle Arbeit erledigten die beiden Männer gemeinsam, wobei sie das „Centralblatt“ stetig verbesserten und ergänzten; zahlreiche Fachleute aus der

Fortsetzung auf Seite 704



Marktbefragung per standardisierter Postkarte (1928)

Your digital Siempelkamp hub.
Manage. Service. Connect.

Intelligent engineering for future generations

Siempelkamp

Geschichte des »Holz-Zentralblatts« seit 1874

Fortsetzung von Seite 703

Holzwirtschaft unterstützten sie dabei. Der redaktionelle Teil war bald so groß, dass er in Sparten gegliedert werden musste.

Von Anfang an wurde auf die Zuverlässigkeit der Meldungen großer Wert gelegt. Auf diese Weise wurde die Zeitschrift schon vor dem Ersten Weltkrieg zu einem unentbehrlichen Informationsmittel für alle süd- und westdeutschen Holzhändler, Säger und Holzverarbeiter.

Von den vielen, zum großen Teil ehrenamtlichen und nebenberuflichen Mitarbeitern aus der damaligen Zeit ist Friedrich Steinhilber hervorzuheben. Neben vielen Fachartikeln schrieb er das Buch „Das Sägewerk und seine Nebenbetriebe“. Er hatte selbst viele Jahre ein Sägewerk mit Holzhandlung betrieben und war nicht nur ein hervorragender Techniker und Praktiker, sondern auch Kaufmann. Rund 30 Jahre lang, bis zu seinem Tod 1928, war er ein allseitig geachteter Autor.

1914 übergab Lindheimer, inzwischen 71 Jahre alt, aber immer noch täglich im Unternehmen, seinem Prokuristen Karl Weinbrenner das Unternehmen, der seit 1906 Anteile an Druckerei und Verlag erworben hatte. Für den Verlag war es ein Glücksfall, dass Lindheimer rechtzeitig seinen Nachfolger aufgebaut und in die Leitung eingeführt hatte. Denn mit Ausbruch des Ersten Weltkriegs kamen auf das „Zentralblatt“ – das französische „C“ im Titel wurde zu Kriegsbeginn gegen das „Z“ ausgetauscht – schwierige Zeiten zu, die Karl Weinbrenner, damals 54 Jahre alt, vor große Herausforderungen stellten. Das Anzeigengeschäft war rückläufig, Mitarbeiter wurden „zu den Fahnen gerufen“ und kehrten nicht mehr zurück, die Papierversorgung stockte.

Nach dem Krieg wurde ein wichtiger Teil des südwestdeutschen Holzmarktes, Elsass-Lothringen, wieder französisch. Viele Abonnenten und Anzeigenkunden aus Elsass-Lothringen blieben dem „Zentralblatt“ jedoch treu; es zahl-

te sich jetzt aus, dass der Verlag schon kurz nach seiner Gründung eine Agentur in Paris aufgebaut und den französischen Markt nicht vernachlässigt hatte. Trotzdem brachten die politisch bedingten Veränderungen des südwestdeutschen Holzmarktes für das „Zentralblatt“ empfindliche Einbußen.

Ein Familienunternehmen

Karl Weinbrenner hatte drei Söhne – Karl, Rudolf und Erich –, die nach ihrer Ausbildung sukzessive in das Unternehmen eintraten. Die Söhne Karl und Erich teilten sich die umfangreichen Arbeiten in Herstellung und Druckerei – schon damals wurden in großem Umfang Fremdaufträge ausgeführt – sowie das Verlags- und Anzeigengeschäft. Rudolf Weinbrenner hatte Forstwirtschaft und anschließend in Tübingen Volkswirtschaft studiert, wo er mit einer forstpolitischen Arbeit promoviert wurde; er übernahm die Redaktion.

Zu Beginn der 1920er-Jahre hatte nicht nur der Krieg der Holzwirtschaft schwer zugesetzt, sondern auch die Inflation, die so rasch anstieg, dass eine Anzeige bald mehrere Milliarden Reichsmark kostete. Trotz des schwierigen wirtschaftlichen und politischen Umfelds gelang es der Familie unter Führung des Vaters, mit bewährten kaufmännischen Grundsätzen und schwäbischem Fleiß, das „Zentralblatt“ auf klarem Kurs zu halten.

1922 wurde das bis dahin als Personengesellschaft geführte Unternehmen in die Offene Handelsgesellschaft Weinbrenner & Söhne umgewandelt.

Umstellung auf Rotation

Im gleichen Jahr, noch vor der großen Inflation, investierte die Familie in Sachvermögen, insbesondere in die Druckerei: Die Zeitschrift wurde vom Hochdruck auf Rotationsdruck umgestellt, um „allen Anforderungen durch höchste Leistungsfähigkeit und moder-

ne Aufmachung“ gerecht zu werden. Aufgrund dieser vorausschauenden Unternehmenspolitik ging das Unternehmen gestärkt aus den wirtschaftlichen Turbulenzen der Jahre 1922/23 hervor.

In einem Rückblick auf den Holzmarkt hieß es in der Jahresschlussausgabe 1923: „Der Rausch ist verfliegen, der Traum ist dahin. Wir müssen uns wieder an die Pfennigrechnung gewöhnen, trotzdem das vielleicht manchem unter uns gar nicht nach seiner Mühe ist ... Es ist ganz unmöglich, von irgendwelchen feststehenden Marktpreisen zu sprechen. In dieser Beziehung herrscht zur Zeit eine große Verworrenheit. Angebote, die um 30 und mehr Prozent variieren, sind heute keine Seltenheit ...“

Die Inhaber konnten sich schon damals auf ebenso qualifizierte wie zuverlässige Mitarbeiter verlassen. Einer von ihnen, Ewald König, war 1924 zum „Zentralblatt“ gekommen und arbeitete bis zu seinem Tod 1970 für den Verlag und für das „Holz-Zentralblatt“. In diesen 46 Jahren schrieb er nicht nur „königliche Artikel“, sondern auch zahlreiche Bücher, die teilweise zu Standardwerken wurden: „Sortierung und Pflege des Holzes“, „Holz als Werk- und Baustoff“, „Fachkunde des Holzhandels“, „Tierische und pflanzliche Holz-Schädlinge“. Die Krönung seines Schaffens war das „Holz-Lexikon“, das König unter Mitarbeit zahlreicher Autoren zusammenstellte und redigierte.

Seit 1928 erscheint die Zeitung unter dem Titel „Holz-Zentralblatt“

Von 1928 an erschien die Zeitung unter dem Titel „Holz-Zentralblatt“. Im Untertitel charakterisierte sich das Blatt als „Das Fachorgan für Sägewirtschaft, Holzhandel und Holzverarbeitung – Zeitschrift für die gesamten Interessen der Holz- und Forstwirtschaft“. Die Herausgeber begründeten die Titeländerung damit, dass kaum jemand den langen Namen „Zentralblatt für den deutschen Holzhandel“ aussprach und die Fachwelt selbst schon seit vielen Jahren nur vom „Holz-Zentralblatt“ sprach: „Wir folgen deshalb gern den uns wiederholt übermittelten Wünschen auf eine zeitgemäße Kürzung unseres Titels.“

In den folgenden Jahren gruppierten sich um das „Holz-Zentralblatt“ weitere Veröffentlichungen: Broschüren und Tabellen für den Holzhandel, für die Rund- und Schnittholzkalkulation sowie aus der Steuergesetzgebung. Das redaktionelle Angebot wurde erweitert um technische Beiträge; zugleich wurde ein Auskunftsdienst eingerichtet. Dabei achtete die Redaktion nicht nur auf Zuverlässigkeit, sondern ebenso auf ihre Unabhängigkeit: „Wir waren stets die Verfechter einer sachlichen und unparteiischen Meinungsäußerung.“

Das „Holz-Zentralblatt“ war damit auf dem besten Weg und hatte sich nicht nur viel Anerkennung, sondern auch viele treue Abonnenten und Anzeigenkunden in Deutschland und weit über die Grenzen Deutschlands hinaus erworben. Doch mit der Herrschaft des Nationalsozialismus brachen wieder schwere Zeiten an. Mit den bürgerlichen Freiheiten wurden zunehmend auch die wirtschaftlichen Freiheiten eingeschränkt. Auf forst- und holzwirtschaftlichem Gebiet knebelten die Preisverordnungen der Jahre 1935 und 1937 sowie der Vierjahresplan von 1936 das freie Spiel der Marktkräfte und nahmen dem „Holz-Zentralblatt“ damit einen seiner wichtigsten Aufträge: die Markt- und Preisberichterstattung.

Karl Weinbrenner sen., der das „Holz-Zentralblatt“ aufgebaut hatte, musste – wie 1918 – erkennen, dass sein Lebenswerk aufs Schwerste gefährdet war. Er starb 1940 im Alter von 80 Jahren, wobei er seinen Söhnen bis zuletzt aufgrund seiner Erfahrungen mit Rat und Tat zur Seite stand.

Was die Zwangswirtschaft der 1930er Jahre stehen gelassen hatte, ruinierte der Zweite Weltkrieg komplett. Im Herbst 1944 wurden die Holz-Fachzeitschriften diktatorisch zusammengeführt: „Im Zuge der neuen kriegswirtschaftlichen Maßnahmen erscheinen die folgenden Holzfachzeitschriften – Deutscher Holz-Anzeiger, Deutsche Holzwirtschaft, Süddeutsche Holz-Zeitung (Holz-Zentralblatt und Holz-Handelsblatt), Holzrundschaue – ab 1. Okto-

MILITARY GOVERNMENT - GERMANY
MILITÄRREGIERUNG DEUTSCHLAND

INFORMATION CONTROL - NACHRICHTENKONTROLLE

LICENSE
ZULASSUNG

US-W-1083

<p>1. Subject to the conditions set forth in Paragraph 2, the following-named person</p> <p style="text-align: center;">Rudolf Weinbrenner Karl Weinbrenner & Söhne Stuttgart 5, Kolbstraße 4 C</p> <p>hereinafter referred to as "licensee" is authorized to engage in the following activities:</p> <p style="text-align: center;">Books and Magazines</p>	<p>1. Gemäß den im Paragraph 2 festgesetzten Bedingungen ist die folgende Person</p> <p style="text-align: center;">Rudolf Weinbrenner Karl Weinbrenner & Söhne Stuttgart 5, Kolbstraße 4 C</p> <p>welche im nachfolgenden als „Zulassungsinhaber“ bezeichnet werden, autorisiert, folgende Tätigkeit auszuführen:</p> <p style="text-align: center;">Bücher und Zeitschriften</p>
<p>2. This license is granted subject to the following conditions:</p> <p>a) That all laws, ordinances, regulations and instructions of Military Government are complied with.</p> <p>b) That this license be prominently displayed on the premises of the licensee at all times.</p> <p>c) That all newspapers, books, periodicals, pamphlets, posters, printed music or other publications, sound recordings or motion picture films published or produced under this license shall bear in such manner as may be prescribed the legend: Published (or produced) under Military Government Information Control License No. US-W-1083</p> <p>d) That no person, not reported on the application for this license as having a financial interest in the business enterprise conducted under this license, shall be given nor shall receive any part of the profits of the business enterprise, nor shall any interest in the business enterprise be held for any such person, except with the express written permission of Military Government.</p> <p>e) Other conditions:</p> <p style="text-align: center;">None</p>	<p>2. Diese Zulassung ist unter folgenden Bedingungen erteilt:</p> <p>a) Daß alle Gesetze, Verordnungen, Vorschriften und Anweisungen der Militärregierung befolgt werden.</p> <p>b) Daß diese Zulassung im Betrieb des Zulassungsinhabers jederzeit öffentlich angeschlagen ist.</p> <p>c) Daß sämtliche Zeitungen, Bücher, Zeitschriften, Broschüren, Plakate, Musikalien oder irgendwelche andere Veröffentlichungen, ebenso Schallplatten und sonstige Tonaufnahmen und Filme, die gemäß dieser Zulassung hergestellt oder veröffentlicht werden, folgende Aufschrift in vorgeschriebener Weise tragen: „Veröffentlicht (oder hergestellt) unter der Zulassung Nr. US-W-1083 der Nachrichtenkontrolle der Militärregierung“.</p> <p>d) Daß keine Person, die nicht in diesem Gesuch als an diesem Geschäftsunternehmen finanziell interessiert eingetragen ist, irgendeinen Anteil an dem Nutzen aus dem Geschäftsunternehmen erhält; ferner, daß kein finanzieller Anteil an dem Geschäftsunternehmen für eine im Gesuch nicht erwähnte Person ohne ausdrückliche schriftliche Erlaubnis der Militärregierung zurückbehalten wird.</p> <p>e) Sonstige Bedingungen:</p> <p style="text-align: center;">Keine</p>
<p>3. This license is not granted for a stated term, is not a property right, is not transferable and is subject to revocation without notice or hearing.</p>	<p>3. Diese Zulassung wird für keine bestimmte Zeitfrist erteilt und stellt kein Eigentumsrecht dar; sie ist nicht übertragbar und kann ohne Kündigungsfrist oder Untersuchung rückgängig gemacht werden.</p>

Stuttgart, 8 March 1946

J. H. HILLS
Colonel, GSC
Chief, Information Control Division
Wehrkreis V - Baden

Dr. Rudolf Weinbrenner gelang es 1946, von den amerikanischen Besatzungsbehörden eine Lizenz zur Herausgabe des „Holz-Zentralblatts“ als einziger Zeitschrift für die Holzwirtschaft zu erhalten – zunächst nur für die amerikanische Zone, dann aber auch für das gesamte Gebiet der späteren Bundesrepublik.

ber 1944 in Kriegsgemeinschaft unter dem Titel Deutscher Holzanzeiger.“

Nach 18 Monaten Unterbrechung entstand das „Holz-Zentralblatt“ 1946 wieder. Es war Dr. Rudolf Weinbrenner gelungen, von den amerikanischen Besatzungsbehörden eine Lizenz zur Herausgabe des „Holz-Zentralblatts“ als einziger Zeitschrift für die Holzwirtschaft zu erhalten, zunächst nur für die amerikanische Zone, also für Nordwürttemberg und Nordbaden, dann aber auch für das gesamte Gebiet der späteren Bundesrepublik, mit der Verpflichtung, neben der Veröffentlichung von Nachrichten aus der Forst- und Holzwirtschaft und von Berichten über die Schnittholzerstellung „viele Dinge (zu) klären, die für die Holzwirtschaft von Interesse sind“.

„Gehen wir mit Mut und Tatkraft heran“

„Der Wiederaufbau der deutschen Forst- und Holzwirtschaft wird eine schwere Aufgabe für alle Beteiligten sein. Gehen wir mit Mut und Tatkraft an sie heran und trotz allem schweren Erleben erfüllt vom Glauben an die Zukunft.“ Mit diesen Worten wurde die erste Nachkriegsausgabe des „Holz-Zentralblatts“ eingeleitet.

Es bedurfte freilich viel Mut und Tatkraft, denn in dem von Bomben zerstörten Stuttgart fehlte es an fast allem. Das Verlags- und Druckereigebäude in der Kolbstraße war zwar nur leicht beschädigt, doch an ein normales Arbeiten war lange nicht zu denken. Holz wurde wieder hauptsächlich als Brennstoff verwendet, wobei ein normaler Handel gar nicht möglich war. Die südlichen Teile Badens und Württembergs waren von Frankreich besetzt; sie schlugen viele Wälder kahl, um Reparationskosten zu decken.

Erst mit der Währungsreform 1948 und der Gründung der Bundesrepublik Deutschland 1949 war für die Forst- und Holzwirtschaft und damit auch für das „Holz-Zentralblatt“ eine feste Grundlage gegeben, von der aus eine

ebenso erfolgreiche wie rasante Entwicklung startete.

Die Nachfrage nach heimischen Hölzern stieg rapide; verarbeitet wurde das Holz zum Teil zu Papier, teils zu Holzwerkstoffen, teils zu Möbeln und Bauelementen, zu Verpackungen und zu Bauholz.

Ob Spanplatte oder Motorsäge – Innovationen im Wirtschaftswunder

Die ersten Ideen zur Herstellung von Spanplatten gab es bereits Ende des 19. Jahrhunderts. Jedoch gelang es bis 1940 nicht, technisch und wirtschaftlich brauchbare Ergebnisse zu erzielen. Mitten im Zweiten Weltkrieg wurde im Jahr 1941 das erste Spanplattenwerk der Welt von den Torfit-Werken G. A. Haseke in Bremen errichtet.

Nach dem Krieg und nicht zuletzt angetrieben vom immensen Holzbedarf nahm die Entwicklung rasch Fahrt auf. Mit der Bereitstellung der Spanplatte wurden zunehmend auch Kunststoffe in der Möbelindustrie genutzt. Zugleich wurde die weitgehend handwerkliche Möbelproduktion in industrielle Techniken überführt.

Neue Technologien ermöglichten die Rationalisierung der Möbelherstellung und gaben den Anstoß zur Entwicklung der Holzbearbeitungsmaschinenhersteller. Stellvertretend für viele Firmen sei die Firma Homag in Schopfloch genannt, die, 1960 gegründet, zum globalen Hersteller mit weltweiten Aktivitäten wurde. Auch in der Forstwirtschaft waren Technisierung und damit Rationalisierung Trumpf. Die in den 1930er-Jahren von Andreas Stihl entwickelte Motorsäge, in den Wäldern Kanadas und Skandinaviens schon früh genutzt, setzte sich auch bei der deutschen Holzzernte durch. Die leichteste Motorsäge wog damals 40 kg. Durch die ständige Verbesserung konnte die Holzproduktion pro Mann und Arbeitstag in der Zeit von 1960 bis 1970 durch Einsatz von



Das erste Domizil des „Holz-Zentralblatts“ in der Kolbstraße 4c in Stuttgart

Fortsetzung auf Seite 705

Geschichte des »Holz-Zentralblatts« seit 1874

Fortsetzung von Seite 704

Diese Beispiele stehen für viele andere revolutionäre Entwicklungen, über die das „Holz-Zentralblatt“ berichtete. Die technischen und wirtschaftlichen Entwicklungen in der Holzwirtschaft veränderten nicht nur die Inhalte der Berichterstattung, sondern auch die Struktur der Leserschaft.

Die Schwerpunkte im redaktionellen Angebot verlagerten sich vom Rohholzhandel zur Technik der Holzverarbeitung und des Handels mit Holzprodukten. Die Zahl der Sägewerke nahm ab, die internationale Verflechtung der Holzwirtschaft nahm zu. Das „Holz-Zentralblatt“ bildete bald nicht nur die Brücke zwischen Forst, Holzhandel und Sägewerken, sondern öffnete den Weg in alle Bereiche der Holzwirtschaft sowie den weltweiten Holzhandel: Die Zahl der Abonnenten im Ausland stieg stetig.

Diese Veränderungen in der Berichterstattung, im Anzeigen- sowie Abonnementgeschäft zu fördern und das gesamte Unternehmen zu führen, war die wichtigste Aufgabe von Dr. Rudolf Weinbrenner, nachdem sein Bruder Erich 1953 und sein Bruder Karl 1956 früh verstorben waren. Unterstützt wurde er in der Redaktion von Karl Sieger, der 1949 zum „Holz-Zentralblatt“ gekommen war, und von Hans Vaget, der im Sudetenland eine Schreinerei geführt hatte. Im Verlag wurde Rudolf Weinbrenner unterstützt von Dr. Erwin Schmid.

Indem das „Holz-Zentralblatt“ sich auf die Veränderungen in der Holzwirtschaft einstellte, sie kritisch begleitete und damit als Moderator im besten Sin-

ne des Wortes fungierte, erwarb es sich eine immer größere Reputation. Diese beruhte auch auf den Grundsätzen, deren Einhaltung Dr. Rudolf Weinbrenner strikt einforderte: Unabhängigkeit, Genauigkeit und Wahrheit. Die Unabhängigkeit war dabei besonders wichtig angesichts der oftmals widerstreitenden Interessen in der Holzwirtschaft.

Um auf spezielle Informationsbedürfnisse eingehen zu können, ging das „Holz-Zentralblatt“ dazu über, in bestimmten Ausgaben Schwerpunkte zu setzen. So erschien zur ersten „Interzum“ 1959 in Köln die Ausgabe „Moderne Holzverarbeitung“ und zu der 1975 aus der „Hannover Industriemesse“ ausgegliederten „Ligna“ ein Sonderheft „Technik und Holzwirtschaft“.

Aus der „Modernen Holzverarbeitung“ entstand 1965 eine eigenständige Zeitschrift gleichen Namens, die später in „HK Holz- und Kunststoffverarbeitung“ umgetauft wurde.

1971 erschien das „Holz-Zentralblatt“ erstmals mit der Beilage „Das Bausortiment Holz“, aus der 1977 die „Bausortiment + Heimwerkerbedarf“ entstand, die heute mit dem Titel „B+H – Bauen mit Holz“ erscheint.

Aus den um das „Holz-Zentralblatt“ seit den 1920er-Jahren gruppierten Broschüren und Sonderveröffentlichungen, unter anderem dem „Holzwirtschaftlichen Jahrbuch“ und den „Tegernseer Gebräuchen“ wurde seit den 50er-Jahren systematisch ein Fachbuchprogramm aufgebaut, dessen Krönung das 1962 erstmals erschienene und seither mehrfach überarbeitete und neu aufgelegte „Holz-Lexikon“ war.

Die Räumlichkeiten in der Kolbstraße waren für alle diese zusätzlichen Aktivitäten bald zu eng. Auch für rationale und moderne Arbeitsabläufe waren die Gebäude immer weniger geeignet. Schon Ende der 60er-Jahre begann deshalb die Unternehmensführung nach einem neuen Standort Ausschau zu halten. Er wurde auf den Fildern, einer Ebene oberhalb von Stuttgart, direkt an der Autobahn Karlsruhe-München gefunden.

Umzug von Stuttgart nach Leinfelden-Echterdingen

Die Planungen und Baumaßnahmen für das neue Verlagsdomizil erfolgten unter tatkräftiger Mitarbeit der nachfolgenden dritten Generation der Firmeninhaber: 1968 trat Dipl.-Kfm. Liselotte Weinbrenner in den DRW-Verlag ein, 1969 Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Weinbrenner. Heute wird das Unternehmen in vierter Generation von Dipl.-Kfm. Claudia Weinbrenner-Seibt geleitet.

Mit ihren Eintritten wurden die Aktivitäten des Unternehmens zielstrebig erweitert: Das Dienstleistungsangebot, zu dem seit jeher ein intensiver Auskunftsdienst gehörte, wurde ausgebaut. So organisierte der Verlag 1971 eine forst- und holzwirtschaftliche Studienreise nach Polen, der weitere Leserreisen in andere Länder und Kontinente folgten. Zugleich wurde der Maschinenpark der Druckerei erweitert und modernisiert.

Am 12. Dezember 1974 wurde das 100-jährige Bestehen des „Holz-Zentralblatts“ gefeiert, ein Fest, das zum Treffen der deutschen Holzwirtschaft wurde. Zugleich wurde es eine Würdigung des Lebenswerkes von Dr. Rudolf Weinbrenner, der im August, kurz vor Vollendung des 75. Lebensjahres, verstorben war.

Das Jahr 1976 war ein Meilenstein in der Geschichte des Verlages, denn der Umzug aus der Kolbstraße in den Rundbau auf den Fildern stand an. Sukzessiv



Die ehemaligen Verleger (Foto von 1999): Dipl.-Kfm. Liselotte Drabarczyk vel Grabarczyk, geb. Weinbrenner (1939–2009), und Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Weinbrenner (1942–2013)

zogen die einzelnen Abteilungen um, ohne dass der Betrieb gestört wurde oder gar das Erscheinen des „Holz-Zentralblatts“ beeinträchtigt wurde: Eine logistische Glanzleistung, die mit der offiziellen Einweihung des Verlagsgebäudes am 26. November in Leinfelden gekrönt wurde.

Fünf Jahre später wurde mit dem Neubau der Druckerei in Leinfelden begonnen, die im Sommer 1982 ihre Produktion aufnahm. Damit war endgültig Abschied genommen worden von der Kolbstraße und vom Bleisatz. Zugleich wurde das Angebot für die Holzwirtschaft internationalisiert mit einer Sonderausgabe des „Holz-Zentralblatts“ in

englischer Sprache, die unter dem Titel „European Woodworking“ seither jährlich erscheint. Die Entwicklung des Stammblasses wurde in der Zeit der Internationalisierung nicht vernachlässigt, sondern ausgebaut und gestärkt. 1995 wurde mit dem „MDF-Magazin“ der Reigen der hochwertigen Fachmagazine eröffnet, von denen inzwischen jährlich sieben Ausgaben erscheinen.

Mit seinen Zeitschriften hat der DRW-Verlag für alle Bereiche der Holzwirtschaft bis heute ein spezielles und zukunftsweisendes Informationsangebot, wobei das „Holz-Zentralblatt“ – wie der Name besagt – in der Mitte steht und alle Bereiche umfasst.



Seit 1976 befinden sich DRW-Verlag und „Holz-Zentralblatt“ im Rundbau der Weinbrenner-Gruppe in Leinfelden-Echterdingen bei Stuttgart.



Die zentrale Treppenanlage des „Turmes“ weist die Form eines stilisierten Baumblattes auf und ist seit fast 50 Jahren Blickfang für Besucher sowie Mitarbeiter des Verlages.

WIR GRATULIEREN ZU 150 JAHREN
HOLZ-ZENTRALBLATT

50

JAHRE BRANDSCHUTZ
& MESSTECHNIK VON
Fagus GreCon

Mit über 110 Jahren eigener Geschichte, bedanken wir uns herzlichst für die langjährige gute Zusammenarbeit und professionelle Berichterstattung in der Holzindustrie.

Fagus GreCon

»Ligna« blickt 50-jährigem Bestehen entgegen

1975 startete die erste Ausgabe der Leitmesse für die holzbe- und -verarbeitende Industrie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

2025 feiert die „Ligna“ ihr 50-jähriges Messejubiläum. Welche Entwicklungen die heutige Weltleitmesse der holzbe- und -verarbeitenden Industrie durchlaufen hat und welche technologischen Innovationen präsentiert wurden, fasst dieser Überblick zusammen.

1975 sehen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die „Ligna“-Premiere zunächst alles andere als rosig aus. Die Bundesrepublik durchläuft ein Rezessionsjahr – das zweite nach 1967. Dennoch kann die „Ligna“ mit rund



1977: Ein Geländestapler vor dem Messeturm in Hannover lässt werbewirksam grüßen.

600 Ausstellern in neun Messehallen und 47 113 Besuchern aus 71 Nationen ein sehr gutes Ergebnis vorweisen. Damit steht sie von Beginn an für einen widerstandsfähigen Branchen-Marktplatz, für inhaltliche Kompetenz und Innovationsfähigkeit.

1977 revolutioniert das erste Diamant-Zerspannungswerkzeug für die Holzbearbeitung die Branche und der allgemein aufgestaute Ersatz- und Rationalisierungsbedarf schlägt sich im Orderverhalten nach der Messe nieder – die „Ligna“ spiegelt das, es ist ein leichter konjunktureller Aufschwung zu spüren. 1977 tritt zudem eine neue Unfallverhütungsvorschrift „Maschinen und Anlagen zur Be- und Verarbeitung von Holz und ähnlichen Werkstoffen“ in Kraft. Der Fachausschuss Holz der Holz-Berufsgenossenschaft nutzt die „Ligna“, um bei den Ausstellern zu überprüfen, ob die Forderungen der Vorschrift erfüllt werden.

1979 prägt der Einzug eines neuen Plattenwerkstoffs, der OSB, das Geschehen auf der „Ligna“. Die Aussteller erleben im Nachmessegeschäft einen beachtlichen Auftragsanstieg, der sich nicht selten in Spontan-Aufträgen widerspiegelt. Die Messeveranstalter setzen erstmals das Elektronische Besucher Informationssystem (EBI) ein und verarbeitet damit nahezu 60 000 Anfragen zum Messeangebot.

1981 startet direkt mit einem Rekordbesuch auf Seiten der Holzfachleute, die erstmals aus 99 Staaten zur „Ligna“



Die Freifläche des Messegeländes auf der „Ligna 2001“ mit dem im Jahr 2000 anlässlich der Weltausstellung errichteten „Expo“-Dach. Das Großdach mit einer Gesamtfläche von 16 000 m² setzt sich aus zehn einzelnen Schirmen zusammen, die in über 26 m Höhe jeweils eine Grundfläche von 40 m x 40 m überspannen. Fotos: Deutsche Messe (9), St. Klein (1)

kommen und damit alle Erwartungen übertreffen. Darüber hinaus setzen die Messeveranstalter das Freigelände mit einem großen Angebot in Szene und steigern den Besucheranteil aus dem Ausland auf 40 %.

1983 nehmen erstmals Forschungs- und Entwicklungsinstitute an der „Ligna“ teil. Die konjunkturelle Stimmung in der Holzwirtschaft verbessert sich im Vergleich zu den Vorjahren. Die Branche verzeichnet bedeutende Fortschritte auf dem Gebiet der Mikroelektrotechnik. Der erste Weltkongress der Holz- und Möbelindustrie behandelt auch ökologische Fragen und appelliert so an alle Anwesenden, Umweltschutz zu betreiben.

1985 ist die Fachmesse um zusätzliche 315 Aussteller auf insgesamt 1045 angewachsen, und hat ihre Besucherzahl nahezu verdoppelt (rund 80 000). Inhaltlich geht es auf Ausstellerseite um das technologische Umdenken von Großserien auf Kleinserien, wofür das veränderte Verbraucherverhalten ausschlaggebend ist. Die erste kontinuierliche Presse für die Herstellung von Holzwerkstoffen wandelt die Branche. Auch mikroprozessorgesteuerte Maschinen und Anlagen nehmen auf den Ständen der Unternehmen zu.

1987 und 1989 stehen im Zeichen der neuen Elektronikgeneration sowie der Vernetzung ganzer Betriebsabläufe. Einzelne CNC-gesteuerte Maschinen sind miteinander und mit Computersystemen des Vertriebs, der Konstruktion und Materialwirtschaft vernetzbar. 1989 wird im Bereich der Sägetechnologie der erste bogenfolgende Einschnitt vorgestellt. 1991 findet die erste „Ligna“ nach der Wiedervereinigung der Bundesrepublik Deutschland (BRD) und der Deutschen Demokratischen Republik (DDR) statt. Es eröffnet sich ein ganz neuer EG-Binnenmarkt und damit eine positive Absatzsituation in ganz Europa. Insgesamt 15 ostdeutsche Unternehmen stellen erstmals auf dem Messegelände aus.

1993 kooperieren „Ligna“ und „Interzum“, sodass Besucher nur ein Ticket kaufen müssen, um beide Messen besuchen zu können. Die „Ligna“ erweitert den Bereich des Holzhandwerks. Das Partnerlandkonzept kommt auf: die Russische Föderation präsentiert sich auf 1000 m² als potenzieller Kooperationspartner und führend auf dem Gebiet des Nadel-Baumbestands.

1995 kommt die erste vierachsige NC-programmierbare Plattensäge auf den Markt. Die „Inter-Holz“ findet erstmals zeitgleich im Verbund mit der „Li-



1983: Auf den Innovationen der Klebtechnologie liegt immer schon ein besonders Augenmerk, ist sie doch zentraler Bestandteil der Branche.



1985: Die Freiflächen vor den Messehallen werden für die ausstellenden Unternehmen vor allem der Forsttechnik kontinuierlich erweitert.



1987 steht die „Ligna“ im Zeichen der Vernetzung ganzer Betriebsabläufe (hier eine Produktionslinie zur Fensterherstellung von Weing).

Das Original seit 1931.

Baukastensysteme
Komplettförderer
Sonderbau
Zubehör und
Ersatzteilservice

BERTRAM
Förderanlagen | conveyor-systems

bertram-gruppe.de

EIN FUCHS, WER AUF BEWÄHRTES SETZT.

PEFC gratuliert dem Verlag und der Redaktion des Holz-Zentralblatts zum 150-jährigen Jubiläum.



»Ligna« blickt 50-jährigem Bestehen entgegen

Fortsetzung von Seite 706

„Ligna“ statt. Sie ist die internationale Messe des Holzhandels und der Holzvermarktung. Das Thema Holz und Holzprodukte ergänzt das Messeangebot und reicht vom Roh- und Werkstoff Holz über Halb- und Fertigfabrikate für die Bauwirtschaft bis zum Thema internationale Holzvermarktung, Holzschutz und Oberflächenbehandlung. Das Partnerland 1995 ist auf 1000 m² die Volksrepublik China.

1997 steht die „Ligna“ ganz im Zeichen der kosteneffizienten, anpassbaren Serienproduktion von Möbeln: Losgröße 1. Ein Highlight: Die „Niedersächsischen Forwarder-Meisterschaften“ finden erstmals auf der Messe statt.

1999 wird die „Inter-Holz“ in die „Ligna“ integriert – der neue Name lautet „Ligna plus“, die Laufzeit beträgt sechs Tage, das Partnerland ist Finnland, das kurz zuvor der EU beigetreten ist. Die Holzwirtschaft ist aufgrund des Beitritts

Finnlands und anderer waldreicher Länder einer der größten Wirtschaftszweige der EU. Das „Ligna“-Portfolio wird um die Anwendungen des Werk- und Baustoffes Holz ergänzt, und die Messe definiert einen neuen Schwerpunkt: Maschinen, Werkstoffe, Fertigungsbedarf und Produkte für und aus Holz. Es umfasst den Holzbau, Innenausbau und Bauelemente sowie den Holzhandel.

2001 sind mehr als 40 % aller Exponate Neuheiten, die dem Markt auf der „Ligna“ das erste Mal präsentiert werden. Die Aussteller stellen insgesamt 10 000 Maschinen aus. Der VDMA organisiert aufgrund 1000 offener Stellen in der Branche erstmals das Forum „Karriere mit Holz“. Es ist eine Nachwuchsförderinitiative, die der VDMA mit einer Job-Börse im Internet und Vorträgen begleitet. Technologisch geht es auf der „Ligna“ um die auftragsbezo-



Auch Großaggregate werden in Hannover ausgestellt, wie diese Bandsäge von EWD Anfang der 2000er-Jahre.

gene, kontinuierliche Endbearbeitung von Möbel-Einzelteilen.

2003: Auf der Messe wird die 2002 in Kraft getretene Altholzverordnung diskutiert. Sie regelt das Recycling von Altholz in Deutschland. In der Holzwerkstoffindustrie werden neue Sortiertechniken entwickelt, die anhaftende Fremdkörper und Holzschutzmittel detektieren. Die Organisatoren feiern mit der Sonderschau „Energie aus Holz“ eine Premiere. Erstmals wird in Hannover der „Deutsche Holzbaupreis“ verliehen. Fortan soll er alle zwei Jahre von Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes in Zusammenarbeit mit Organisationen der Holzwirtschaft ausgelobt werden.

2005 wird die Messe in der Messe geboren – die „Handwerk, Holz und mehr“. Sie stärkt das Handwerk auf der „Ligna“, dem insgesamt 533 Unternehmen auf 28 500 m² angehören. Die Initiative Pro Holzfenster lockt auf rund 600 m² insgesamt 50 Hersteller und Zulieferer an.

2007 lautet das Messemotto „Alles, was Holz bewegt“. Inhaltliche Schwer-

punkte liegen auf der „Handwerk, Holz und mehr“, auf den Fokusthemen Holzbau und -konstruktionen, Energie und Oberflächentechnologie sowie auf dem „Ligna-Forum“ mit Energie- und Klimaschutzthemen.

2009 beweist die „Ligna“ erneut ihre Funktion als Branchen-Leuchtturm nach der globalen Finanzkrise 2008 und ruft das Leitthema „Making more out of wood – Technologie für Ressourceneffizienz“ aus. Der Digitaldruck hält Einzug in der Holz- und Möbelindustrie. Ein Besucher-Magnet sind die offiziellen „Belt Sander Racing“-Meisterschaften, bei denen eingeschaltete Handbandschleifer ohne Führung auf einer Rennbahn um die Wette laufen.

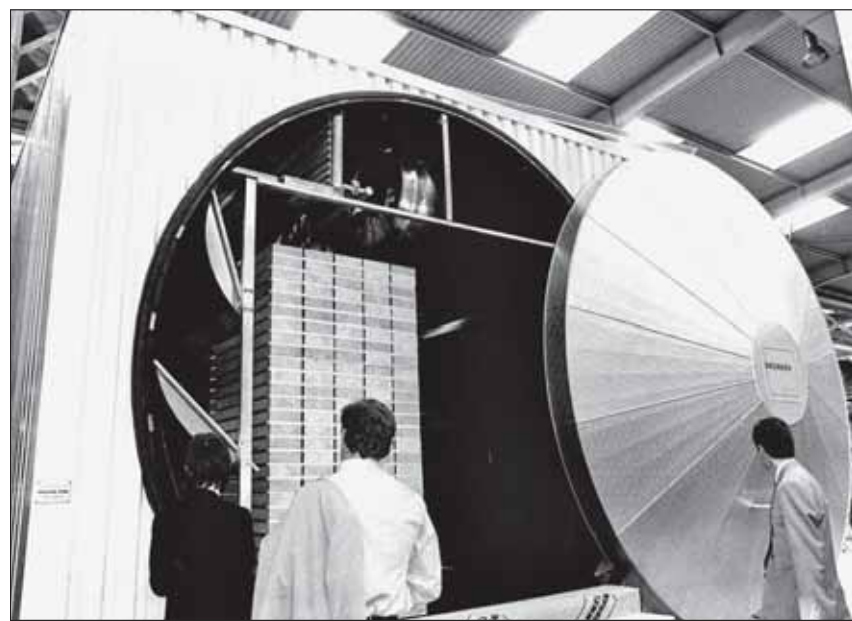
2011 werden erste Laser- und Plasmabearbeitungsmaschinen für die Kantenanleimung gezeigt. Inhaltlich wird intensiv über Technologien zur Ressourceneinsparung diskutiert. Passend dazu sind die diesjährigen Schwerpunktthemen Leichtbau, Oberflächentechnologie und Bioenergie aus Holz. Auch der Digitaldruck nimmt thematis-



Wie schon den Vorläufer, den holztechnischen Teil der „Technischen Messe Hannover“, begleitet das „Holz-Zentralblatt“ die 1975 eingeführte „Ligna“ mit einem Sonderheft.



Eines von zwei „Extrablättern“ zur ersten Ausgabe der „Ligna“



Diese Trockenkammer von Brunner findet sich 1993 ebenfalls auf der „Ligna“.

Fortsetzung auf Seite 708

Partner des Fachhandels

150 Jahre
Wir gratulieren dem Holz-Zentralblatt zum 150-jährigen Jubiläum.

Holz & Vielfalt aus dem Norden

Haus & Garten • Carports & Gartenhäuser • Holzimport & Holzeinschlag
Holzbearbeitung & Holzgroßhandel • Hobelwerk & Imprägnierwerk

JORKISCH ... Holz und mehr

JODA HAUS & GARTEN

Hoken 15–19 • 24635 Daldorf
Fon: 04328-178300
www.jorkisch.de • www.joda.de

PAUL
technology_systems_solutions

Optimierungskappen

see the **C11** at YouTube:
www.youtube.com/user/paulmaschinenfabrik

sawtec.paul.eu

Max-Paul-Str. 1
D-88525 Dürmentingen
✉ holz@paul.eu
☎ +49 7371 500-0
☎ +49 7371 500-111

REINHARDT Das Original.

Slimline stack&move

A BRAND OF **PAUL**

www.kappsaege.de

www.holz-zentralblatt.com

»Ligna« blickt 50-jährigem Bestehen entgegen

Fortsetzung von Seite 707

tisch weiter Fahrt auf. Mit der Sonderpräsentation „Lightweight Network“ wird die Verbindung zwischen Maschine und Zulieferteilen thematisiert.

2013 kommen über 40 % der Fachbesucher aus dem Ausland. Auffällig ist der Zuwachs aus Nordamerika um insgesamt 52 %. Aber auch technologisch geht es stark voran – von der Hochleistungs-Forstmaschine bis hin zur iPad-gesteuerten Möbelfertigungsanlage. Inhaltlich spielt Effizienz eine große Rol-

le. „Cut your costs“ ist eine oft gehörte Devise. Effizienz spielt auch bei den Leichtbaulösungen die Hauptrolle, die sich für vielfältige Anwendungen im Möbel- und Dekobereich eignen.

2015 zieht das Thema Industrie 4.0 in die Holzindustrie ein, vor allem in die integrierte Fertigung der Möbelindustrie. Außerdem spielt die Röntgentechnologie (CT) in der Holzindustrie eine immer größere Rolle. Auf der „Ligna“ läuft der erste „Wood Industry Summit“

als internationaler Branchentreffpunkt. 2017 führen die Hersteller rund um das nach wie vor beherrschende Thema Industrie 4.0 neue Softwarekonzepte ein, die übergreifend alle Komponenten einer Anlage integrieren.

2019 geht es rund. Das Netzwerk mit standardisiertem Kommunikationsprotokoll für alle Maschinen rückt näher: Auf der Messe wird unter dem Dach der Branchenverbände Eumabois und VDMA das Framework für die neue Norm P&W (Plug & Work) vorgestellt. Acht führende europäische Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen sind dabei. Darüber hinaus: Augmented Reality drängt in die Produktionspraxis und Roboterlösungen sowie gesamtheitliche Lösungskonzepte.

2021 ist aufgrund der Corona-Pandemie nichts mehr wie es war. Eine physische Messe ist nach wie vor untersagt, daher realisierten die Organisatoren ein digitales Ausstellungs- und Konferenzprogramm namens „Ligna Innovation Network“. Drei Themen stehen im Mittelpunkt: Prozesstechnologien der Bioökonomie, Transformation der Holzbearbeitung sowie Vorfertigungsprozesse im Holzbau. Die beteiligten Unternehmen zeigen auf digitalen Wegen umfassende Produktübersichten und informieren per Livestream sowie Video-Chats über konkrete Lösungsansätze.

2023 markiert das Jahr des Aufatmens nach der langen Zwangspause. Die Nachfrage nach Automatisierungs- und prozessoptimierenden Lösungen, um die Auswirkungen des Fachkräftemangels abzufedern, ist groß. Ebenso liegen ressourcenschonende und smarte Lösungen im Trend.

Vom 26. bis zum 30. Mai 2025 wird die Jubiläumsausgabe der Messe stattfinden – Besucher wie Aussteller dürfen wie seit 50 Jahren schon der Messe mit Spannung entgegenblicken.



In den 2010er-Jahren gewinnen die Vorfertigungsprozesse im Holzbau an Bedeutung (hier eine Hundegger Abbundanlage).



Die Sägetechnologie bildet auch 2013 ein Hauptthema der Messe (hier eine Formatkreissäge von Martin).



Die „Ligna plus“ ergänzt seit 1999 das Messeangebot und reicht vom Roh- und Werkstoff Holz über Halb- und Fertigfabrikate für die Bauwirtschaft bis zum Thema internationale Holzvermarktung, Holzschutz und Oberflächenbehandlung.

AUS UNSEREM ANZEIGENARCHIV · STELLENANGEBOTE · STELLENGESUCHE · ALLGEMEINES · GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Advertisement for Holzkauf- und Fachmann. Text: 28-jähriger, lediger, evang. Holzkauf- und Fachmann... Schiefer, wünscht die Verbindung eines guten Hauses...

Advertisement for Holztechnikum Rosenheim. Features a wood cross-section illustration and text: Holztechnikum Rosenheim... Programm in Österreich, Kärnten...

Advertisement for Griechische Weine. Text: Ein renommiertes Weinhaus in Cephalonia (Griechenland) übergab mir Kommissionslager von Original 20-Liter-Fässchen...

Advertisement for Hunde-Futter. Text: Das beste Hunde-Futter ist eine richtige Mischung von Haferflocken, Reis und getrockneten Rindfleischstücken...

Advertisement for Holzkaufmann. Text: Holzkaufmann... 24 J. lang, repräsent., feinschmeckend, intelligent, energiegel., zuverlässig, ausgehend, tüchtig u. Geschäftsmann...

Advertisement for Einschlägige Inserate aller Art. Text: Finden rationale und wirksame Verbreitung durch unser Blatt. Unseren ausgedehnten und treuen Kundenkreis verdanken wir lediglich dem guten Erfolg der Annoncen.

Advertisement for a career opportunity. Text: Ein Karrieresprungbrett war das Holz-Zentralblatt schon immer. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

Advertisement for Käse billiger. Text: Käse billiger... Holsteiner Käse (Brotform) 9 Pfd. Mk. 3.60, Tilsiter Art, vierteltelt 9 Pfd. Mk. 4.80...

Advertisement for Förster. Text: Förster... 45 Jahre alt, gebiltester Unteroffizier, sehr gesund und kräftig, aus Jütland in einem großen Sägewerk...

Advertisement for Heirat. Text: Holzhändler in kleiner Stadt, in besten Verhältnissen und mit gutgehendem Geschäft, 34 Jahre alt, wünscht Heirat...

Advertisement for pest control. Text: Schädlingen in Wald und Flur kommt man am leichtesten mit Chemie bei. Wobei die Raubwildjagd mit der Giftpastille heute nicht mehr als waidgerecht gilt.

Advertisement for FUCHSGIFTPASTILLEN. Text: FUCHSGIFTPASTILLEN á Dutzd. Mk. 3 - 4 Dutzd. Mk. 10. fertig zum Gebrauch. Jeder aufgenommene Köder liefert in 21 Sekunden einen Fuchs, Iltis oder Marter. A. Wasmuth & Co., (1082) Ottenfen b. Hamburg.

Advertisement for Tüchtiger Holzfachmann. Text: Tüchtiger Holzfachmann militärfrei, mit allen prakt. u. theoretischen Arbeiten vollkommen vertraut, der sich nicht scheut, wo es fehlt, selbst mit Hand anzulegen...

Advertisement for Ermiş'sche Raupenteim. Text: Wegen Honne, Kiefernspinner etc. hat sich alljährlich bewährt der Ermiş'sche Raupenteim...

Eine realisierte Vision, die seit 100 Jahren trägt

Dank der Initiative Konrad Adenauers führt die Köln-Messe seit einem Jahrhundert weltweit Menschen und Märkte zusammen

Die Köln-Messe feiert dieses Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum. 100 Jahre, in denen sich der Messeveranstalter mit Sitz in Köln am Rhein immer wieder neu erfunden hat. Damit wurde die Vision Konrad Adenauers, 1924 Kölner Bürgermeister und später deutscher Bundeskanzler, von einem internationalen Handelsplatz in Köln Realität. Mit dem Bewusstsein, dass auch etablierte Messen der steten Erneuerung bedürfen, um zukunftsfähig zu bleiben, wollen die Kölner weiter Innovationen und internationales Wachstum vorantreiben.

1924 bis 1933 – Anfangsjahre

Auf Initiative des Kölner Oberbürgermeisters Konrad Adenauer entstanden in den 1920er-Jahren die Messegesellschaft und das Messegelände im rechtsrheinisch gelegenen Stadtteil Deutz. Die erste Veranstaltung, die „Frühjahrsmesse“, wurde 1924 eröffnet. Wegen der großen Nachfrage nach Ausstellungsfläche wurde das Gelände bereits ab 1926 erweitert. Rheinhallen, Staatenhaus und Messeturm entstanden bis 1928. Dank der internationalen Presseausstellung „Pressa 1928“ erlangte der neue Messestandort weltweit Bekanntheit.

1934 bis 1943 – Nationalsozialismus und Krieg

Mit der „Machtübernahme“ 1933 gelangten Nationalsozialisten in Führungspositionen und prägten das Messegelände ideologisch: Propaganda-Veranstaltungen wie „Braune Messe – Deutsche Woche“ fanden in den Rheinhallen statt. Während des Zweiten Weltkriegs wurde das Messegelände für Kriegsgefangene und andere Verfolgte des Nationalsozialismus zweckentfremdet. Es diente zeitweise als KZ-Außenlager. Auch Konrad Adenauer wurde zeitweise auf dem Messegelände gefangen gehalten.

1944 bis 1953 – Wiederaufbau

Nach dem Krieg folgte der rasche Wiederaufbau: Erste Messen fanden bereits 1947 statt. Bis 1950 wurden rund 52000 m² Hallenfläche wieder errichtet. Die Verantwortlichen erkannten früh den Trend zur Spezialisierung und setzten auf Fachmessen wie die „Photoki-

na“, die Ernährungsmesse „Anuga“, die „Möbelfachmesse Köln“ und die „Westdeutsche Büro-Fachschau“ als Vorläufer der „Orgatec“. Die erste Auslandsvertretung eröffnete 1950 in London.

1954 bis 1963 – Wirtschaftswunderjahre

Viele Veranstaltungen entwickelten sich zu führenden Leitmessen ihrer Branchen. Die Messegesellschaft expandierte weiter: Bis 1961 standen 100000 m² Hallenfläche zur Verfügung. Die „Herren-Mode-Woche“ und die „Baby“ (Vorläufer der „Kind und Jugend“) feierten in dieser Dekade ihre Premieren, die „Haushalts- und Eisenwarenmesse“ etablierte sich als führender Branchentreffpunkt.

1964 bis 1973 – Expansion

Um Modernisierung und Expansion finanzieren zu können, wandelte sich die Kölner Messe von einer Betriebs- zu einer Besitzgesellschaft. Seitdem finanziert sie alle Bau- und Modernisierungsmaßnahmen selbst. Bis 1971 wurde die Ausstellungsfläche auf rund 160000 m² erweitert. Der Trend zur Fachmesse hielt an: Erstmals fand 1971 die „Internationale Süßwarenmesse“ statt.

1974 bis 1983 – Internationalisierung

Als anerkannter Anbieter internationaler Fachmessen mit weltweiter Ausstrahlung startete die Köln-Messe 1981 das International Service Center. Seitdem werden Messebeteiligungen rund um den Globus organisiert. Auch das Deutzer Messegelände wurde weiter

ausgebaut und um das Congress-Centrum Ost erweitert. 1983 standen 230000 m² Hallenfläche zur Verfügung. 1974 feierte der „Internationale Kunstmarkt“ Premiere, aus dem sich später die „Art Cologne“ entwickelte.

1984 bis 1993 – Leitmessen und Kongresse

Die großen Leitmessen sicherten der Köln-Messe in den 80er-Jahren trotz harten Wettbewerbs im internationalen Vergleich eine führende Rolle. Zunehmend an Bedeutung gewannen Kongresse. Gemeinsam mit der Stadt Köln wurde deshalb 1993 die Gründung der Betriebsgesellschaft Köln-Kongress beschlossen, die seit dem Folgejahr das Kongressgeschäft von Messe und Gürzenich vermarktet.

1994 bis 2003 – Globalisierung

Auf die Globalisierung der Märkte reagierte die Köln-Messe 1996 mit der Umwandlung des International Service Center in eine eigenständige Gesellschaft. 2002 folgten die Gründung der Köln-Messe International GmbH, der Köln-Messe Service GmbH und der Köln-Messe Ausstellungen GmbH am Standort Köln sowie von fünf ausländischen Tochtergesellschaften auf drei Kontinenten. Dennoch bleibe man in der Region verankert, wird versichert: 1999 wurde gemeinsam mit der Universität Köln das Institut für Messewirtschaft und Distributionsforschung zur Förderung des akademischen Nachwuchses gegründet.

2004 bis 2013 – mehr Platz

Bis 2006 entstanden vier neue Messehallen, Congress-Centrum Nord, Eingang Nord und der Messeboulevard. Das Gelände wuchs auf 284000 m² Hallen- und 100000 m² Außenfläche an, womit die Köln-Messe über das fünftgrößte Messegelände der Welt verfügt. Der von der Köln-Messe organisierte Deutsche Pavillon auf der „Expo“ in Shanghai 2010 wurde mehrfach ausgezeichnet. Mit der „Gamescom“ und „DMexco“ hielt die digitale Wirtschaft Einzug ins Kölner Messeportfolio und verstärkte die Position Kölns als wichtiger Medienstandort in Deutschland.

2014 bis ... – Köln-Messe 3.0

2014 ging mit „Köln-Messe 3.0“ das größte Investitionsprogramm der Köln-Messe an den Start. Das Gelände wird seitdem modernisiert und durch neue Hallen ergänzt. Auch das Messe-Portfolio in Köln und international verändert sich beständig: Zahlreiche in Köln erfolgreiche Messeformate expandieren ins Ausland. Gleichzeitig muss immer wieder neu gedacht und geplant werden – so wird 2025 die erstmals im April 1949 realisierte „IMM“ ausgesetzt.



Der Kölner hat auch nach dem Krieg seinen Humor nicht verloren, wie dieses Bild der Herbstmesse von 1949 zeigt. Fotos: Köln-Messe



Die „Küche der Zukunft“ wird 1970 auf der „Möbelmesse“ präsentiert.



Prinz Charles verleiht der Köln-Messe 1987 royalen Glanz: Der englische Thronfolger besucht die Handelsmesse „Best of Britain“ und engagiert sich als Exportförderer für das Vereinigte Königreich in Köln.



Auf Initiative des Kölner Oberbürgermeisters Konrad Adenauer entstehen in den 1920er Jahren die Messegesellschaft und das Messegelände in Deutz.



Die „Frühjahrsmesse“ ist die erste Veranstaltung auf dem Kölner Messegelände. Als Musterschau zeigt sie 1924 vor allem Eisenwaren, Textilien und Möbel.

SOFORT LIEFERBAR
alle Preise zzgl. MwSt.

3-Achs-Satteltieflader,
teils gelenkt und mit
Containerverschlüssen
ab 39 000,- €

Tandemtieflader,
von 8 t bis 21 t
ab 19 000,- €

2- und 3-Achs-Jumbo-Anhänger,
verzinkt, Länge 8,60 m bis 10,50 m,
teils mit Rungen
ab 32 000,- €

**10 bis 13 t GG Tandem-
Pritschenanhänger,**
teils mit Rampen oder
Stirnwandgitter
ab 18 500,- €

Möslin Fahrzeugbau | Gulbranssonstraße 1 | D-97525 Schwebheim
Tel. 00 49/97 23/9 34 60 | Fax 00 49/97 23/93 46 46 | info@moeslein-nfz.de

Tief verwurzelt in der Holzwerkstoffindustrie

Grecon feiert 50-jähriges Jubiläum – Messtechnik und Brandschutz aus Alfeld als globale Lösung für immer mehr Branchen

Aus einem kleinen Gründerteam heraus entstanden schnell zwei wichtige Geschäftsbereiche: Messtechnik und präventiver Brandschutz. Ein Schlüsselmoment war die Entwicklung der Funkenlöschanlage – bis heute ein Kernelement der Fagus-Grecon Greten GmbH & Co. KG mit Sitz im niedersächsischen Alfeld bei Hannover. Die ursprünglich für die Spanplattenindustrie entwickelte Messtechnik wird heute auch in vielen anderen Branchen weltweit eingesetzt.

Den Startschuss gaben die Brüder Ernst und Gert Greten Anfang der 1970er-Jahre. Ausgestattet mit Know-how in Maschinenbau und Elektrotechnik begann unter Ernst Greten 1974 ein kleines Team damit, Lösungen für die Holzwerkstoffindustrie zu erarbeiten. Das Gebäude des ehemaligen Fagus-Werks, das heute Unesco-Welterbe ist, fungiert als Hauptsitz des Maschinenbauers.

Bereits im Jahr 1911 gründete Carl Benschmidt, ein Vorfahr der heutigen Eigentümerfamilie, die Schuhleistenfabrik Fagus und beauftragte den damals jungen und unbekannteren Architekten Walter Gropius mit dem Bau des Fertigungsgebäudes für sein Unternehmen.

In den 1920-Jahren kam der Maschinenbau hinzu. Es gab kreative Ideen, um die Schuhleistenmaschinen zu verbessern. Die Maschinen, die man für sich selber baute, waren so gut, dass man sie weltweit verkaufen konnte. Den Zweiten Weltkrieg überstand die Fabrik glücklicherweise unbeschadet. 1946 wurde der gesamte Firmenkonzern unter Denkmalschutz gestellt und damit erreicht, dass auch die Maschinen nicht abgebaut wurden. Nach einer erneuten Blütezeit in den 50ern und zu

Beginn der 60er-Jahre wurde es schwer für Fagus. Der Grund: Die heimische Schuhindustrie wanderte weitgehend ins Ausland ab.

Urenkel am Ruder

Der Weg aus dem Tal begann 1974, als die Urenkel des Firmengründers, Gerd und Ernst Greten, die Geschäftsführung übernahmen und die Firma Grecon eingliederten. Grecon stand damals für Greten Consulting. Unter diesem Namen wurden Hunderte von kompletten Fabrikanlagen geliefert. Außerdem wurde begonnen, Messgeräte und Brandschutzsysteme für die Holzindustrie zu fertigen.

Seit seiner Gründung 1911 hat das Unternehmen durch bahnbrechende Erfindungen und Entwicklungen Maßstäbe gesetzt – angefangen vom Bauwerk selbst bis hin zur erfolgreichen Historie der Marke „Grecon“, die nun ihr 50-jähriges Jubiläum feiert. „Im Bereich präventiver Brandschutz ist die Marke ‚Grecon‘ sowohl Innovationsführer als auch Business-Leader in zahlreichen wichtigen Absatzmärkten. Wir produzieren nicht nur industrielle Funkenerkennungs- und Löschsysteme,

sondern entwickeln unsere Produkte am Kundenbedarf weiter“, beschreibt Mario Haas, Geschäftsführer und Leiter der Business Unit Brandschutz. Über 600.000 verkaufte Melder und rund 75.000 maßgeschneiderte Schutzkonzepte für Industrieanlagen seien Beleg für das Vertrauen, das die Kunden seit 50 Jahren in das Unternehmen setzen. Für die Zukunft hat Haas vor allem die fortschreitende industrielle Digitalisierung im Fokus. „Wir wollen mittels der Digitalisierung immer intelligentere Technologie entwickeln und die Handhabung dabei stetig vereinfachen.“

Grecon-Systeme erkennen und eliminieren Zündinitialen innerhalb von Millisekunden – nahtlos und ohne die Produktion zu stören. Doch damit diese Technologie zum Tragen kommt, bedarf es eines kompetenten und kundenorientierten Servicenetzes aus individueller Beratung, fachmännischer Installation und fortwährender Betreuung, da sich Haas sicher.

Messtechnik schafft Klarheit

„Vor allem in der Holzwerkstoffindustrie ist der Geschäftsbereich Messtechnik in den letzten 50 Jahren zu einem wertvollen Partner für Systeme zur Prozessüberwachung, -steuerung und -auswertung avanciert. Meilensteine von jeweils mehr als 1000 verkauften Systemen wie der Grecon-Dickenmessung oder der Ultraschallanlage belegen das Vertrauen, das in uns gesetzt wird“, ergänzt Dipl.-Ing. Alexander Kuppe, der zusammen mit Mario Haas das Unternehmen als Geschäftsführer leitet.



Der Grundstein des Unternehmens wurde bereits 1911 mit dem Bau des Fagus-Werkes gelegt, das heute Unesco-Welterbe ist. Fotos: Grecon

„Insbesondere im Bereich der Formaldehydemission, Partikelvermessung und Streugenaugigkeit haben wir zuletzt Maßstäbe gesetzt“, zeigt sich Dr. Jörg Hasener, Leiter der Business Unit Messtechnik, vom eingeschlagenen Weg überzeugt. „Auch in anderen Bereichen investieren wir in die Zukunft, um den Wettbewerb stets mit neuen Trends herauszufordern.“

Im Vergleich zu den Grecon-Anfängen ist vor allem die Produktionsleistung und die Prozessoptimierung unaufhaltsam vorangeschritten. Für die Zukunft der Messtechnik bedeutet dies, Systeme zu entwickeln, die dieser Entwicklung vorgehen. „Beispielsweise

mit künstlicher Intelligenz, die in den kommenden Jahren einen deutlichen Einfluss auf die computergesteuerte Datenverarbeitung haben wird“, prognostiziert Hasener.

Dabei zeige die Zukunft in Richtung vollautomatisierter Produktion, basierend auf gemessenen Daten und darauf aufbauenden Messtechniklösungen – beispielsweise in den Bereichen Trocknung, Streuung, Pressenformung oder Laborprüfung. Damit dies auch international gelingt, verweist Hasener auf die Rolle der globalen Service-Organisation des Unternehmens, die durch Support vor Ort entscheidend zur Kundenzufriedenheit beiträgt.



Rege Diskussion: Grecon-Mitarbeiter bei der Installation eines Messsystems in einer kontinuierlichen Pressenlinie des Eppinger Herstellers Dieffenbacher



Der „Euro-Grecomat“ ermöglichte nicht nur die maschinelle Sortierung mithilfe des Röntgenverfahrens, sondern wird auch die Kappsäge an, Schwachstellen herauszuschneiden.



Ein „Superscan“-System in der Produktionskette eines Plattenwerks aus dem Jahr 1996. Während viele Produktionslinien heutzutage linienförmig verlaufen, wird diese Produktion fließend ausgerichtet – die Produktionsbereiche laufen parallel.

AUS UNSEREM ANZEIGENARCHIV · HOLZANGEBOTE · HOLZNACHFRAGEN

Übersee-Hölzer

**Ad. Messerschmitt, Dampf-, Hobel- und Sägewerk
Mannheim-Industrieaeten**

Der hält und ging auch mit Gewalt, denn eisenfest leimt

Leuward
balt

Höchste Dürchdringung, Wasserfestigkeit, Ausdehnbarkeit

**Leuward-Leim-Gesellschaft
m. b. H.**
Mannheim-Rheinau.

Neben klassischen Holzangeboten und Holz nachfragen werden auch Produkte angeboten wie der saalschlachtaugliche kaltverleimte Wirtshausstuhl.

Wir haben ca. 15 000 Stück

Pfälzerstidel

1,50 m lang, 5–7 cm Zapf, lyanifiziert, abzugeben.

Offerten unter 18315 an Holz-Zentralblatt, Stuttgart, erbeten.

Wer tauscht
guterhaltenes Auto
(Limousine, mögl. neueres Modell), gegen
1a Kottbuchen-Schnittware?

Nachfragen erbeten unter 99827 durch Holz-Zentralblatt, Stuttgart.

In Zeiten der Geldentwertung kann es auch sinnvoll sein, den neuen Gebrauchtwagen mit Ware vom eigenen Schnittholzlager zu bezahlen.

Wer liefert
Hickoryholzabfälle
für Stiefelfabrikation?

Gefl. Offerten unt. P. R. 8666 an die Expedition. dies. Blatt. erbeten.

Habe in ganz treuener, schöner Ware billigst abzugeben:

1 Wagg. ungefüllte Forst-Dielen, 40 Mm. stark,	
1/2 dto. " " " " " "	55
1/2 dto. " " " " " "	36
1 dto. Ausmaß, 1 1/2" · 10" 4,50 lg.,	
1 dto. Stumpfenleisten.	

Offerte unter Nr. 46 an die Exped. des Zentralblattes für den deutschen Holzhandel in Stuttgart, Kolbstr. 4 c, erbeten.

Zerlegbare transportable Holzhäuser

**Arbeiter-Baracken
und Wohnhäuser,
Kantinen,
Wirtschafts- und
Bürogebäude**

liefert als Spezialität in kürzester Frist in allen Größen:
Deutsche Barackenbau-Ges. m. b. H., Köln IV b, Postfach 170.
Vielfach prämiert. — Verlangen Sie Prospekte. (649a)

Holzhandel: gestern – heute – morgen

Rückblick auf zentrale Entwicklungen der Branche und Ausblick auf laufende Veränderungen

Von Michael Thuermer*, Braunschweig

Die Jubiläumsausgabe des „Holz-Zentralblatts“ ist der Anlass, die Entwicklung des Handels mit Holz und Bauelementen aus Holz zu würdigen und einen Ausblick auf die Zukunft zu wagen. Der Rückblick basiert auf den Erfahrungen und Meinungen des Autors und – soweit verfügbar – den Daten der Branche. Betrachtet werden sollen die beteiligten Branchen und die Entwicklung der Unternehmen.

Der Handel mit Holz und Bauelementen aus Holz wird von drei Branchen dominiert: dem Holzhandel, dem Baustoffhandel und den Baumärkten. Weitere Anteile zeichnen der Handel mit Bodenbelägen, mit Eisenwaren, mit Möbeln sowie der Handel mit Maler- und Gartenbedarf. Hinzu kommt der Bauelementehandel, wobei hier allerdings die Abgrenzung zu Tischlereien oder Metallbauern bzw. zu Montagebetrieben schwierig ist. Einige Zweige des Handwerks, wie Zimmerer, Dachdecker, Tischler, Glaser, Parkettleger oder Raumausstatter, vermelden zudem keine Handelsumsätze.

Langfristige amtliche Daten zu diesen Branchen liegen nicht vor, da die Statistik auf einer anderen Systematik basiert und hier der Holzgroßhandel sich auf den Großhandel mit Roh- und Schnittholz sowie mit Holzhalbwaren aufteilt. Der Holzeinzelhandel wird hier nicht ausgewiesen.

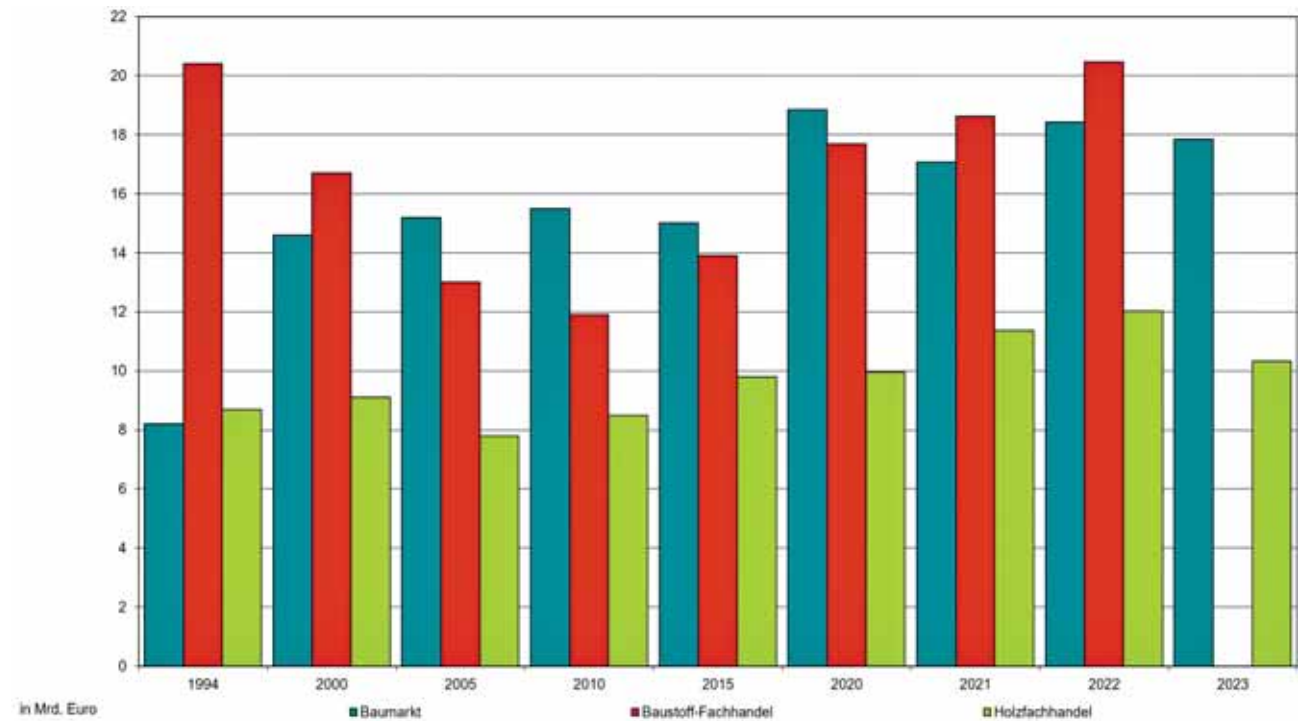
Der Holzhandel

Im Holzhandel ist nach der Wende – Anfang der 1990er-Jahre – noch als branchenfremder Konzern die Veba AG mit den verschiedenen Aktivitäten der Raab Karcher AG führend. Mit den hohen Erträgen des Grubenholzhandels übernimmt Raab Karcher Holzgroß-

händler, Sägewerke und Importeure von Rundholz aus Afrika. Mit den Exportverboten von Rundholz endet das Wachstum aber schon Mitte der 1990er-Jahre und die Integration des Holzhandels in den Baustoffhandel sorgt in wenigen Jahren für das Ende des Holzhandels unter der Marke Raab Karcher in Deutschland.

Die Basis der Werhahn KG ist zwar der Baustoff- und Holzhandel, aber Anfang der 1990er-Jahre ist der Holzhandel nur noch einer von vielen Unternehmensbereichen. Dieser zweite große Konzern im Holzhandel verkauft Ende der 1990er-Jahre Hobelwerke wie Krages oder Henkel sowie Holzhändler wie Doerk oder Schweitzer an die Cordes-Gruppe, und weitere Standorte werden geschlossen. Mit dem Verkauf von Sperrholz Koch an Roggemann verabschiedet sich Anfang der 2000er-Jahre der letzte Konzern – die Westag & Gegalit AG – aus dem Holzhandel.

Ende der 1990er-Jahre sorgen Baustoffhändler noch mal für Aufregung im Holzhandel. Die heutige Bauking AG übernimmt Holzhändler wie Radenbach, Jütte oder Hecker. Hier sind die Schwerpunkte im Holzhandel heute ebenfalls kaum mehr wiederzufinden. Die schnell mit Übernahmen u. a. von Müller Szymczak sowie einiger Holzteam-Standorte gewachsene Mühl AG verabschiedet sich aber genauso schnell wieder durch Insolvenz. Mit dem Tiefpunkt der Neubautätigkeiten nach der Wende Mitte der 2000er-Jahre beginnen weitere Baustoffhändler wie Richter oder Wölpert, einzelne Standorte des Holzhandels zu übernehmen. Hier handelt es sich aber weniger um eine strate-



Umsatz der Baumärkte, des Baustoff-Fachhandels und des Holzhandels

gische Ausrichtung auf den Holzhandel, als eher um die Ergänzung des Sortiments insbesondere für Dachdecker und Zimmerer. Entsprechend erweitern einige Baustoffhändler wie die DEG Alles für das Dach oder die DEG Dach Holz Fassade ihre Standorte um ein Holzlager oder errichten wie Raab Karcher, Jansen oder die DEG Süd Zentrallager für das Sortiment Holz.

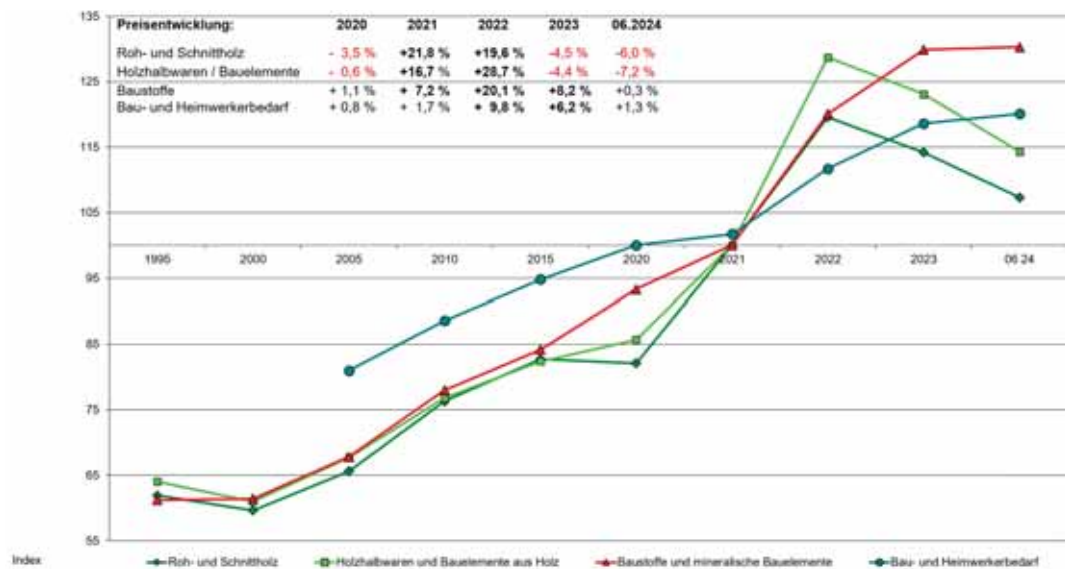
Nur wenige Einkaufsgenossenschaften wie ZEG oder EVG sind noch im Holzhandel vertreten; erreichen aber nur rund 3% Marktanteil. Zeitweilig kann die ZEG mit Übernahmen anderer Einkaufsgenossenschaften wie der EVG oder Holzhändlern wie Noris und Valentin sowie mit Neugründungen zwar die Marktführerschaft erlangen, aber zuletzt entwickeln sich andere Großhändler dynamischer.

Anders als im Baustoffhandel haben Beteiligungsgesellschaften im Holzhandel keine gravierende Bedeutung. Die 3i Group aus dem Vereinigten Königreich steigt 2020 beim Online-Anbieter Gartenhaus ein und übernimmt diesen im Jahr 2022 komplett. Die HF Holzinvest (Tutzing) übernimmt 2021 Klöpferholz. Der Marktanteil der Beteiligungsgesellschaften im Holzhandel liegt aber ebenfalls nur bei etwa 3%. Mit einem Anteil von rund 94% ist der Holzhandel in der Hand des Mittelstands. Hier werden von den Top-20-Holzhändlern immerhin noch 14 Unternehmen von Familienmitgliedern des Firmengründers geführt.

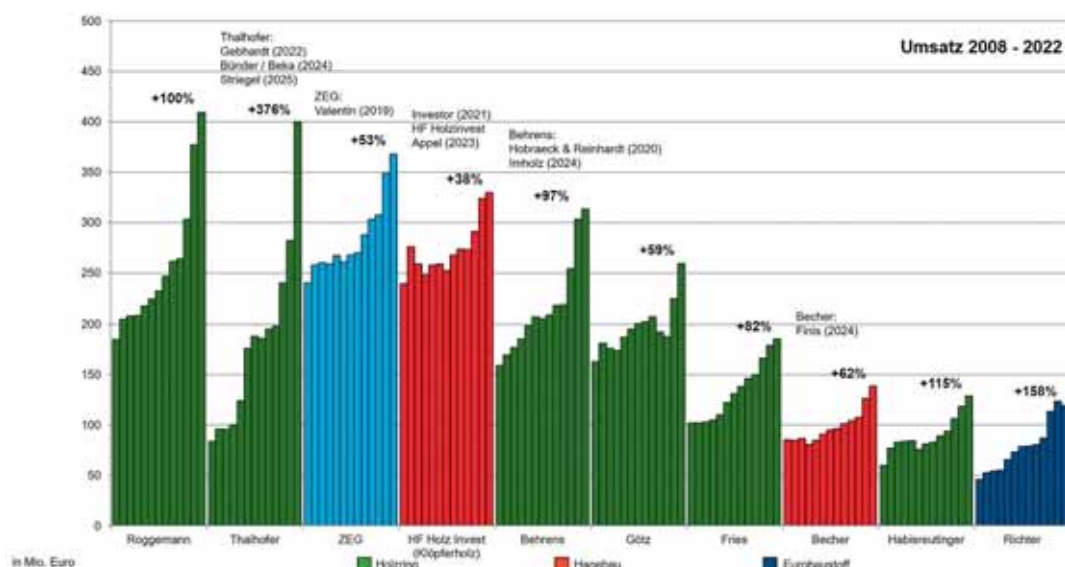
2012 zieht sich die Hiag (Schweiz) mit dem Verkauf von Quabeck an Wertheimer und 2024 dann noch Frischeis (Österreich) mit dem Verkauf von Imholz an Behrens aus Deutschland zurück. In Deutschland haben nur Gartenhaus und das Holzzentrum Traunstein einen ausländischen Inhaber. Umgekehrt sind Aktivitäten von deutschen Holzhändlern im Ausland eher selten. Tusche unterhält einen Standort in Polen, die Behrens-Gruppe ist in Tschechien vertreten sowie Jordan mit dem Bodenbelagshandel und Münchinger in weiteren Ländern.

Fortsetzung auf Seite 715

*Diplom-Holzwirt Michael Thuermer ist seit 2003 Dozent für Wertschöpfungsketten rund ums Holz an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Mosbach sowie seit 2009 Unternehmensberater in Braunschweig.



Index der Großhandels- und Baumarktabgabepreise



Umsatz der Top-10 des Holzhandels

FÜR EINE STARKE VERBINDUNG.

INSPIRE. INVENT. CONNECT.

Unsere ganze Leidenschaft gilt dem Maschinen- und Anlagenbau. In der Veredelung von Holzwerkstoffen setzen unsere Teams in Konstruktion, Anlagenbau und Service neue Maßstäbe, entwickeln Ideen, verwirklichen Innovationen und schaffen Verbindungen, die in die Zukunft weisen.

Seit 100 Jahren schaffen wir Verbindungen, die wegweisend und beständig sind.

WERDEN AUCH SIE TEIL UNSERES TEAMS!

WWW.WEMHOENER.DE

AKTUELLE STELLEN ANGBOTE

#seiauchduhier

FOLLOW US!

150 Jahre HOLZ-ZENTRALBLATT

Wir gratulieren herzlich zu diesem Jubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg und Inspiration!

AUS UNSEREM ANZEIGENARCHIV
TECHNISCHES · VERKÄUFE · KÄUFE

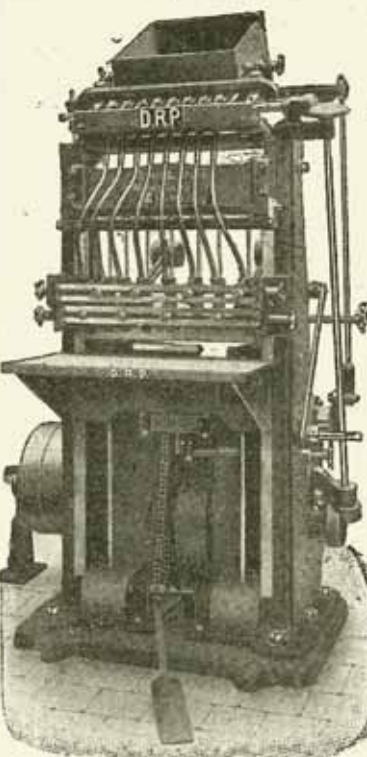
„GOLIATH“ - Kreissägen
 Marke „Steckenpferd“
Besser als alle andern!



Kein Warmlaufen, Flattern u. Reißen mehr!
 □ Unerreicht in Qualität und Leistung! □
 Grosse Kraft- u. Zeitersparnis!
 Lieferung unter jeder Garantie und auf Probe!
 Bei Nichtkonvenerung unentgeltliche Zurücknahme!
 Machen Sie einen Versuch bei alleinigen Fabrikanten

AUG. SIEPER, Sägen- und
REMSCHIED-HASTEN (Rheinl.)

Kisten-Nagelmaschinen



Bohm & Kruse, Memelingen.
 Vertreter für
 Württemberg, Elsass u. Nordbayern:
Jac. Kieselstein, Stuttgart
 Wiederholdstr. 29. Telef. 8740.
 Vertreter für
 Baden, Pfalz u. Hessen-Nassau:
J. Wetterhahn, Mannheim
 Telefon 821. (639)

J. Dillmann
 Mengen (Württbg.)
 Dampfsäge u. Hobelwerk
 Gegründet 1877

Alte Sägerfirma
 bietet Gewähr zuverlässigster und
 fachgemäßer Bedienung
 für gesamten
Fichten-Schnittholzbedarf

Erbitten Anfragen und Besichtigung!



Auch Kleinverkauf! — Anschlussgleis — Telefon Nr. 6

C.W. HAAS **REMSCHIED**



Spezialität: Drescher-, Gülter- und Bandhaken, Fräser, Hobelmesser, Feinfräser
 sowie alle Holz- und Feinwerkzeuge, Schneidmesser, Feilen,
 in bester Qualität zu billigen Preisen. (1907)

801
K. Württ. Staatseisenbahn.
Lieferung von Holzkohlen.

Die Lieferung des Bedarfs der Eisenbahnwerkstätten Kalen, Gann-
 stat, Ehlingen, Friedrichshafen, Rottweil und der Maschineninspektionen
 Heilbronn, Stuttgart, Tübingen, Ulm pro 1899 mit zusammen
216 000 Kilogramm

soll im Wege der Submission vergeben werden. Die Lieferungsbedingungen werden auf
 frankirtes Verlangen von der unterzeichneten Stelle verabfolgt. Die Angebote sind bis
3. Januar 1899

hierher einzureichen; die Eröffnung findet tags darauf, **vormittags 9 Uhr**, hier statt.
 Die Bewerber bleiben bis zum 18. Januar 1899 an ihre Angebote gebunden. (1836)
Ehlingen, den 5. Dezember 1898. K. Hauptmagazinverwaltung.

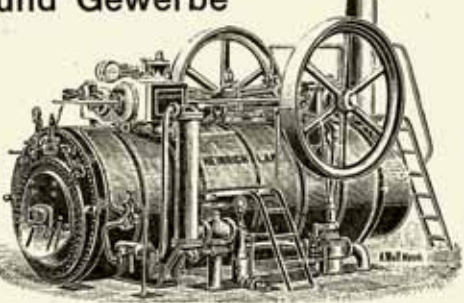
Elektrischer Strom war nicht immer die nachhaltige Energiequelle der Wahl. Um 1900 war hinter den Kraftantrieben ordentlich Dampf. Zu dessen Erzeugung durfte damals ausgiebig gequalmt werden – auch mit Holzkohle.

Licht ins verrauchte Dunkel brachte das Petroleum-Starklicht. Diese Vergaser-Lampen produzierten allerdings mehr Wärme als Licht. Bei einer Lichtstärke von 1500 Kerzen wird es nicht nur hell, sondern auch warm im Sägewerk.

Technischer Fortschritt und zunehmende Industrialisierung spiegeln sich auch im Anzeigenaufkommen wider.

Lokomobilen bis 200 Pferdekkräfte
 für Industrie und Gewerbe
 beste und
 sparsamste
 Betriebskraft
 der Gegenwart.

1895/96: 1191 Stück
 1897: 845 „
 verkauft.



HEINRICH LANZ, Mannheim.
 Filialen:
 Berlin W., Breslau, Königsberg, Regensburg, Köln a. Rh.

Continental-Licht
 „AUTOFAX“ 30% billiger als elektrisches Licht.
 Petroleum-Starklicht, 100–1500 Kerzen für
**Holzplätze, Sägewerke,
 Lagerräume, Höfe etc.**

Soll vielen Firmen der
 Branche eingeführt!
Neuheit!
 Selbstzündend! Ohne Luftdruck!

Verlangen Sie Katalog und Katalog Nr. 208.
 Continental Licht-
 und Apparate-Gesellschaft m. b. H.
 Frankfurt am Main. (1907)
 Fabrik und Büro: Kaiserlandstraße 195.

Gebr. Benckiser, Eisenwerke, Pforzheim
 liefern:
**Complete
 Sägewerks-Einrichtungen,
 Vollgatter**
 von 500–1200 Mm. lichte Weite,
Schwartenmaschinen,
 ein- und mehrblättrige **Kreissägen,**
 Pendelsägen mit Bilschelwagen,
Klotzabschnitte, Klotzaufzüge,
 Transmissionen, Riemenscheiben, Seilscheiben und Zahnräder
 bis zu den grössten Dimensionen. (190)



Hespe & Lembach, Ottensen-Hamburg,
Fabrik für Holzbearbeitungs-Maschinen.

**Leistungsfähigste
 Maschinen**
 neuester, praktisch bewährter Construction
 solidester Ausführung
 Neueste Maschinen (678)

Grosse Hobelmaschine mit Putzmessern.
 Hamburgische Gewerbe- und Industrie-Ausstellung 1899:
Goldene Medaille für vorzüglich konstruierte und ausgeführte Holzbearbeitungsmaschinen.



Sie sparen gewaltige Arbeitslöhne
 wenn Sie das Ablängen des Rundholzes mit der neuen
Stammabkürzsäge System Rhein ausführen



Komplettes Gewicht nur 50–55 kg, daher zu jedem
 Stamm oder Stapel bequem hinzutragen. Grösste Leistungen,
 leichteste Bedienung durch 1 Mann. Kein Festklammern
 des Stammes, kleinsten im Schnitt fast ausge-
 schlossenen, daher gefahrlosen Arbeiten.

Hermann Rhein, Holzbearbeitungsmaschinen, Herfeld

**Neueste und praktischste Maschinen zur Fabrikation
 von Fässern (Tonnen) aller Art**

speziell für
 Spirit-, Wein-, Petroleum-, Bier-,
 Butter- und Pack-Fässer,
 weitere Spezialität:
 Patent-Holzwellmaschinen,
 drei- und vierfach wirkend,
Trommelsägen
 sowie
 Holzbearbeitungsmaschinen
 aller Art
 liefern (108)

**Anthön & Söhne,
 Flensburg** (Schleswig-Holstein)

Prospekte und Probearbeiten gratis.
 Maschinen zur Anfertigung gewollter Buchen-Klarspäne für Brauereien.



Moderne Späne-Absaugungsanlagen
 mit neuem Späneabscheider D.R.P. Garantie für gute Funktion u. geringsten Kraftbedarf.

Rapid-Holztrockenanlagen
 mit Abdampf-, Frischdampf- und direkter Feuerung, garantiert gleichmäßig ge-
 trocknete, rillfreie Holz. (61 b)

Maschinenfabrik Gg. Kiefer, Feuerbach O. (Wurt.)
 Filialbüros in: Berlin, Hamburg, München, Halle a. Saale, Mühlhausen i. Els., Mainz,
 Vervinsingen! Prag, Paris, Mailand, Madrid.
 Neu! Autom.-Zuführung der Späne zur Feuerung,
 ohne das Holz umzuwenden und ohne
 Feuerungs-Stopfen, Kesselschorn, Patentamt. gesch.
 Patent-Anschaffung und Reparaturkosten kostenlos. Verlangen Sie unsere illustrierten Kataloge für Betriebszwecke.



H. Sorge, Eisengewerke und Maschinenbauanstalt,
 Vieselbach in Thüringen
 liefert in vorzüglicher und bestbewährter
 Konstruktion

Kreissägen
 und
**Holzspalt-
 Maschinen** (190)

D. R. G. M. No. 34421 und No. 61044
 unter Garantie für grösste Leistung
 und Dauerhaftigkeit bei niedrigsten Preisen.




Deutsch-Amerik. Maschinenfabrik
ERNST KIRCHNER & Co
 LEIPZIG · SELLERHAUSEN

Premiiert mit höchsten
 Auszeichnungen.

Inhaber
 In- & Auslandlicher
 Patente

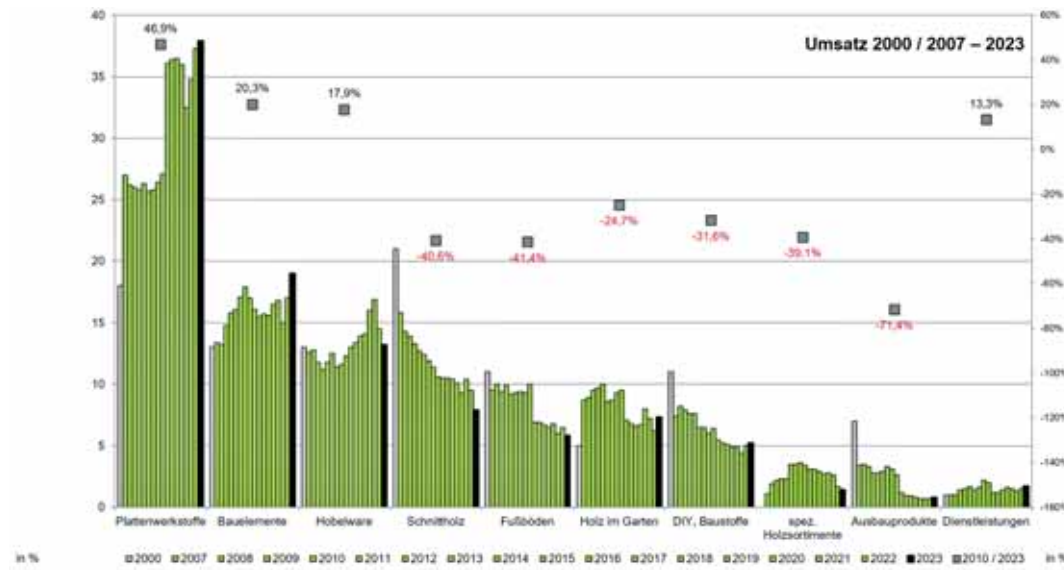
Säge- & Holzbearbeitungs-Maschinen
 ALS ALLEINIGE SPECIALFABRIK IN HOCHSTER VOLLKOMMENHEIT



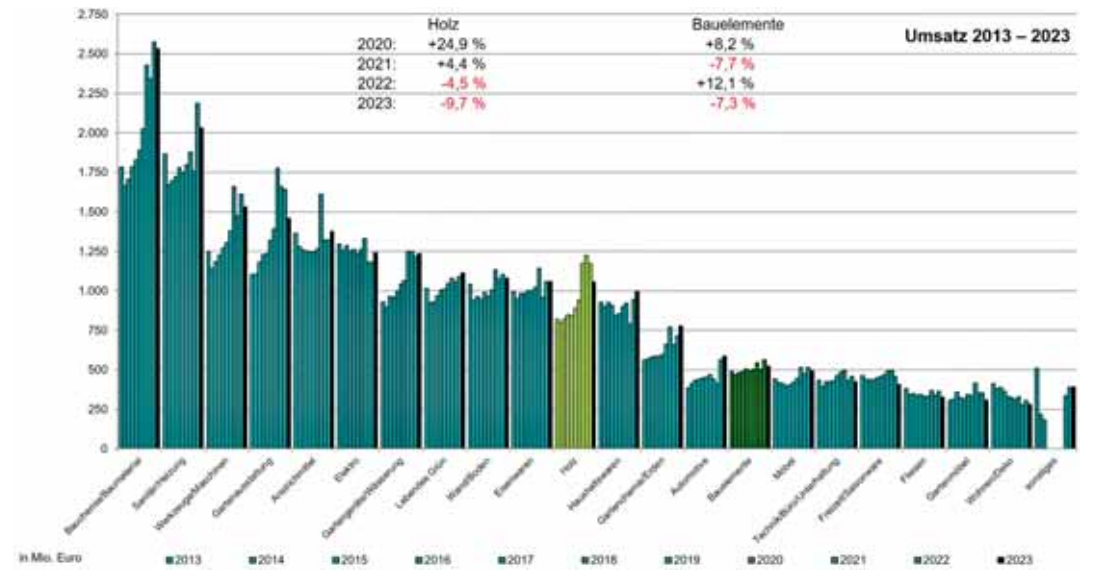
**Sägespän-
 Füllöfen**
 für Wohn- u. Werkräume,
 für **Fischer**
 mit Wasserpfannen
 zum Leinwärmen,
 empfehlen allen
Holzindustriellen,
 speziell Sägewerken,
 Möbelfabriken etc.
**H. L. Lattermann
 & Söhne,**
 Eisenwerk (1474)
**Morgenröthe,
 Sachsen.**
 Neue billige Modelle.

75% Ersparnis gegen Kohlenfeuerung.

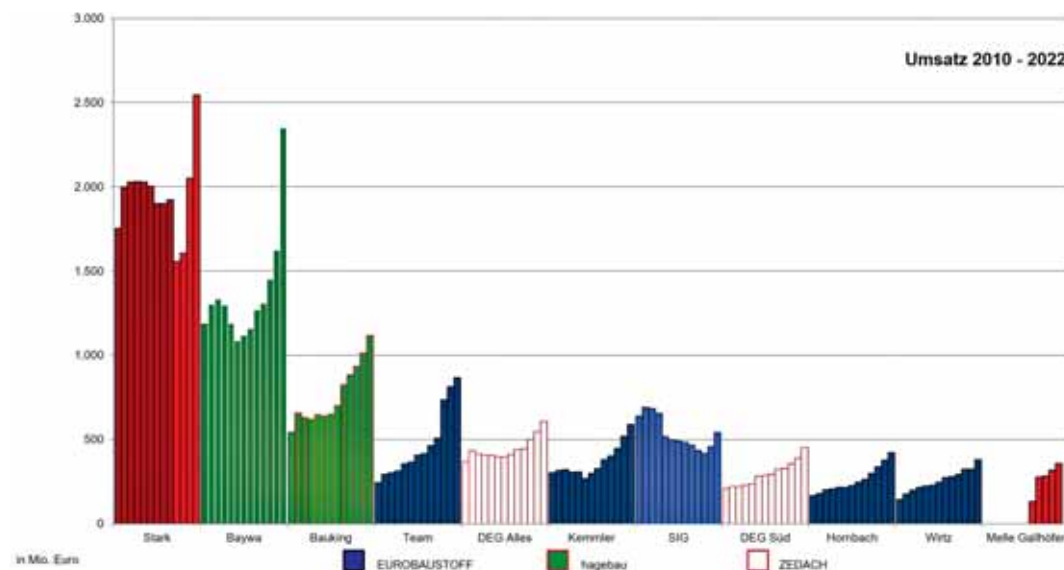




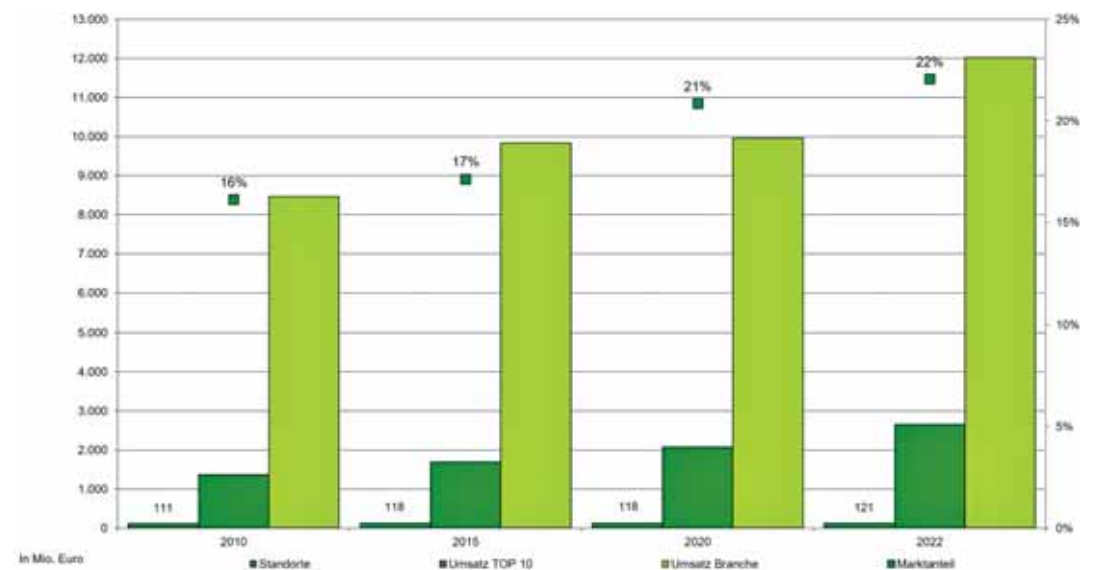
Warengruppen des Holzhandels



Umsatz von Baumärkten nach Warengruppen



Umsatz der Top-10 des Baustoff-Fachhandels



Marktanteile der Top-10 im Holzhandel

Holzhandel: gestern – heute – morgen

Fortsetzung von Seite 711

Der Baustoffhandel

Branchenfremde Konzerne wie Raab Karcher oder die Baywa dominieren Anfang der 1990er-Jahre den Baustoffhandel und festigen ihren Marktanteil durch Übernahmen in Ostdeutschland oder den Aufbau neuer Standorte. Weitere Konzerne kommen bis Anfang der 2000er-Jahre hinzu. Mit der SIG (England) übernimmt ein Baustoffhersteller

die Trockenbauprozessoren WKT/Golinski (heute Wego). Die Team AG und die Hornbach Baustoff Union starten ihre Entwicklung mit Übernahmen von Mittelständlern. Die Bauking entsteht durch Fusion von Lehmann und Hollenberg, übernimmt weitere Mittelständler und wird dann selber von der CRH (Irland) übernommen. Zudem wird Raab Karcher Mitte der 2000er-Jahre von Saint Gobain (Frankreich)

übernommen und leitet eine rund zehnjährige Phase im Baustoffhandel ein, in der Baustoffhersteller wie Saint Gobain, CRH und SIG auf über 20% Marktanteil kommen.

Mitte der 2010er-Jahre beginnt die Baywa, sich auf Bayern zu konzentrieren und verkauft Standorte vor allem aus Nordrhein-Westfalen an die Team AG. Fast zeitgleich verkauft Saint Gobain den Baustoffhandel an die Beteiligungsgesellschaft Lone Star (USA) und die Gallhöfer Standorte an die Beteiligungsgesellschaft Palero (München). Zudem wird Melle (von SIG) an eine weitere Beteiligungsgesellschaft Gores (USA) abgegeben. Anschließend fusionieren die beiden Beteiligungsgesellschaften zu Melle-Gallhöfer. Lone Star gibt den Baustoffhandel dann weiter an CVC Capital Partners (Luxemburg), der Raab Karcher und die anderen Marken werden dann in die Stark-Gruppe integriert. Anschließend kauft Stark Melle-Gallhöfer wieder zurück. In dieser Phase gibt dann CRH die Bauking an eine weitere Beteiligungsgesellschaft, die Blackstone (USA), weiter. Damit dürften aktuell – soweit bekannt – etwa 22% der Umsätze des Baustoffhandels in Händen von ausländischen Beteiligungsgesellschaften liegen. Weitere etwa 21% sind den Genossenschaften wie der Baywa oder dem Dachdecker-einkauf zuzurechnen. Die verbliebenen Mittelständler sind

von diesen Veränderungen offensichtlich relativ wenig betroffen, sie stellen immer noch etwa die Hälfte des Umsatzes der Baustoffhändler. Zudem sind die mehrfach angekündigten Expansionspläne der drei großen Beteiligungsgesellschaften zumindest im Baustoffhandel in Deutschland überschaubar – in den vergangenen drei Jahren haben zehn Mittelständler mit einem Umsatz von rund 300 Mio. Euro verkauft, was etwas über 1% des Marktes entspricht.

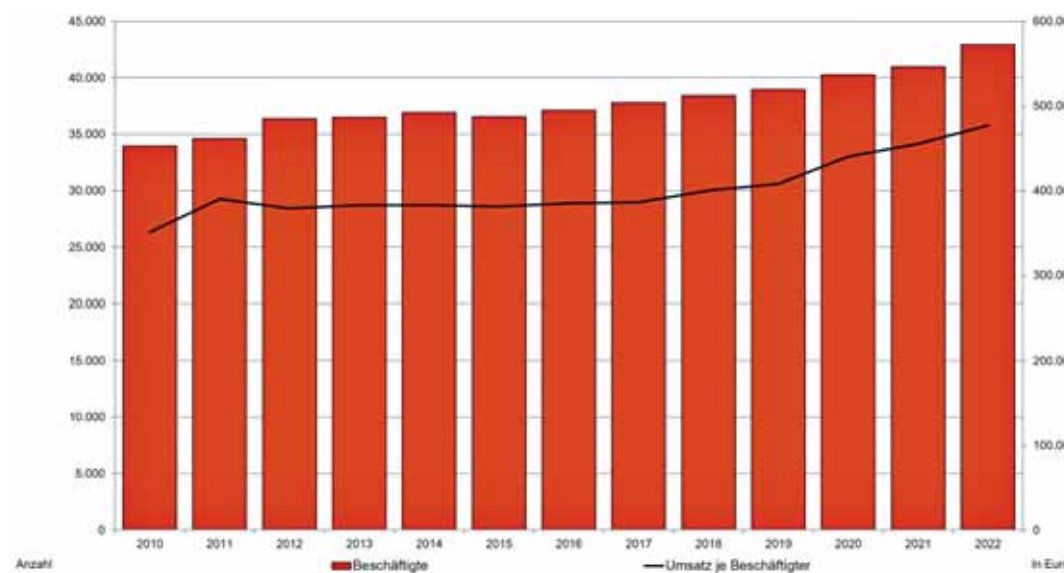
Holz spielt über viele Jahre keine wesentliche Rolle im Baustoffhandel. Die Sortimente wie Bauholz und Bauplatten werden häufig sogar vom Holzhandel für die Kundengruppen Bauunternehmen und Dachdecker bezogen. Bauelemente gehören dagegen zum Kernsortiment, und Innentüren werden

schon vor den Holzhandlern ins Sortiment aufgenommen. Übernahmen von Holzhandlern sind – mit Ausnahmen von Bauelementehändlern wie Schael – mehr im Standort als in den Sortimenten begründet. Erst mit Tiefstand des Neubaus von Wohnungen Mitte der 2000er-Jahre übernehmen Baustoffhändler und Bedachungshändler gezielt Holzhandler oder deren Mitarbeiter, um den Bedarf der Zimmereien bzw. Dachdeckereien mit eigenen Holzsortimenten abdecken zu können.

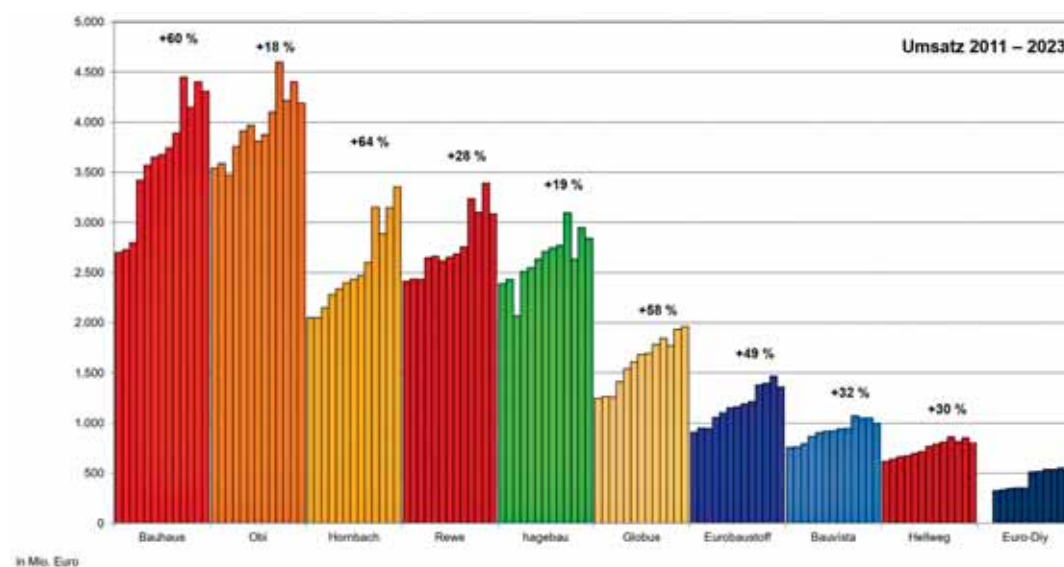
Der Einzelhandel

Die Umsätze vieler Baustoffhändler verschieben sich mit Beginn der 1970er-Jahre immer mehr in Richtung Bau-

Fortsetzung auf Seite 714



Beschäftigte im Baustoff-Fachhandel



Umsatz der Top-10-Baumärkte



polytechnik

Transforming Biomass
Since 1965

polytechnik.com

Biomassefeuerungsanlagen

1 000 kW thermisch bis 35 000 kW thermisch

Elektrizitätserzeugung aus Biomasse (KWK)

200 kW elektrisch bis 20 000 kW elektrisch

PolyHeld Vergasungstechnologie

CO₂ neutrale Trigenerationsanlagen

Carbonisierungsanlagen/Biochar

Torrefizierungsanlagen

ReGaWatt Vergasungstechnologie

Polytechnik Luft- und Feuerungstechnik GmbH
E-Mail office@polytechnik.at Tel. +43 (0) 2672 890-0

Holzhandel: gestern – heute – morgen

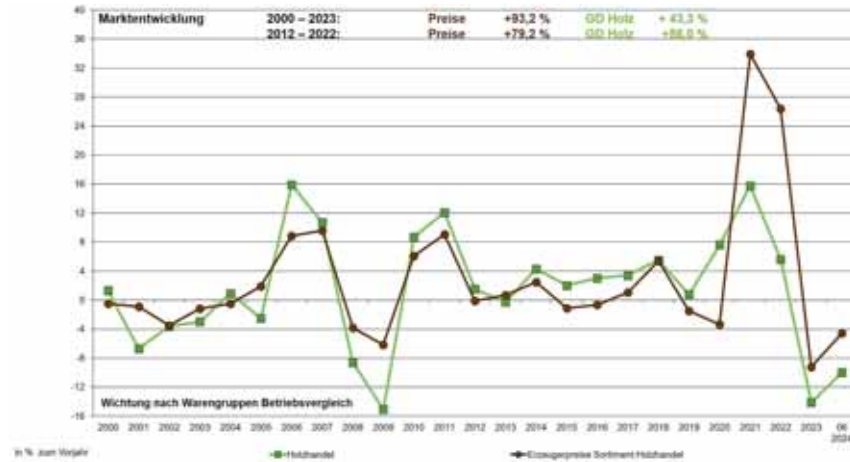
Fortsetzung von Seite 713

markt. Obi als Franchisegeber, später dann die Hagebau mit dem Hagebaumarkt sowie die heutige Eurobaustoff mit der Marke I&M Bauzentrum erleichtern den Eintritt in den Einzelhandel bis hin zum großflächigen Baumarkt mit Gartencenter.

Trotz der damit teilweise vorhandenen Fachkompetenz gelingt es den Baumärkten bis heute nicht, die Umsätze mit Holz oder Bauelementen auszubauen und Handwerker sowie Montagebetriebe für diese Sortimente als Kunden zu gewinnen.

Die Umsatzentwicklung im Sortiment Holz liegt in den Baumärkten nicht nur deutlich hinter der Preisentwicklung, sondern auch im Abgleich mit dem Holzhandel zurück.

Noch deutlich schlechter ist die Entwicklung der Baumärkte im Sortiment Bauelemente: Sie stagniert trotz regelmäßiger Preiserhöhungen. In den Jahren von 2000 bis 2023 sind die Pro-Kopf-Ausgaben im Baumarkt beim Sortiment Holz und Zuschnitt um rund 18,6% und bei den Bauelementen um etwa 13,5% gesunken. Baustoffe (+182,0%), Trockenbau (+94,3%) und Bauchemie (+63,1%) sind dagegen deutlich gewachsen, wie ein Fachmagazin in seinem Jahresbericht gerade meldet.



Entwicklung des Umsatzes im Holzhandel und des Preisindex der Holzsortiment

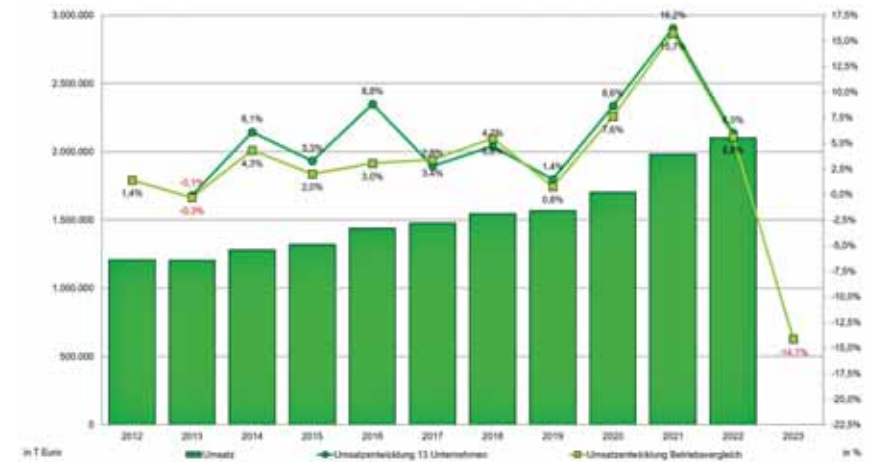
Die Verbundgruppen

Anfang der 1960er-Jahre beginnt die Gründungswelle der Kooperationen für den Baustoffhandel; zehn Jahre später folgt der Holzhandel. Bis Anfang der 1990er-Jahre sind Holzhandel und Baustoffhandel noch getrennt. Holzgroßhändler finden sich je nach Größe oder lokaler Abgrenzung im Holzring oder im Holzkreis. Einzelhändler schließen sich Holzland, Holzspezi oder den Holzprofis an. Mitte der 1990er-Jahre beginnt die Hagebau, Holzhändler von den Kooperationen des Holzhandels sowie noch nicht kooperierte Händler zu akquirieren, und löst damit einen Zulauf auch in andere Kooperationen

aus. Anfang der 2010er-Jahre folgt dann die Eurobaustoff mit einer aktiven Akquisition von Holzhändlern.

Bemerkenswert für die Entwicklung der Verbundgruppen im Baustoffhandel ist die inzwischen verloren gegangene Grenzziehung zwischen Konzernen und Mittelstand.

Mit der Gründung der Bauking AG und die Einstellung der Bonuskonditionen auf diese neue Größenordnung von Gesellschaftern löst die Hagebau Anfang der 2000er-Jahre eine Welle von Gründungen von Allianzen unter den Gesellschaftern aus. Hiermit wollen die einzelnen Gesellschafter ihre Interessen besser vertreten sehen und ihr Volumen im damit durchgängig dreistufigen Kon-



Umsatzentwicklung der 13 ausgewählten Unternehmen des Holzhandels

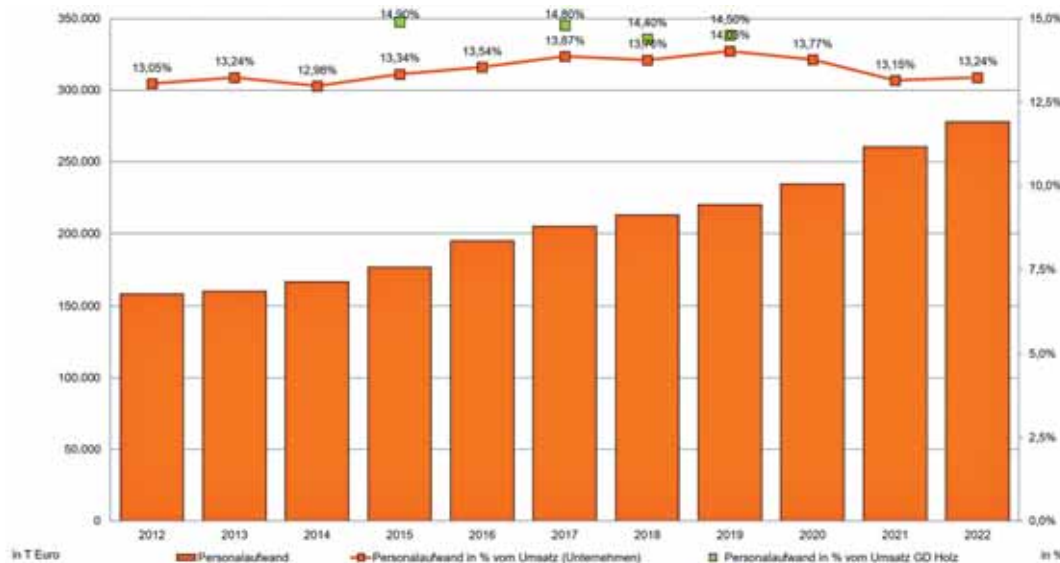
ditionsmodell besser ausschöpfen. Um 2005 kommen die Baustoffkonzerne CRH (Bauking) und SIG (Melle) als neue Inhaber hinzu. 2019 wird die Bauking dann an die Beteiligungsgesellschaft Blackstone verkauft.

Nach dem Eintritt von Klöpferholz im Jahr 2019 verzeichnet die Hagebau im Holzhandel inzwischen ebenso über einen Gesellschafter in Händen einer Beteiligungsgesellschaft (HF Holzinvest). Die nächste Stufe der Konditionsammlung schiebt dann im Jahr 2021 wieder die Hagebau mit der Gründung der Dachallianz an und löst damit Gespräche zur Zusammenarbeit von EVH und Contract Company aus. Allianzen bilden sich im Wettbewerbsdruck der

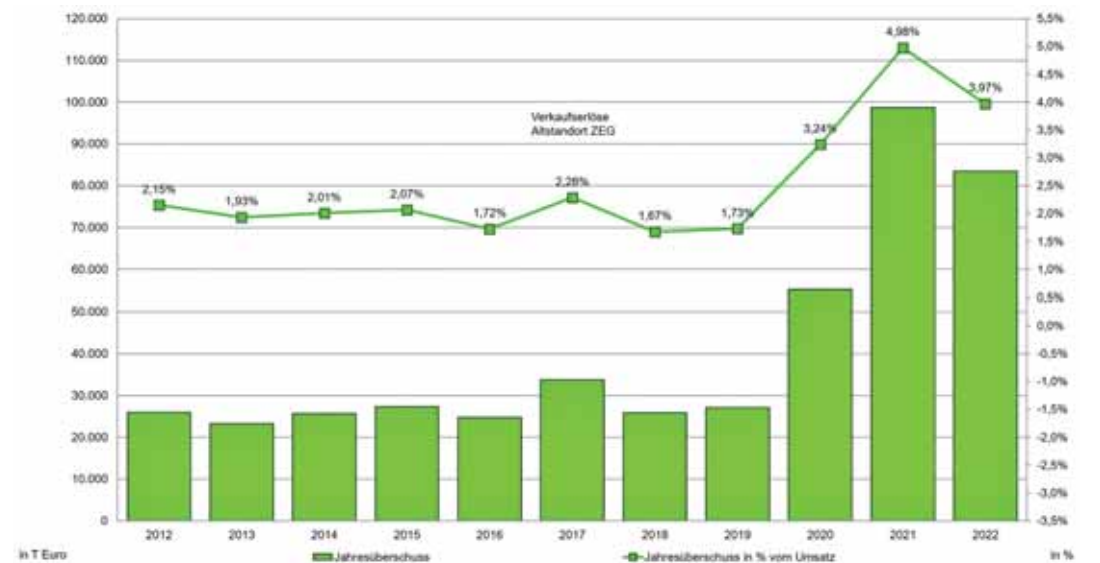
Hagebau etwas verspätet ebenso unter den Gesellschaftern der Eurobaustoff. Diese verfügt mit der Team AG und der Hornbach AG (Hornbach Baustoff Union) ebenfalls über Konzerne als Gesellschafter. Und auch hier kommen Einkaufsgenossenschaften wie Malereinkauf oder Raiffeisen hinzu.

2015 überschreitet wiederum die Hagebau eine weitere Grenze für viele Mittelständler. Mit der Übernahme der HEV (von Klöpfer & Königer) wird die Verbundgruppe selber zum Betreiber von Baumärkten. 2022 folgt mit der Übernahme von Häsele ein Holz- und Baustoffhandel mit Baumarkt. Hier

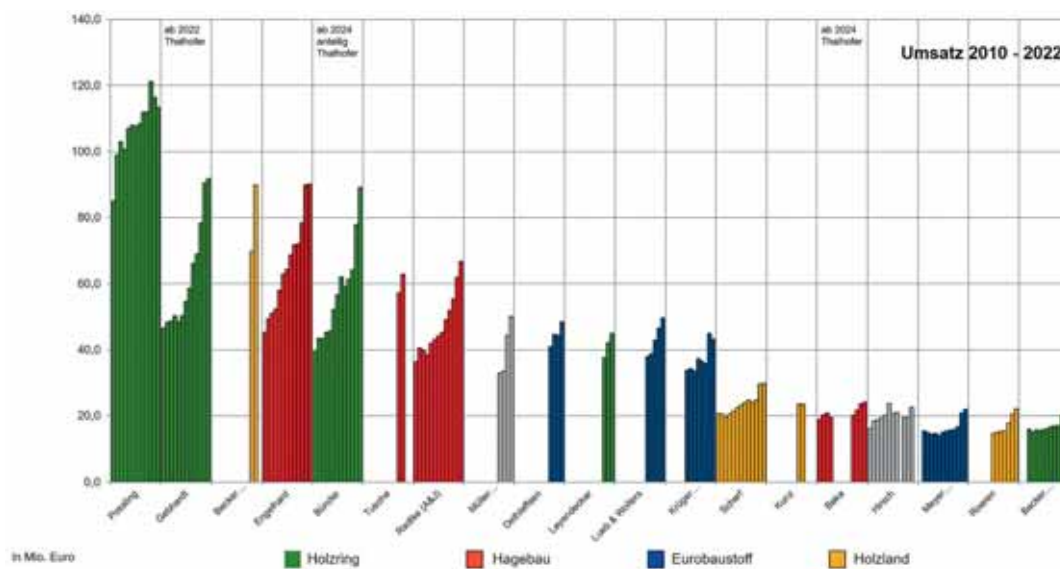
Fortsetzung auf Seite 715



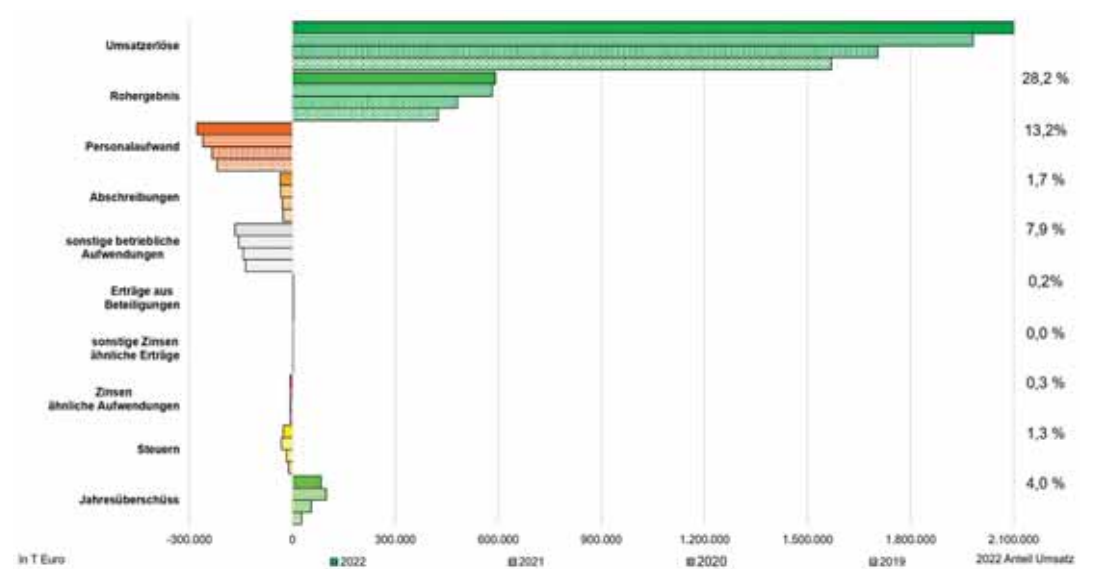
Personalaufwand im Holzhandel



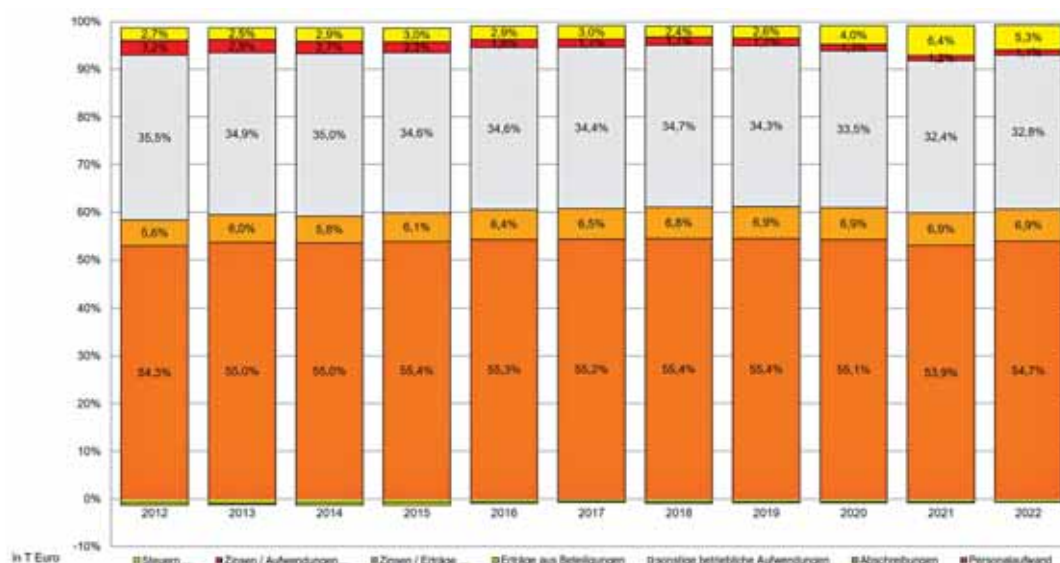
Jahresüberschuss der 13 ausgewählter Unternehmen des Holzhandels



Umsatzentwicklung weiterer Unternehmen des Holzhandels



GUV der 13 ausgewählten Unternehmen des Holzhandels



Kostenstruktur der 13 ausgewählten Unternehmen des Holzhandels



Kennziffern-Entwicklung bei den 13 ausgewählten Unternehmen des Holzhandels

Holzhandel: gestern – heute – morgen

Fortsetzung von Seite 714

muss man sich sicher fragen, ob die Grenze zum Handelskonzern – wie bei der Edeka – hier schon überschritten wird oder ob es sich eher um Notkäufe handelt.

Da es den Baustoffkooperationen nicht gelingt, eine eigene Identität der Holzhändler in der Verbundgruppe nachhaltig sicherzustellen, ist die Kooperationslandschaft heute wieder fest in der Hand der Gründerkooperationen. Weitere Ursachen für die Rückkehr der Holzhändler sind die verschwimmenden Grenzen zwischen Konzern, Genossenschaft und dem Mittelstand. Ebenso passt das dreistufige Modell mit Doppelmitgliedschaft in Verbundgruppe und Allianzen – und jetzt noch Dachallianzen – mit mehrfachen Kosten und nicht ausreichenden Rückvergütungen nicht für alle Sortimente und Betriebstypen des Holzhandels.

Der Holzring stellt daher nun wieder die Nr. 1 für die Holzgroßhändler sowie inzwischen für die großen Holzzentren dar und verfügt mit dem Bodenbelagshandel über eine weitere angrenzende Branche. Holzland vereint die etwas größeren und der Partner MDH (Holzspezi) die kleineren Holzeinzelhändler.

Der Ausblick

Der Holzhandel wird weiter ohne große Einflüsse durch Beteiligungsgesellschaften bleiben. Die HF Holzinvest mit Klöpferholz oder die 3i Group mit Gartenhaus entwickeln sich zuletzt sogar deutlich schwächer als vergleichbare mittelständische Betriebe. Zudem

verkaufen die Holzhändler ihre Betriebe offensichtlich lieber an mittelständische Holzhändler. Trotz der vielen Ansprachen durch die großen Baustoffkonzerne an Holzhändler wurden in den vergangenen drei Jahren fast 2% des Marktanteils des deutschen Holzhandels an die Thalhofer-Gruppe verkauft. Weitere kleinere Unternehmen gingen an Behrens, Götz und Becher. Mit der Thalhofer-Gruppe entsteht dabei eine neue Größenordnung im Holzhandel – hier können 2024 wohl erstmals die 500 Mio. Euro überschritten werden. Überraschend ist dagegen, dass nach drei außerordentlich ertragreichen Jahren schon 2024 erste Insolvenzen im Holzhandel (Heinemann) und dessen Zulieferern (Hassel) zu vermelden sind.

Das Geschäft mit Tischlern ist aufgrund der großformatigen Platten nahezu wettbewerbslos. Investitionen in Plattenautomaten und Bearbeitungszentren – sogar mit Roboter wie bei Ravensberger – zeigen den Weg in die Zukunft des Holzgroßhandels auf. Hier wächst der Wettbewerb durch Hersteller von Möbelfertigteilen wie Speedmaster weiter. Investitionen in das Geschäft mit Zimmerern machen zudem Hoffnung, dass dieses Marktsegment nicht kampflos an den Bedachungshandel verloren geht. Die neue Lagerhalle von Jordan in Würzburg, die Investitionen in Abbundanlagen bzw. Stangenautomaten von Ahmerkamp, Scheiffele & Schmiederer, Behrens oder Hilger sind als aktuelle Beispiele zu nennen. Weiterhin hat der Aufbau von Internetshops durch die Corona-Pandemie deutlich zugenommen.

Im Baustoffhandel ist dagegen keine Beruhigung in Sicht. Der Druck der Beteiligungsgesellschaften, große Einheiten aufzukaufen, gelingt eher im Ausland, etwa in Österreich und Frankreich. Die aktuellen Schwierigkeiten der Baywa – immerhin die Nr. 2 im Baustoffhandel – werfen nach recht ertragreichen Jahren einige Fragen auf und befeuern Spekulationen über einen Ausstieg aus dem Baustoffhandel. Zudem ist das Engagement von Blackstone mit Bauking in Deutschland nicht auf Dauer ausgerichtet. Ob die Gewinne im Baustoffhandel – oder Holzhandel – für Beteiligungsgesellschaften ausreichen, darf bei der Stabilität des Mittelstands bezweifelt werden.

Wettbewerb für den Holzhandel ist zumindest in den Holzbausortimenten dagegen von den Bedachungshändlern insbesondere der Dachdeckereinkaufgenossenschaft zu erwarten, hier wird die Ansprache an Zimmerer mit einem Vollsortiment für diese Kundengruppe weiter ausgebaut.

Die Baumärkte bleiben mit einem überschaubaren und einfach zu handelnden Sortiment an Holzprodukten und Bauelementen im unteren Preissegment gefangen. Hier schafft der Holzhandel in immer moderneren und digitalen Ausstellungen eine Beratungs- und Verkaufskompetenz, die allenfalls von einigen Baustoffhändlern noch erreicht werden kann.

Die Holzhändler

Jahresüberschuss, Entwicklung des Eigenkapitals und dessen Verzinsung bilden im Holzhandel wesentliche Kennziffern für den Erfolg. Diese sowie außerdem Umsatz, Rohergebnis, Personal- und Sachkosten können zumindest

größere Händler gut mit den Daten einzelner Wettbewerber vergleichen. 2022 veröffentlichten 25 Holzhändler – ohne reine Importeure – ihre Geschäftsberichte mit vollständiger GU im Bundesanzeiger und erzielten zusammen 3,5 Mrd. Euro Umsatz, was etwa 140 Mio. Euro je Unternehmen ergibt.

Allerdings stehen vollständige Daten nur von 13 Unternehmen für einen längeren Zeitraum lückenlos zur Verfügung. Die anderen zwölf Unternehmen können aufgrund von Sondereffekten, wie Verkauf von Beteiligungen oder nicht durchgängig vergleichbaren Geschäftsberichten, in der Analyse nicht berücksichtigt werden. Alle ausgewerteten Unternehmen betreiben Holzgroß- oder Einzelhandel aber mit unterschiedlichen Betriebstypen. Diese können mit einem Umsatz von 2,1 Mrd. Euro in 2022 durchaus dem Volumen des Betriebsvergleichs (2,3 Mio. Euro) gegenüber gestellt werden. Hier fehlen nur die kleineren Unternehmen, die ihre Umsätze oder ihr Rohergebnis nicht im Bundesanzeiger veröffentlichen müssen.

Die Umsatzentwicklung dieser 13 Unternehmen folgt mit wenigen Ausnahmen der jährlichen Entwicklung der Betriebe des Betriebsvergleichs des Holzhandels. In Summe legen diese Unternehmen von 2012 bis 2022 zwar um +73,9% beim Umsatz zu, während der Betriebsvergleich nur +56,0% ausweist. Allerdings sind hier noch Zukäufe von Unternehmen zu bereinigen. Die Preise für den Sortimentsquerschnitt des Holzhandels legen im selben Zeitraum sogar um 79,2% zu.

Besser vergleichbar ist der Umsatz je Mitarbeiter, der im Betriebsvergleich ab 2016 deutlich über den Angaben dieser Unternehmen liegt. Hier weist der Be-

triebsvergleich 2022 434.000 Euro je Mitarbeiter aus und die 13 Unternehmen liegen mit 409.000 Euro deutlich niedriger. Hier spielen die Zukäufe keine Rolle, aber in den Geschäftsberichten wird die Anzahl der Mitarbeiter leider nicht nach einheitlichen Regeln ausgewiesen. 5.136 Mitarbeiter werden 2022 ausgewiesen, was einer Steigerung um 1304 Mitarbeiter oder 34% zu 2012 entspricht. Geschätzt dürften diese Unternehmen über etwa 350 Auszubildende verfügen. Alle schreiben mehrere offene Stellen aus – einige sogar eine Vielzahl.

Die Geschäftsberichte weisen deutlich die Ausnahmejahre 2020 bis 2022 auf. Dabei verteuern sich die einzelnen Kostenpositionen nur geringfügig und die Jahresüberschüsse explodieren aufgrund der preisbedingten Ausschläge der Umsätze. Insgesamt erzielten die ausgewerteten Unternehmen in diesen drei Jahren 157 Mio. Euro Jahresüberschuss mehr als im Durchschnitt der Jahre 2012 bis 2019. Die überwiegend geschaffenen Rücklagen dienen einerseits dazu, die Zinsen für Fremdkapital von 3,2% auf etwa 1,1% vom Umsatz zu reduzieren. Andererseits sind damit Reserven für die schwierigen Phasen in 2023 und 2024 gebildet.

Die anderen hier nicht ausgewerteten Geschäftsberichte weisen ähnliche Entwicklungen der Umsätze und Jahresüberschüsse auf, sodass hier ebenfalls meist Rücklagen gebildet werden. Der Holzhandel dürfte damit ganz gut für die Umsatzeinbrüche gerüstet sein, die auf diese Hochphasen üblicherweise folgen. Andere nutzen ihre guten Jahresergebnisse der letzten Jahre, um nun den Verkauf ihres Unternehmens in Gang zu setzen. Einige dieser Verkäufe sind bereits gemeldet.

FRITZ BAUR
Holzwerke
Holzzerzeugnisse

Sie wünschen – wir liefern!

Wir gratulieren!
150 Jahre
Holzzentralblatt

Holz-, Fertigungs- und Beschichtungskompetenz aus Bernal im Schwarzwald. www.fritz-baur.de

Hochwertig. Präzise. Der Schwedenmeter. Das Original!

Hesse
Heinz Hesse KG
Distribution

Tel.: +49 (0) 202 73 42 82 | www.gliedermassstaebe.de

COMBIlift
LIFTING INNOVATION

150 JAHRE HOLZ-ZENTRALBLATT WIR GRATULIEREN!

SICHERES, PLATZSPARENDES UND PRODUKTIVES HANDLING

combilift.com

Hohe Spänemengen
zuverlässig absaugen, austragen und fördern. Natürlich automatisiert!

Cleveres Spänemanagement für Sägewerke und die Holzindustrie. www.hoecker-polytechnik.de

Höcker Polytechnik GmbH
Borgloher Straße 1 • 49176 Hilter a.T.W.
Fon +49 (0)5409 405 0 • info@hpt.net

FÜR HANDEL UND INDUSTRIE

- > ZIRBE in allen Dimensionen
- > LÄRCHEN aus den Alpen oder aus Kanada, auch BSH in kleinen Dimensionen (besonders formstabil bei Unterkonstruktionen)
- ... und viele weitere Holzprodukte aus dem gutsortierten Lager

HOLZTHURNER
SINCE 1968

- > Int. Holzhandel
- > Holzfachmarkt
- > Holzvermittlung
Italienvertrieb für Sägewerke und Holzwerkstoffindustrie

JOSEF THURNER HOLZ
9640 KÖTSCHACH
ÖSTERREICH
T +43 4715 8125
www.thu.at

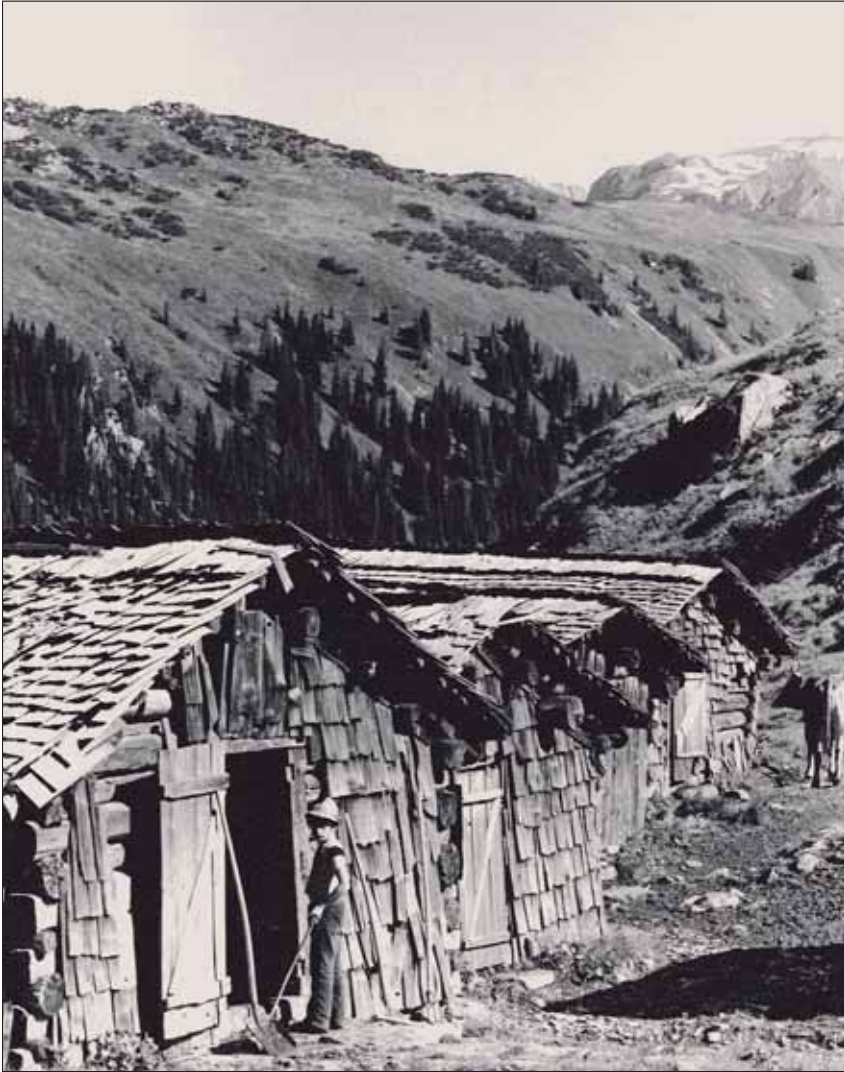
FÜR DEN INNEN- UND AUSSENBEREICH

Ihr Lagerprofi für Holz!

- KRAGARMREGALE
- PALETTENREGALE
- REGALHALLEN
- AUTOMATIKANLAGEN

OHRA
LAGERSYSTEME MIT KONZEPT

www.ohra.de OHRA Regalanlagen GmbH • 50169 Kerpen



Reihenhäuser der rustikalen Art

Impressionen aus dem Archivschrank

Im Archiv des „Holz-Zentralblatts“ stehen vier schwarze Metallschränke, vollgestopft mit Hängemappen, in denen sich unzählige alte Fotos zu verschiedenen Themen der Forst- und Holzwirtschaft befinden. Eine annähernd objektive und ausgewogene Auswahl für einen Querschnitt zu treffen, ist hier kaum möglich. Deshalb haben wir dies auch gar nicht erst versucht. Wir zeigen Ihnen stattdessen einen nostalgischen und eigenwilligen Bilderbogen mit viel Lust auf Holz



Mit diesem Holzschleifapparat von 1843 wurden Holzformen für die Papierherstellung produziert.



Der Nachschub an Grubenholz liegt bereit.



Man sieht den See vor lauter Bäumen nicht.



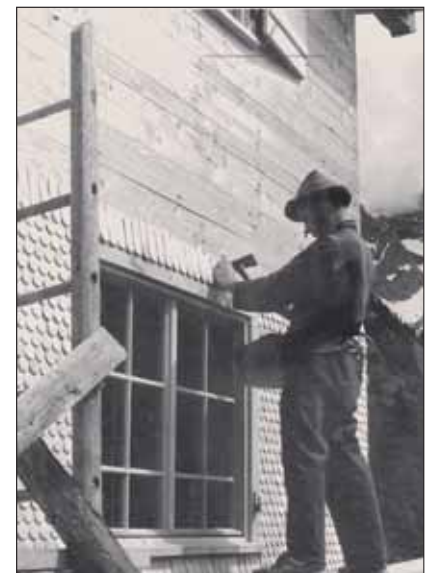
Mit dem Raumgleiter zu den Sternen – Versuchsmodell aus Holz und Holzwerkstoffen anno 1971.



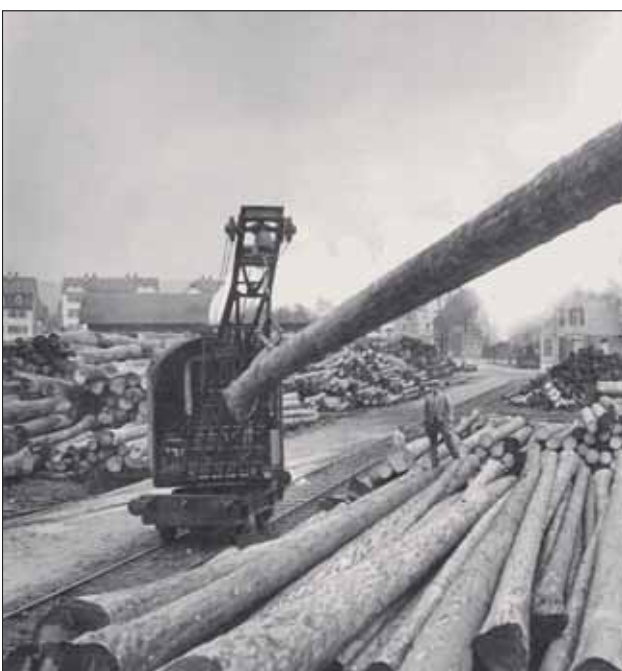
Holzrückung mit 22 PS



Was hier aussieht wie eine Wäschemangel, ist ein Furniertrockner.



Der letzte seiner Art?



Stapeln mit Dampfkraft ...



... Dieselmotor ...



... und mit Muskelkraft



Hochstapler am Werk



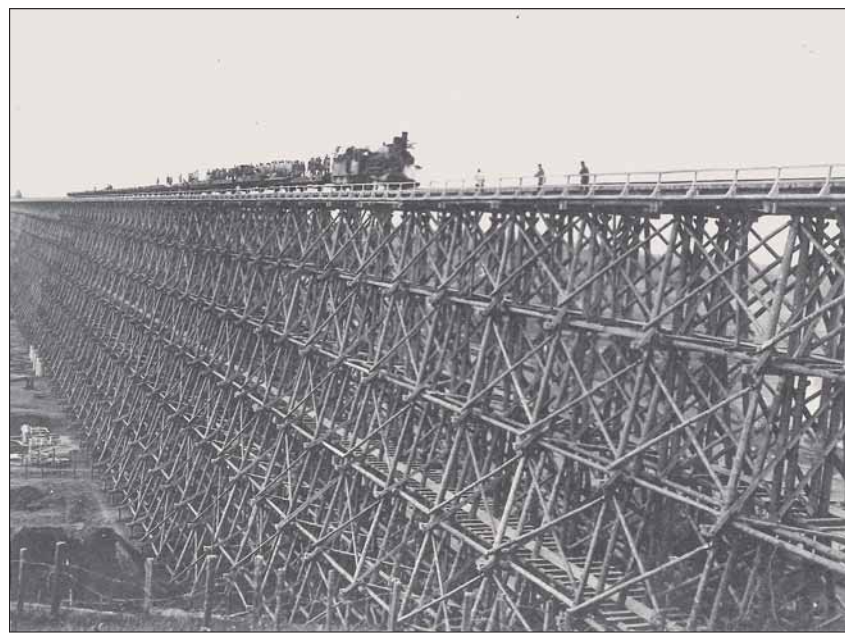
Handarbeit mit Augenmaß



Aus unserer Abteilung „Charakterköpfe“



Eine Holzbrücke in Leichtbauweise ...



... und hier die etwas opulenterere Ausführung



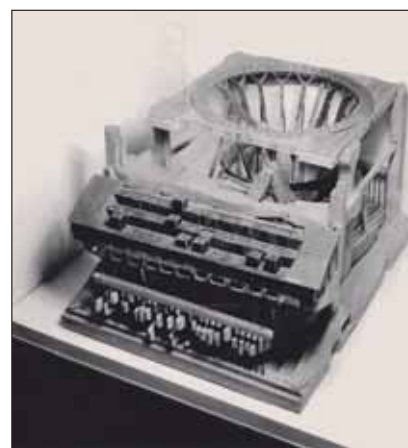
Auf Biegen und Brechen – Leimbinder



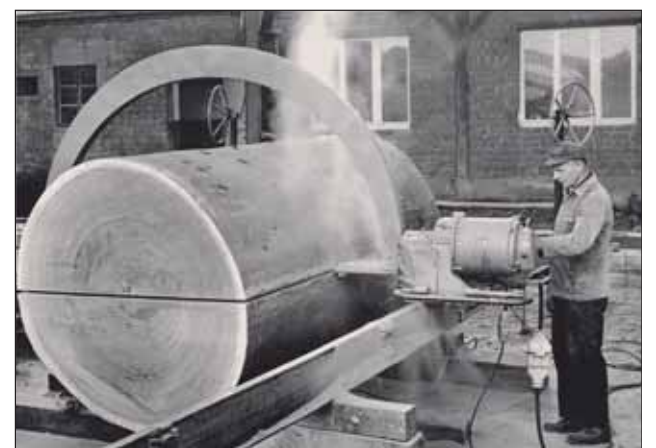
Dieses futuristische Fahrzeug meistert jedes Gelände.



Als der Arbeitsschutz noch keinen sehr hohen Stellenwert hatte



Bürotechnik aus nachwachsenden Rohstoffen



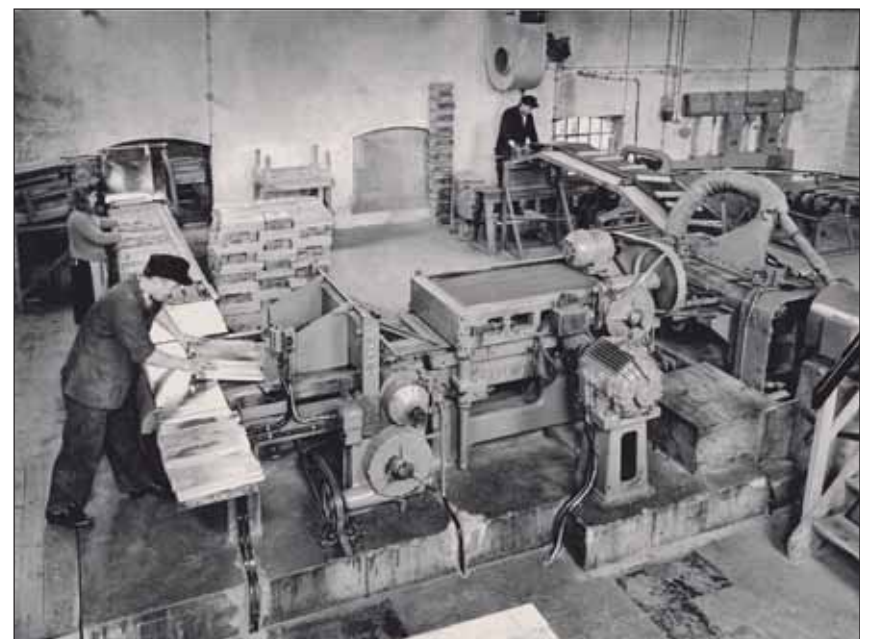
Ab durch die Mitte: edelstes Furnier



Zug- und Hebekräfte im Einsatz



Einer geht noch



Parkettfertigungslinie von anno dazumal



Zeitlos – eine Turmuhr aus Holz



Optimale Stammausbeute per Augenmaß



Fast wie ein Containerschiff



Mit vereinten Kräften



Holztüren: repräsentativ ...



... und eher funktional



„Und voll Dankbarkeit sodann zündet er sein Pfeifchen an“, – hier hätte der Lehrer Lämpel seine Freude.



Hafenimpressionen



Noch hat die Bahn die Nase vorn, ...



... aber die Verlagerung des Warenverkehrs auf die Straße, ist nicht mehr aufzuhalten.



Zwei- und Vierbeiner warten aufs Entladen.



Eiffelturm? Nein, ein Funkmast aus Holz



Große Brocken für feinstes Furnier Holz



Es geht auch ohne Kran, denkt sich der Beifahrer.



Nur den Kopf nicht hängen lassen ...



... gleich geht's bergab.



Ein kritischer Blick verhindert Reklamationen.



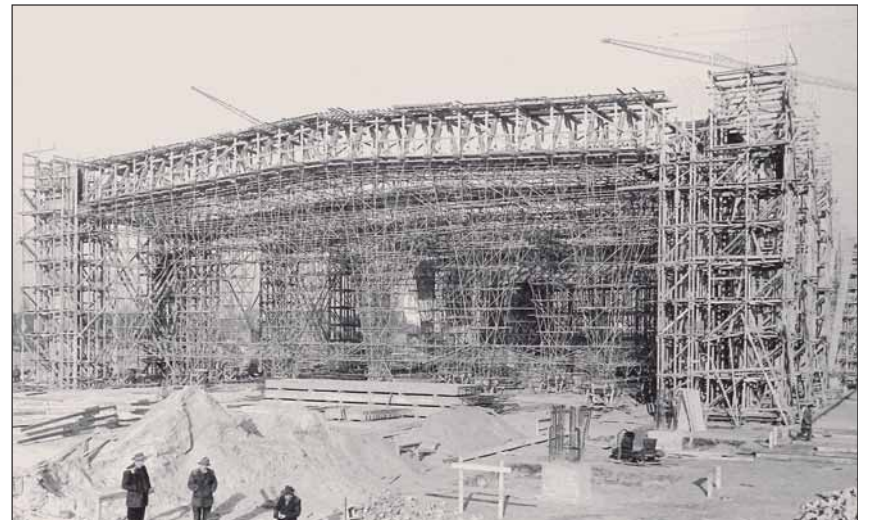
Vor der optoelektronischen Fehlererkennung musste man noch genau hinsehen.



Dafür sind Geländestapler da.



Gerüste aus Leichtmetall kamen später.



Die hölzerne Konstruktion für eine Schwermaschinenhalle steht.



Gut ausbalanciert geht's einfacher.



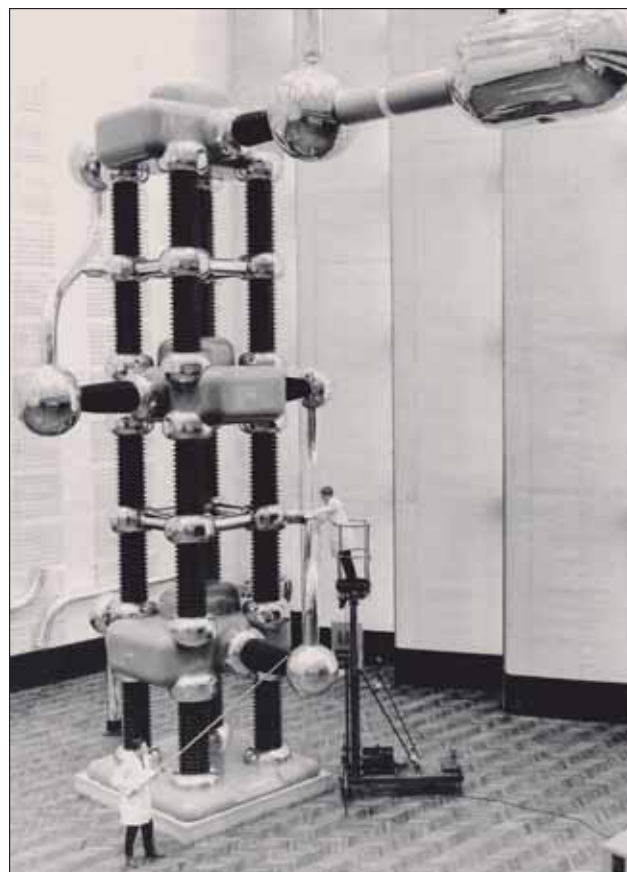
Kettensäge Marke „Eigenbau“



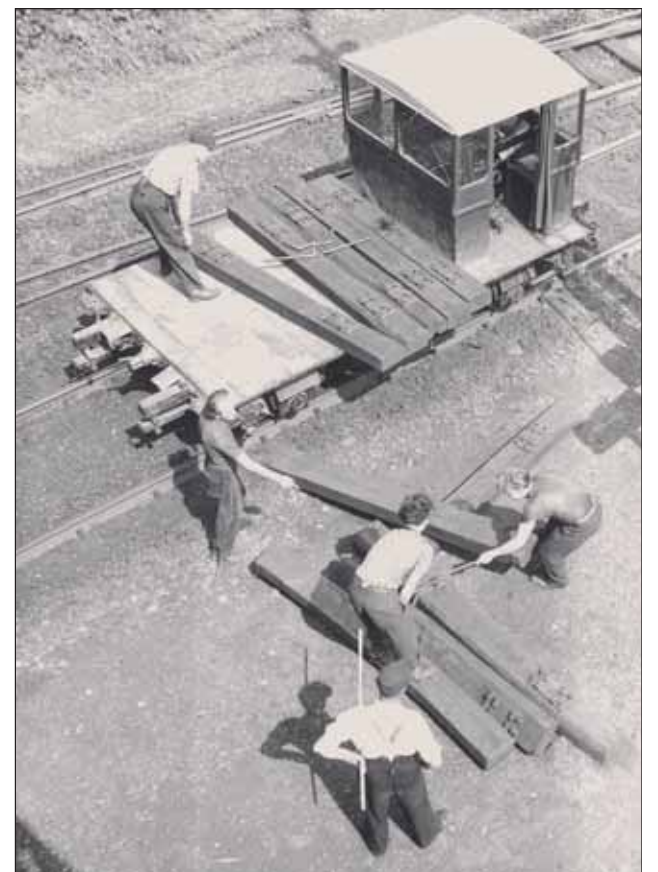
Gemischtes Sortiment: Hier ist für jeden etwas dabei.



„Blicket hinan, der Schornstein raucht“ – Emissionen als Konjunkturindikator.



Parkett spielt hier eine tragende Rolle.



Für die Schiene auf die Schiene

STELLENANGEBOTE

ALLGEMEINES • GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

GEIGER
SEIT 1852

Wir sind einer der führenden Großhändler für Holz, Holzprodukte für den Innenausbau, Bodenbeläge aller Art und deren Zubehör im Rhein-Main Gebiet. Unsere 120 Mitarbeiter an 7 Standorten bieten unseren Kunden (Schreiner, Parkettleger, Bodenleger, Raumausstatter), ein in Breite und Tiefe erstklassiges Sortiment, höchste Qualität, hervorragenden Lieferservice, hohe Warenverfügbarkeit, erstklassige Verkaufsberatung, Schulungsprogramme und weitere Dienstleistungen.

Diese Leistungen wollen wir weiter ausbauen und suchen für unseren Bereich Holz-Großhandel einen:

Bereichsleiter Holz (m/w/d) für unseren Standort Aschaffenburg

DIESE AUFGABEN ERWARTEN SIE:	DAS SOLLTEN SIE MITBRINGEN:	DAS BIETEN WIR IHNEN:
<ul style="list-style-type: none"> Gesamtverantwortung für den Bereich Holz Großhandel mit Aus-stellung Führung Verkauf Außen- und Innendienst Marketing- und Vertriebsstrategie Sortimentspflege und -entwicklung, Einkaufsverantwortung Personalverantwortung und Organisation Umsetzung der Unternehmens-strategie 	<ul style="list-style-type: none"> fundierte Fachkenntnisse Holz Produkte Berufserfahrung im Holz-Großhandel Freude am Verkaufen und ausgepräg-te Kommunikationsfähigkeit Eigenverantwortliches und engagier-tes Arbeiten Führungskompetenz unternehmerisches Denken und Handeln fundierte kaufmännische Ausbildung, Studium 	<ul style="list-style-type: none"> selbständiges Arbeiten interessantes und abwechslungsrei-ches Arbeitsgebiet arbeiten in einem kollegialen, en-gagierten und familienfreundlichen Umfeld persönliche, fachliche und methodi-sche Weiterentwicklung attraktives Gehaltspaket und Firmenwagen

HABEN WIR IHR INTERESSE GEWECKT?
Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format an personal@geiger-gh.de
Alle Datenschutz-Informationen für Bewerber finden Sie unter www.geiger-gh.de

Alois Geiger Söhne GmbH & Co. KG, Maybachstraße 2, 63741 Aschaffenburg geiger-gh.de

.... auch Ihr Unternehmen droht durch die veränderte Marktlage in die Defensive zu geraten ?
Sägewerk | Holzhandel | Holzbau | Holzwerkstoffe | Möbel | Maschinen
⇒ **Wir unterstützen Sie, sich neu zu positionieren** ⇐

Zentrale Faktoren sind hierbei, **rechtzeitiges Handeln** und eine **professionelle & vertrauliche Herangehensweise** mit einem zuverlässigen, neutralen Umsetzungspartner. HCN ist seit mehr als 22 Jahren die „Unternehmensberatung Holz“, welche sich ausschliesslich und vollständig auf die Belange der Holz-, Säge-, Möbel- & Bau- Wirtschaft spezialisiert hat. Dieses gewachsene Netzwerk aus Produzenten, Lieferanten, Handel, Investoren & weiteren engagierten Persönlichkeiten ermöglicht HCN eine sowohl rasche und kompetente Beratung, als auch eine erfolgversprechende Umsetzung

HCN HolzConsulting® GmbH
Unternehmens- & Personalberatung für die nationale und internationale Holz-, Forst-, Bau- & Möbelswirtschaft
M&A | Sanierung & Restrukturierung | Consulting | Personalentwicklung | Interim Management | HeadHunting

HCN HolzConsulting® GmbH | Maximilianstrasse 2 | D-80539 München | +49 (0)8000 TIMBER | www.Holz.Consulting | Info@Holz.Consulting

Exklusive Drechselarbeit!
Telefon 074 24/8396

FSC® A000531- UND PEFC-ZERTIFIZIERUNG DURCH SGS

+49 40 30101-576
holzundpapier@sgs.com

Etabliertes Holzgroßhandels-unternehmen (Skontozahler) aus dem südwestdeutschen Raum sucht **zuverlässige Schnittholzlieferanten** im Bereich Kantholz, Dielen, Bretter und Latten.

Zuschr. erb. unter 11/3511 per Post oder chiffre@holz-zentralblatt.com

TRAPEZBLECHE
direkt ab Werk - sofort verfügbar
oder über uns verbundene Händler

schnell - günstig - fair

- 11 verschiedene Trapezprofile
- Lieferservice & Maßanfertigung
- Sandwichpaneelle, Kanteile, Zahnleche & Befestigungszubehör zu fairen Preisen
- großes Abhollager

Feilmeier AG Trapezblechwerke
Bayern - Thüringen
Tel.: 09932/4008-0 Fax: -28
info@feilmeier.com www.feilmeier.com

Holz-/Aluläden
Die clevere Fassadengestaltung

NIEDERMEIER
92339 Beilngries, Tel: 08461-437
info@fensterlaeden-niedermeier.de
www.fensterlaeden-niedermeier.de

Günstig kaufen und verkaufen:
HOLZ-ZENTRALBLATT

DUFTERHOLZ - DAS UNIKAT
holzbearbeitung dufter, inzell

Regalsysteme Bruckamp
Tel.: +49 (0)5743 93377-0
E-Mail: info@bruckamp.de
Internet: www.bruckamp.de

Kragarmregale Palettenregale Regalhallen
Direkt vom Hersteller! Lagerware schnell lieferbar!

• Aktuelle Informationen • Märkte und Preise
www.holz-zentralblatt.com

EUROPAK PALETTEN WERK KLISZNO POLEN
Wir produzieren: **Paletten**
Standard- und Sonderpaletten, roh und getrocknet, mit IPPC-Zeichen.
Wir garantieren: Höchste Qualität, schnelle Angebotserstellung, zuverlässige und prompte Lieferung.
Anfragen richten Sie bitte an: europak@europak-drewno.pl

Holz-Zentralblatt
UNABHÄNGIGES ORGAN FÜR DIE FORST- UND HOLZWIRTSCHAFT

Jede Woche neu, immer am Freitag.

Holz-Zentralblatt
UNABHÄNGIGES ORGAN FÜR DIE FORST- UND HOLZWIRTSCHAFT

Jede Woche neu, immer am Freitag.

www.holz-zentralblatt.com

Das nächste **Holz-Zentralblatt** erscheint am **Freitag, 15. November 2024**, Anzeigenschluss ist am **13. November 2024, 10:00 Uhr**