

# Febo und ETTF kooperieren für Europas Holzhandel

Interview mit Franz-Josef Kall, dem bisherigen Vorsitzenden des Europäischen Holzhandelsverbands (Febo)

**Der in Aachen ansässige Holzhändler Franz-Josef Kall war 2009 und 2010 Vorsitzender des Europäischen Holzhandelsverbandes Febo. So hat er wichtige Entscheidungen vorbereitet bzw. war nahe dran an den politischen Abläufen in Brüssel. Das gilt vor allem für die Europäische Holzhandelsverordnung, die im vergangenen Sommer verabschiedet wurde. Neben den politischen Vorgängen hat es aber auch die Veränderungen bei den europäischen Strukturen des Holzhandels gegeben.**

**Holz-Zentralblatt:** Was ist die Febo, was sind ihre Aufgaben und Ziele?

**Franz-Josef Kall:** Die Febo, also die Fédération Européenne du Négoce de Bois – zu deutsch Europäischer Holzhandelsverband – ist der Zusammenschluß von zur Zeit elf nationalen Holzhandelsverbänden, vornehmlich in West- und Nordeuropa. Ihre Wurzeln gehen zurück in das Jahr 1962. Damals gründeten Frankreich, Belgien, Luxemburg und Deutschland die Vorgängerorganisation AGNIB, Association des Groupements du Négoce Intérieur du Bois et des produits dérivés dans les pays de la CEE.

Die Hauptaufgaben der Febo sind:

▼ die Vertretung der Interessen des Holzhandels auf europäischer Ebene,

▼ die Förderung des Informationsaustauschs innerhalb der Branche auch über nationale Grenzen hinaus und

▼ die Bereitstellung einer Plattform für Kontakte und Networking im europäischen Rahmen.

Jeder von uns merkt täglich, wie Europa immer mehr auch unseren Alltag bestimmt. Europäische Gesetze gelten unmittelbar wie ein nationales Gesetz. Aber auch Fragen der Normung, technische Richtlinien, Kennzeichnungsregeln usw. werden immer mehr europaweit vereinheitlicht.

Dabei läuft das Gesetzgebungsverfahren in der EU völlig anders als auf nationaler Ebene. Gesetze kommen in einem komplizierten und oft langwierigen Abstimmungsprozess zwischen Kommission, Parlament und Rat zustande.

Im Rahmen dieses Prozesses werden frühzeitig auch Vertreter aller betroffenen Interessengruppen angehört – jedoch nur, soweit sie auch auf europäischer Ebene vertreten sind. Kommission, Parlament und Rat sind weder in der Lage noch willens, die Meinung jedes einzelnen nationalen Verbandes oder gar einzelner Firmen zu einer Frage anzuhören.

Es dürfte daher für jede Branche immer wichtiger werden, nicht nur national, sondern auch auf europäischer Ebene angemessen vertreten zu sein. Ich denke, dass diese Notwendigkeit immer noch weitgehend unterschätzt wird.

**HZ:** Herr Kall, was waren die herausragenden Ereignisse und Entwicklungen während Ihrer beiden Jahre als Vorsitzender des europäischen Holzhandelsverbandes Febo?

**Kall:** Ein Schulbeispiel für die Vertretung der Interessen der Branche auf europäischer Ebene war sicherlich das Ringen um die Europäische Holzhandelsverordnung. Die Febo hat hier zusammen mit anderen Vertretern der Branche erreicht, dass etliche praxisuntaugliche Zumutungen aus dem Entwurf entfernt wurden.

In meiner Amtszeit wurde auch der „Verhaltenskodex“ des Europäischen Holzhandels aktualisiert. Die Febo hat bereits 2005 als einer der ersten supranationalen Organisationen einen Umweltkodex verabschiedet, der jetzt den neuen Entwicklungen angepasst wurde. Weitere Dinge hier nur als Stichpunkte:

▼ Verabschiedung der „Verbändevereinbarung zur einheitlichen Bezeichnung und Kennzeichnung von Holz, Holzprodukten, Holzoberflächen und Holznachbildungen in Europa“;

▼ Konkretisierung der Zusammenarbeit mit den europäischen Verbänden der Holzimporteure und Klärung

der Zukunft des Generalsekretariats der Febo,

▼ Stellungnahmen zu Fragen der Normung, technische Richtlinien, Kennzeichnungsvorschriften usw., die immer mehr auf europäischer Ebene entschieden werden, und

▼ Anregungen für Verbesserungen im System der Zolltarifnummern, um so die Aussagekraft der auf diesem System beruhenden Aus- und Einfuhrstatistiken zu vergrößern.

Es handelt sich bei alledem in der Regel um längerfristige Prozesse, die über die zweijährige Amtszeit eines Präsidenten hinausgehen und Kontinuität verlangen. So wurden viele der oben angesprochenen Punkte bereits von meinem Vorgänger Gérard Spire angestoßen, und die meisten werden erst durch meinen Nachfolger John White ihren Abschluss finden.

**HZ:** Haben Sie die Ziele verwirklichen können, die Sie sich selbst zu Beginn Ihrer Präsidentschaft gesetzt haben?

**Kall:** Zunächst: „Präsident des Europäischen Holzhandelsverbandes“ zu sein, klingt zwar eindrucksvoll – in Wahrheit ist man jedoch weitgehend ein „König ohne Land“. Die Febo verfügt über eine Jahresetat von deutlich unter 20000 Euro. Vergleichen Sie das mit dem Etat des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel (GD Holz), und Sie wissen: die „Musik“ spielt ganz klar bei den nationalen Verbänden.

Zu Ihrer Frage: Natürlich hatte ich mir zu Beginn der Präsidentschaft ganz bestimmte Ziele gesetzt. Die Bilanz am Ende lautet wie immer: „teils-teils“.

Einerseits lässt sich von dem, was man sich vornimmt, letztlich immer viel weniger verwirklichen als erhofft. Andererseits wird man immer mit einer Menge Probleme und Aufgaben konfrontiert, mit denen man vorher gar nicht gerechnet hat.

Das Ziel, die Basis der Febo in Europa zu verbreitern, also die Verbände weiterer Länder zur Mitarbeit zu bewegen, konnte ich z.B. nicht umsetzen. Vielleicht kann ich auf die Gründe später noch näher eingehen.

Andererseits war z.B. die notwendige Überleitung des Generalsekretariats, die inzwischen erfolgreich abgeschlossen wurde, vorher so nicht unbedingt abzusehen.

**HZ:** Wieso war es überhaupt erforderlich, das doch offenbar erfolgreich arbeitende Febo-Generalsekretariat in andere Hände zu geben?

**Kall:** Hier muss ich etwas weiter ausholen. Bei einer Dachorganisation wie der Febo wird die Kontinuität der Arbeit nur durch ein professionell geführtes Generalsekretariat gewährleistet. Der Präsident kann zwar Akzente setzen, aber in seiner doch recht kurzen Amtszeit kaum je ein Projekt wirklich zu Ende bringen.

In den Anfangsjahren der Febo hat reihum der Heimatverband des jeweiligen Präsidenten das Sekretariat geführt. Damit konnte von Kontinuität natürlich keine Rede sein. Auch die Effektivität der Arbeit war nicht optimal, denn bei jedem Wechsel war eine gewisse Einarbeitungszeit nötig, und nicht jeder Verband konnte sich mit gleicher Intensität dieser Arbeit annehmen.

Später hat der belgische Verband einige Jahre das Generalsekretariat geführt, wofür die Febo eine kleine Entschädigung zahlte. Im Jahr 2006 trennte sich jedoch der belgische Verband kurzfristig von seinen Geschäftsfüh-

ren. Damit stand die Febo praktisch über Nacht ohne Generalsekretariat da.

In dieser prekären Situation erklärte sich der GD Holz dankenswerterweise bereit, das Generalsekretariat der Febo für zunächst vier Jahre kostenfrei zu führen. Frau Behets-Oschmann, innerhalb der Geschäftsführung des GD Holz bereits seit langem u.a. für Europa zuständig, wurde mit dieser Aufgabe betraut.

Frau Behets-Oschmann hat seither die Arbeit des Febo-Generalsekretari-



» Es dürfte daher für jede Branche immer wichtiger werden, nicht nur national, sondern auch auf europäischer Ebene angemessen vertreten zu sein. Ich denke, dass diese Notwendigkeit immer noch weitgehend unterschätzt wird. «

**Franz-Josef Kall, ehemaliger Febo-Präsident**

ats deutlich professionalisiert. U.a. wurde ein funktionierendes Netzwerk zu den europäischen Institutionen in Brüssel aufgebaut, der Web-Auftritt der Febo komplett überarbeitet, die Sitzungen professionell vorbereitet.

Zwischenzeitlich deutete sich die Möglichkeit an, dass diese Lösung über die ursprünglich zugesagten vier Jahre hinaus fortgeführt werden könne. Es war dem GD Holz aber dann doch nicht möglich, auf Dauer die Kosten des Febo-Generalsekretariats allein zu tragen. Andererseits liegt eine Erstattung der vollen Kosten für die Febo außerhalb jeder Möglichkeit.

In dieser Situation bot es sich an, auch auf organisatorischem Gebiet mit den Importeursverbänden zu kooperieren, die in einer ähnlichen Situation waren. Ab April wird daher André de Boer (Niederlande) das Generalsekretariat sowohl für Febo wie für European Timber Trade Federation (ETTF) führen. Der reibungslose Übergang ist inzwischen gewährleistet.

Ich gehe davon aus, dass unsere bisherige Generalsekretärin Lutgart Behets-Oschmann innerhalb der Geschäftsführung des GD Holz weiterhin die Zuständigkeit für Europa behalten wird.

**HZ:** Wie entwickelt sich die von der EU vorgegebene Gesetzgebung zur Sicherung der legalen Herkunft, die sowohl die Holzimporte in die EU als auch die Hölzer und Holzprodukte betrifft, die aus Holz hergestellt sind, das innerhalb der EU eingeschlagen wurde?

**Kall:** Die Verordnung ist am 20. Oktober 2010 beschlossen und am 12. November 2010 im Amtsblatt der EU veröffentlicht worden. Sie ist damit am 2. Dezember 2010 – am 20. Tag nach Veröffentlichung – in Kraft getreten. Sie wird allerdings erst zum 3. März 2013 in vollem Umfang angewendet werden. Es ist folgender Fahrplan vorgesehen:

▼ Bis zum 3. Juni 2011 müssen die Mitgliedstaaten die für die Anwendung des Gesetzes „zuständigen Behörden“ benennen (Art. 7).

▼ Bis zum 3. März 2012 müssen die „Überwachungsorganisationen“ anerkannt sein, die für die Marktteilnehmer Sorgfaltspflichtregelungen formulieren und die Einhaltung überwachen (Art. 8)

▼ Bis zum 3. Juni 2012 muss festgelegt sein wie die geforderten „Sorgfaltspflichtregelungen“ und die „Risikobewertungsverfahren“ im einzelnen aussehen müssen (Art. 6) und wie die vorgesehenen Kontrollen durchzuführen sind (Art. 8).

▼ Bis zum 3. März 2013 müssen alle Vorbereitungen abgeschlossen sein, da ab dann das Gesetz voll angewendet wird.

Es bleiben also noch zwei Jahre, um sich auf die volle Umsetzung vorzubereiten. Dabei sind noch zahlreiche Fragen offen, die vor allem die Anwendung in der Praxis betreffen. Hier nur einige Beispiele:

▼ Wie genau ist der Nachweis der Legalität von Holzprodukten zu führen? Diese Frage stellt sich vor allem für zusammengesetzte Produkte, deren Bestandteile der Produzent bereits aus unterschiedlichen Drittländern eingeführt hat.

▼ Welche Behörde ist überhaupt zuständig für die Anwendung der Verordnung, die Feststellung und Ahndung von Verstößen usw.?

▼ Wer kann „Überwachungsorganisation“ werden, und wie wird man das?

▼ Wie wird die Überprüfung der Holzhändler („Marktteilnehmer“) genau ablaufen?

▼ Es sind sehr drastische Sanktionen vorgesehen – bis zum Verbot der Geschäftstätigkeit – aber es ist nicht definiert, für welche Verstöße welche Sanktionen verhängt werden können. Dies ist Sache der einzelnen Mitgliedstaaten. Wie wird da eine Gleichbehandlung gleicher Sachverhalte garantiert?

**HZ:** Zeichnet sich schon ab, dass Zertifizierungssysteme wie FSC und PEFC als Nachweis legaler Herkunft ausreichen werden?

**Kall:** Nach dem Wortlaut der EU-Verordnung reichen bestehende Zertifizierungssysteme – auch von FSC und PEFC – als Nachweis legaler Herkunft nicht aus. Die Begriffe „FSC“, „PEFC“ u.ä. tauchen in der Verordnung überhaupt nicht auf.

Nur Produkte, die das Flegt-Genehmigungsverfahren der EU durchlaufen haben, gelten automatisch als legal importiert.

Ansonsten muss jeder Marktteilnehmer durch eigene Regelungen sicherstellen, dass er – wie es etwas wolkig heißt – „das Risiko, dass Holz aus illegalem Holzeinschlag in Verkehr gebracht wird, analysieren und bewerten“ kann.

Allerdings können ganz allgemein „Zertifizierungsregelungen oder sonstige von Dritten überprüfte Regelungen, die eine Überprüfung der Einhaltung der geltenden Vorschriften umfassen, in dem Risikobewertungsverfahren angewandt werden.“

Eine Zertifizierung von FSC oder PEFC, aber auch von anderer Seite, kann also allenfalls als ein Indiz für legale Herkunft innerhalb der vom Gesetz geforderten Sorgfaltspflichtregelung gewertet werden.

**HZ:** Im Zusammenhang mit der Einhaltung der von der EU vorgegebenen Sorgfaltspflichten wird eine neue Zertifizierung für den Holzhandel für möglich gehalten. Es soll demnach geprüft werden, ob die Unternehmen die Sorgfaltspflichten einhalten. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

**Kall:** Die Verordnung sieht eine zweistufige Überprüfung der Einhaltung der Bestimmungen vor:

▼ „Zuständige Behörden“ – also staatliche Organe – sind generell für die Anwendung verantwortlich (Art. 7)

▼ anerkannte „Überwachungsorganisationen“, also privatwirtschaftlich organisierte Institutionen (Art. 8), formulieren Sorgfaltspflichtregelungen, geben Unternehmen das Recht, diese Regelungen anzuwenden, und überprüfen, ob die Unternehmen sie korrekt anwenden.

Unternehmen können aber auch eigene Sorgfaltspflichtregelungen aufstellen. Sie müssen also nicht eine „Überwachungsorganisation“ einschalten. Es ist aber davon auszugehen, dass zumindest kleine und mittelgroße Firmen dies in Anspruch nehmen werden.

Die Anforderungen an Überwachungsorganisationen sind im Art. 8 definiert. Verbände des Holzsektors sind dabei ausdrücklich nicht ausgeschlossen. Die Verordnung sagt wörtlich: „Marktteilnehmerorganisationen sind wichtige Akteure des Sektors ... (Sie) verfügen auch über das Fachwissen und die Kapazitäten, um die einschlägigen Rechtsvorschriften zu analysieren und ihren Mitgliedern die Einhaltung der Vorschriften zu erleichtern ... (Es ist) angezeigt, Organisationen, die Sorgfaltspflichtregelungen gemäß den Anforderungen dieser Verordnung aufgestellt haben, anzuerkennen.“ (Vorbemerkung 20).

Etliche unserer Mitgliedsverbände haben schon jetzt sehr weitgehende Sorgfaltspflichtregelungen formuliert und verlangen von ihren Mitgliedsunternehmen die Einhaltung.

Ich habe erfahren, dass die EU-Kommission jetzt eine vergleichende, europaweite Studie in Auftrag gegeben hat, die prüfen soll, welche Qualitätsanforderungen für eine effiziente Überwachung nötig sind.

**HZ:** Nach Gründung und Aufbau der European Timber Trade Federation (ETTF) durch die drei europäischen Holzimporteureverbände wird jetzt eine Zusammenarbeit mit der Febo geprüft. Die ersten Verhandlungen dazu haben Sie noch selber geführt. Welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit zeichnen sich ab? Warum war der Fortbestand einer eigenständigen Febo nicht möglich?

**Kall:** Die Zusammenarbeit wird nicht nur geprüft, sondern bereits seit einiger Zeit auch wirklich gelebt.

Entsprechende Gespräche mit den Verbänden der Holzimporteure wurden bereits von meinem Vorgänger Gérard Spire im Jahr 2007 angeregt – wobei die Initiative von der Febo ausging! Seither haben mehrere Treffen der jeweiligen Präsidenten, aber auch gemeinsame Sitzungen der Vorstände stattgefunden – zuletzt Ende November 2010 in Oslo, wo auch Detailfragen geklärt wurden.

Die enge Zusammenarbeit wird noch in diesem Frühjahr mit dem Abschluss einer Kooperationsvereinbarung auch formell besiegelt. Zudem wird das gemeinsame Generalsekretariat, das ab April auch für die Febo von André de Boer (Niederlande) geführt wird, die enge Verzahnung gewährleisten.

Die Kooperationsvereinbarung sieht im übrigen vor, dass die Febo sehr wohl als eigenständige Organisation weiterbestehen und die Interessen des Binnenhandels vertreten wird. Es ist ja nicht immer auszuschließen, dass Import und Binnenhandel auch einmal unterschiedliche Sichtweisen zu einem Problem haben. Für einen solchen Fall garantiert die Kooperationsvereinbarung ausdrücklich, dass jeder Partner seine Meinung unabhängig vertreten kann.

**HZ:** Es besteht der Eindruck, dass die Febo nicht in allen europäischen Ländern wirklich vorbehaltlos unterstützt wird. Ein weiterer Eindruck ist der, dass die Holzimporteure die Europa-Karte mit mehr Nachdruck und Zielstrebig-

# Febo und ETTF kooperieren für Europas Holzhandel

Fortsetzung von Seite 000

keit spielen als das der Holzgroßhandel tut. Sind diese Eindrücke richtig?

**Kall:** Ich denke, beides kann man so nicht sagen

Febo und die Importeursverbände haben jeweils rund ein Dutzend Mitgliedsländer, die sich jedoch nicht zu 100 % decken. Österreich, Schweiz, Luxemburg und Finnland sind Febo-Mitglieder, jedoch nicht bei den Importeuren vertreten. Umgekehrt ist in „Nicht-Febo“-Ländern wie Griechenland, Portugal oder Spanien der Holzhandel sehr „importlastig“ und der reine Binnenhandel kaum organisiert.

In osteuropäischen Ländern fehlt oft überhaupt eine verbandsmäßige Struktur der Branche, oder sie hat sich wieder aufgelöst. Frühere Mitglieder wie Litauen, Ungarn usw. sind einfach nicht mehr greifbar. Andere nationale Verbände (z. B. Irland, Schweden) sind

so schwach, dass sie sich schlicht den Aufwand einer Mitgliedschaft in einem europäischen Dachverband nicht leisten können, oder dies zumindest glauben.

Hinzu kommt: Verbände – sowohl auf nationaler wie internationaler Ebene – haben gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten generell mit gewissen Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Die „Großen“ einer Branche glauben oft, dass sie ihre Interessen gegenüber der Politik allein, ohne Verband und damit Rücksichtnahme auf andere vertreten können. Die „Kleinen“ sehen oft nicht die Notwendigkeit einer Vertretung der Branche auf nationalem oder gar europäischem Niveau. Von den Erfolgen eines Verbandes profitiert aber letztlich jedes Unternehmen der Branche – egal ob Verbandsmitglied oder nicht.

Zum zweiten Teil Ihrer Frage, wo-

nach die europäischen Aktivitäten der Holzimporteure in der Fachöffentlichkeit stärker präsent sind, möchte ich Ihnen ein einfaches Experiment vorschlagen: Das Holz-Zentralblatt bietet im Internet die Möglichkeit, im Archiv nach Artikeln zu einem bestimmten Thema zu suchen. Gibt man hier den Begriff „Europäischer Holzhandelsverband Febo“ ein, werden 97 einschlägige Artikel gefunden. Die Suche nach allen europäischen Importverbänden kommt aber zusammen nur auf 12 Fundstellen!

Importhändler haben naturgemäß eine größere Affinität zu Themen, die über die regionalen und nationalen Grenzen hinausgehen. Jedoch auch für den im Binnenmarkt operierenden Händler hört die Welt nicht mehr auf, wenn die eigene Kirchturmspitze nicht mehr zu sehen ist. Zudem sind die Grenzen zwischen Binnenhandel und Importhandel nicht mehr so scharf abgesteckt wie noch vor einigen Jahren.

Selbst der Händler mit strikt regionalem Absatzgebiet ist heute in vielfa-

cher Weise von europäischen Regulierungen und Gesetzen betroffen. Daher sieht die Febo ihre Hauptaufgabe zweifellos in der Lobbyarbeit – und die spielt sich nicht unbedingt immer auf offenem Markt ab.

Was die formale Organisation angeht, sehe ich eher einen Vorsprung der Febo:

▼ Febo hat seit vielen Jahren bewährte Statuten und Gremien.

▼ Febo hat eine sehr informative Internet-Seite, auf der wir über unsere Aufgaben und Ziele, unsere Aktivitäten und unsere Mitglieder informieren.

▼ Febo ist im Brüsseler Politikbetrieb bestens vernetzt. Wir sind im „Register der Europäischen Interessenvertreter“ der EU-Kommission und werden daher regelmäßig bereits im Vorfeld politischer Entscheidungen zu Anhörungen eingeladen. Hierzu ein Beispiel: Im Vorfeld der EU-Holzhandelsverordnung haben wir in Brüssel eine Reihe persönlicher Gespräche geführt mit Vertretern der Kommission, des Parlaments und des Rates. Außerdem

haben wir zwei „Parlamentarische Abende“ veranstaltet, wo wir mit Entscheidungsträgern, aber auch Vertretern von Umweltverbänden über dieses Thema diskutiert haben.

Um ein Fazit zu ziehen: Ich glaube, dass die Febo weiterhin auf einem guten Weg ist, gemeinsam mit ihren in der ETTF organisierten Schwesterverbänden die Interessen des europäischen Holzhandels wirkungsvoll zu vertreten.

Wünschen würde ich mir manchmal eine größere Sensibilität meiner Kollegen für diese Belange, wenn auch manche Themen wirklich etwas spröde erscheinen.

Persönlich möchte ich sagen, dass die Mitarbeit auf europäischem Parkett und der Blick über den nationalen Tellerrand hinaus meinen Horizont bedeutend erweitert haben. Dies macht den zeitlichen und finanziellen Aufwand mehr als wett, den dieses Ehrenamt zweifellos erfordert – allein schon wegen der häufiger erforderlichen Reisen.