

# HWS Partnertreff HWS «Innovation Day» mit Generalversammlung

Anfang November lud der Verband Holzwerkstoffe Schweiz nach Bern ins Stadion Wankdorf zum Partnertreff mit dem Thema «Innovation – Nutzen und Chancen in der Praxis» ein. Silvia Furlan, HWS-Präsidentin, begrüßte vorab zur Generalversammlung des Verbands. Manfred Arnold, Jonathan Gurba und Martin Tobler wurden neu in den Vorstand gewählt.



## Lothar Mayer

Der einmalige Blick in das Stadioninnere der Young Boys Bern bot einen edlen Rahmen für die Händler und Lieferanten der Holzwirtschaft. Nach der Begrüssung durch die Präsidentin informierte Michael Widmer, Geschäftsführer HWS, über die vorab digital durchgeführte Generalversammlung.

## **Generalversammlung 2021**

25 stimmberechtigte Mitglieder stimmten im Vorfeld der Generalversammlung online über die Traktanden ab: Das Protokoll und der Jahresbericht 2020, die Erfolgsrechnung und Bilanz 2020 sowie der Revisorenbericht und somit die Entlastung des Vorstands wurde mehrheitlich genehmigt. Das Budget 2021 und die Zustimmung zu den unveränderten Mitgliederbeiträgen wurden ebenso verabschiedet. Ersatzwahlen in den Vorstand: Patrik Braun, Simon Küng und Marcel Zosso scheiden aus dem Vorstand aus; ihnen wurden mit grossem Applaus der Versammlung für ihren Einsatz für den Verband gedankt. Neu mit dabei und einstimmig

gewählt sind Manfred Arnold (Geschäftsführer SPA-Sperrholz-Platten AG, Aarau), Jonathan Gurba (CEO Artibois S.A.) und Martin Tobler (CEO HG Commerciale). Michael Widmer informierte über die neue Holzhandelsverordnung ab 1.1.2022 und die Einführung eines Sorgfaltspflichten-systems. Es wurde die erfolgreiche Premiere des neuen Branchen-

kurses gefeiert. Die nächsten Termine sind im Frühling 2022. Zudem rief er zur Mitarbeit in den Kommissionen des Verbands auf: Technik, Betriebswirtschaft und Bildung.

## **Der digitale Verbandstreff**

Turbulenzen am Holzmarkt, Pandemie und Marktdruck: Händler und Lieferanten der

### **Save the date: Meet-In 2022 und Generalversammlung**

Trotz anhaltender Corona-Pandemie plant der Verband Holzwerkstoffe Schweiz für das kommende Jahr zwei grössere und attraktive Anlässe. Am 4. und 5. Mai 2022 geht in Zofingen die Branchenmesse «Meet-In» über die Bühne. Partnerlieferanten präsentieren dabei den HWS-Mitgliedern und ihren Mitarbeitenden die neuesten Trends. An diesen Tagen wird in Zofingen auch der Anfang November am Partnertreff in Bern lancierte Innovationspreis des HWS verliehen. Ein spannendes Rahmenprogramm sowie Zeit und Raum für einen angeregten Austausch sind in Planung. Partnerlieferanten können sich ab sofort anmelden.

#### **GV in der Westschweiz**

Die Generalversammlung 2022 des HWS findet am 10. und 11. Juni in La Chaux-de-Fonds statt. Traditionellerweise folgen auf einen formellen GV-Teil ein spannendes Referat und ein gemeinsamer Ausflug. Details dazu folgen im Frühling 2022.

Mehr Informationen zu den Terminen des HWS finden Sie unter: [www.hwsschweiz.ch](http://www.hwsschweiz.ch)



Holzwirtschaft sind gefordert, innovativ zu bleiben oder zu werden. Das Thema «Innovation» soll darum im Verband HWS in den nächsten Monaten ein Kernpunkt sein. Der Startschuss dazu ist die neue HWS-App. Mit der HWS-App ist man immer und überall up to date, sozusagen innovativ dank Interaktion. Mit dieser App wird künftig die Verbandskommunikation stattfinden: zielgruppen gerecht durch die direkte Themenauswahl und Informationen anstehender Veranstaltungen. «Werden Sie jetzt Mitglied in der HWS-Community», so Widmer, «und profitieren Sie von folgenden Funktionen: Termine abstimmen, an Umfra-

gen teilnehmen, Diskussionsgruppen beitreten, unkomplizierte Anmeldung für Events sowie schnelle und direkte Kommunikation.»  
 Innovativ oder scheininnovativ? Christoph Lang, Geschäftsführer ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz, arbeitete in seinem Referat heraus, dass Innovation immer etwas mit «Machen» zu tun hat, Machen ist wie Wollen – nur krasser. Adrian Affentranger, CEO und VRP DIWISA Distillerie Willisau SA, zeigte am Beispiel des alkoholfreien Gin «Ginoni» innovative Entwicklungsschritte. Eine Podiumsdiskussion unter der Leitung von André Fischer, Projektleiter HWS-Innovationspreis, brachte spannende Erkenntnisse für die eigene Branche.

### Starschuss Innovationspreis 2022

Der HWS würdigt die Entwicklung und Umsetzung von prozess- und technologieorientierten oder wissensbasierten Innovationen in den Bereichen Produkt- und Service-Innovationen, Prozess- und Verfahrensinnovationen, Geschäftsmodell- sowie Management- und Organisationsinnovationen.



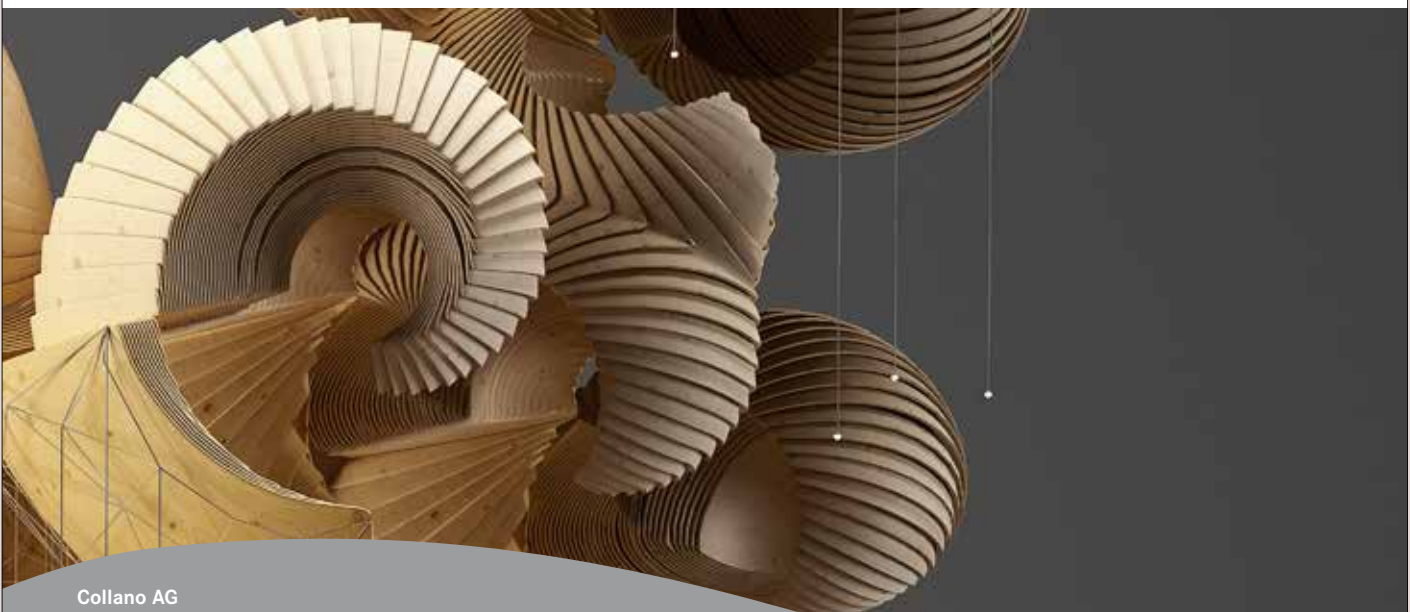
«Haben Sie mit Ihrem Team ein spannendes Innovationsprojekt umgesetzt und erfolgreich im Markt eingeführt? Oder stehen Sie mit Ihrer Idee in der Konzeptions- und Entwicklungsphase und sind überzeugt vom Marktpotenzial? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung für den HWS-Innovationspreis 2022.» Eingabeschluss: 1. April 2022. Der Preis ist mit 5000 Franken dotiert und wird anlässlich des HWS«Meet-In» in Zofingen am 4. und 5. Mai 2022 verliehen. ●

[www.hwsschweiz.ch](http://www.hwsschweiz.ch)



## Persönlich, kompetent und offen

Collano ist der Klebstoffspezialist für Verbindungen mit Holz.



Collano AG  
 Neulandstrasse 3  
 CH-6203 Sempach Station  
[www.collano.com](http://www.collano.com)

## **HWS «Es ist enorm wichtig präsent zu sein»**

Bei verschiedenen Mitgliedern des Verbandes Holzwerkstoffe Schweiz steht ein Generationenwechsel an oder wurde vor kurzer Zeit vollzogen. Wir stellen die neuen Verantwortungsträger vor. Den Auftakt machte das Interview mit Roger Kuratle, jetzt liegt der Fokus auf Oliver Smart, dem Geschäftsführer der Holzplatten AG.

**Oliver Smart, Sie gehören zur neuen Generation in der Führung von Holzhandelsunternehmen. Seit wann sind Sie in Ihrer Funktion und wie haben Sie sich eingelebt?**

Ich habe von meinem Vater die Geschäftsführung per 1.1.2021 übernommen. Viel Zeit zur Einarbeitung blieb nicht, da es bereits im Januar sehr hektisch losging und dieser Schwung bislang angehalten hat. Ich habe jedoch das Gefühl, von der Belegschaft getragen zu werden, was mir den Einstieg erleichtert hat.

**Ihr Vater Malcolm Smart, hat das Unternehmen stark geprägt. Wo können und wollen Sie Ihre Spuren hinterlassen?**

Ich habe einen sehr gut organisierten Betrieb übernommen, der nicht in kurzer Zeit grundlegend umstrukturiert werden muss. Es wurden daher bislang nur wenige Prozessänderungen vorgenommen. Aktuell hinterlasse ich im digitalen Bereich die deutlichsten Spuren, da ich die Digitalisierung des Unternehmens vorantreibe.

**Der internationale Holzmarkt spielte in den letzten Monaten verrückt. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?**

Es war bislang eine von Hektik und Unsicherheiten geprägte Zeit. Glücklicherweise verfügen wir über viele langjährige Kundenbeziehungen, was es uns ermöglichte in den meisten Fällen gemeinsam mit den Kunden Lösungen zu finden. Geholfen hat bislang sicherlich auch, dass sowohl die ganze Branche wie auch übergeordnet andere Branchen vom Problem betroffen waren. Somit konnte ich mich branchenübergreifend austauschen und Problemstellungen diskutieren.

**Haben diese markanten Preissprünge Ihrer Meinung nach, längerfristige Auswirkungen auf den Schweizer Holzmarkt?**

Eine langfristige Prognose zu wagen ist gerade in Corona-Zeiten sehr schwer. Ich



schätze die Marktsituation so ein, dass die Bauwirtschaft auch in den nächsten Jahren noch über ein gutes Wachstum verfügt. Da der Holzbau in Konkurrenz zu anderen Bauweisen steht, hängt es meines Erachtens stark davon ab, was die Preise in den anderen Branchen machen. Weiter ist entscheidend, wie die Schweiz die gesteckten Klimaziele erreichen will und ob der Holzbau dabei eine entscheidende Rolle einnehmen kann.

**Der Bausektor ist hart umkämpft. Nimmt die Holzwirtschaft die Position ein, die Sie sich vorstellen oder sehen Sie noch Potenzial für den Baustoff?**

Der Baustoff Holz ist in den vergangenen Jahren wieder stärker in den Fokus geraten. Ich sehe mit Freude, wie schweizweit grosse Projekte in Holzbauweise umgesetzt werden. Das hat mit sinnvoll angepassten Normen und dem wachsenden Bewusstsein der Bevölkerung für den Klimaschutz zu tun. Insbesondere gehe ich davon aus, dass der Nachhaltigkeitsgedanke inskünftig noch mehr Leute dazu anregt, ihr Haus in Holzbauweise zu erstellen.

**Wie könnte der Marktanteil gesteigert werden?**

Ich stelle bei Gesprächen in meinem Umfeld immer wieder fest, dass die Vorteile eines Holzbaus nicht oder zu wenig bekannt sind. In Bereich der Informationspolitik könnte in diesem Bereich noch verstärkt gearbeitet werden. Weiter sehe ich dann ein riesiges Potenzial, wenn die grauen Emissionen von Baustoffen zur Deklaration gelangen. Dadurch könnte die Nachhaltigkeit der Holzbauweise noch hervorgehoben werden.

**Schweizer Holz wurde im Zuge der Preisspirale wieder konkurrenzfähig. Wo sehen Sie hier das Potenzial?**

Ich glaube fest daran, dass das heimische Gewerbe bei vergleichbaren Preisen sehr gerne mit Schweizer Holz arbeiten möchte. Wir selbst sind zertifizierter Partner von Schweizer Holz. Zur Potenzialergündung gehört jedoch auch eine Industrie, welche die steigende Nachfrage zur Verfügung stellen kann. Dies beginnt bei einer rentablen Forstindustrie und führt über konkurrenzfähige Produzenten zu den Verarbeitern. Projekte, wie die geplante Holzfaserverproduktion der Schilliger AG können dazu führen, dass die Nachfrage und der Absatz von Schweizer Holz noch gesteigert werden können.

**Die Schweizer Industrie baut aus. Eine Entwicklung in die richtige Richtung?**

Ja absolut. Das ist ein Schritt in die richtige Richtung. Die Corona-Situation hat uns verdeutlicht, wie abhängig wird als kleiner Abnehmermarkt von unseren internationalen Partnern sind. Zudem führt die heimische Industrie wieder dazu, dass der Schweizer Wald besser genutzt wird. Weiter können die Transportwege kürzer gehalten werden, was die Flexibilität der Branche erhöht.

**Welche Rolle kommt Ihrer Meinung nach dem Holzhandel in den nächsten Jahren zu?**



Ich sehe für den Holzhandel auf den Holzbau bezogen zwei wichtige Funktionen. Erstens gewährleisten wir für viele Produzenten die Feinverteilung ihrer Produkte. Dies macht es für den Verarbeiter interessant, da er einen kompetenten Ansprechpartner für seinen Warenkorb hat. Weiter nehmen wir mit unseren Lagern eine Pufferfunktion ein. Die Coronasituation hat dies verdeutlicht. Viele Projekte konnten durch die grossen Lagerfähigkeiten der Schweizer Händler trotz Materialknappheit noch umgesetzt werden.

**Was kommt noch an Veränderung auf den Holzhandel zu?**

Ich gehe davon aus, dass die zunehmende Digitalisierung der Verarbeiter auch für uns Händler Folgen hat. Anbindungen an ERP-Systeme oder direkte Datenübertragungen werden uns fordern. Weiter ist es heute enorm wichtig, online präsent zu sein und den Kunden vielfältige Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme zu bieten. Dies wird in Zukunft noch stärker zum Wettbewerbsmerkmal. Weiter nimmt die Normenflut stetig zu. Glücklicherweise geschieht vieles

über einen längeren Zeitraum hinweg, was es uns ermöglicht, uns den neuen Gegebenheiten anzupassen und uns so optimal für die Zukunft zu rüsten. ●

[www.hwsschweiz.ch](http://www.hwsschweiz.ch)

## HWS «Faszination Holz» kam sehr gut an



Anfang Oktober 2021 absolvierten 24 Teilnehmerinnen und Teilnehmer den neuen Branchenkurs des Verbands Holzwerkstoffe Schweiz. Dieser steht Lernenden sowie Quereinsteigerinnen und Quereinsteigern offen und will die Faszination für den Werkstoff Holz sowie den Handel wecken. Und dies scheint gelungen: «Die Rückmeldungen waren insgesamt sehr positiv, was uns sehr freut», berichtet HWS-Geschäftsführer Michael Widmer. War es doch das Ziel, die Teilnehmenden in Zusammenarbeit mit Beat Suter von der Stiftung WQ mit einem neuen Kurskonzept «abzuholen» und die Faszination am Holz zu vermitteln. An zwei Tagen

gehen die Teilnehmenden in den Wald und lernen dabei den Werkstoff Holz und die aktuellen Herausforderungen von Grund auf kennen. Bei einem Besuch in einer Schreinerei und einem Holzbaubetrieb erkennen sie, worauf es in der täglichen Zusammenarbeit ankommt. Im Materiallabor und auch bei der Night-Session kann Hand angelegt werden. Mittels kurzer Vorträge und bei speziell konzipierten Übungen wird praxisorientiert ein Einblick in den Handel und in die Welt der Holzwerkstoffe gewährt. Den Abschluss bildet ein Besuch in Biel beim imposanten Swatch-Gebäude aus Holz sowie im Zukunftslabor der Fachhochschule in Biel.

«Damit bekommen die Kursteilnehmerinnen und -teilnehmer quasi mit auf den Nachhauseweg, dass sie in einer Branche mit Zukunft arbeiten», so Widmer.

**Nächster Kurs im Frühling geplant**

Aufgrund der grossen Nachfrage ist für den Frühling eine weitere Durchführung geplant. Der Lehrgang steht Lernenden aller Berufe der HWS-Mitglieder und -Partner sowie auch Quereinsteigern in die Branche offen. ●

Mehr Informationen finden Sie unter: [www.hwsschweiz.ch](http://www.hwsschweiz.ch)