



„Die Kanadische
Douglasie wird nicht
nur akzeptiert,
sondern aktiv
nachgefragt.“

*Torsten Herzel,
Geschäftsführer Holz-Henkel*

*Um die Anforderungen der europäischen Kunden
bestmöglich vermitteln zu können, lud Holz-Henkel
seine kanadischen Lieferanten nach Deutschland
ein, wo man gemeinsam viele Stunden im
Hobelwerk verbrachte.*



**MEHR
ZUM THEMA**

QR-Code führt zum
Holzkurier-Artikel



HOLZ-HENKEL

Kanadische Douglasie setzt sich durch

Über ein Jahr ist es her, dass Holz-Henkel erstmals seine Fühler in Richtung British Columbia ausstreckte. Mit Kanadischer Lärche und der noch besseren Kanadischen Douglasie wollte man einen Teil der nicht mehr vorhandenen Sibirischen Lärche kompensieren. Ein gewagtes und ebenso aufwendiges Vorhaben, das mittlerweile zahlreiche Früchte trägt.

✍ Günther Jauk 📷 Holz-Henkel

Auf der einen Seite der Gleichung steht ein nach wie vor hoher Bedarf an Sibirischer Lärche in Europa und auf der anderen ein immer größer werdendes Angebotsloch, da knapp zwei Jahre nach Inkrafttreten der EU-Sanktionen gegenüber Russland nur noch Restbestände in den heimischen Lagern vorhanden sind.

Darauf reagierten einzelne Unternehmen mit dem Einsatz modifizierter oder endbehandelter Hölzer, wohingegen andere Marktteilnehmer verstärkt auf das heimische Pendant, die Europäische Lärche, oder ähnliche lokale Holzarten setzten. Während Holz-Henkel-Geschäftsführer Torsten Herzel „gutem Thermoholz“ durchaus ein gewisses Wachstumspotenzial zugesteht, sieht er in der heimischen Lärche kein echtes Substitutionsprodukt: „Natürlich gibt es hervorragendes heimisches Lärchenholz. Da dieses aber immer schon auf dem Markt war und das Angebot nur noch geringfügig wachsen kann, war es für uns nie eine echte Alternative.“ Das von ihm geführte, VEHQ-zertifizierte Hobel- und Handelsunternehmen mit Sitz in Göttingen/DE ist Teil der Cordes-Holding und schlug im Jahr rund 80.000 m³ Sibirische Lärche um.

Optimale Eigenschaften

Wie bereits im Herbst 2023 berichtet (s. QR-Code li.), setzte sich Holz-Henkel im vergangenen Jahr intensiv mit echten Alternativen für die Sibirische Lärche auseinander und landete schließlich in Kanada, genauer gesagt, in Interior British Columbia zwischen dem Küstengebirge und den Rocky Mountains. „Die richtige Kombination aus klimatischen Bedingungen und fehlender Zwischendurchforstung führt dort zu Feinjährigkeit, Feinastigkeit, Geradschaftigkeit und Eintriebigkeit“, erläutert Herzel, der selbst verblüfft war ob der hochwertigen Hölzer, insbesondere der Douglasie aus dem Dry-Belt, welcher, grob gesagt, westlich der Luftlinie Kelowna-Prince George verläuft. Allerdings war es nicht nur die Kanadische

Lärche, sondern insbesondere auch die Gebirgsdouglasie aus dieser Region, welche das Interesse von Holz-Henkel weckte. „Diese Douglasienvarietät ist für den Außenbereich sogar noch besser geeignet als die Lärche und zudem in größeren Mengen verfügbar“, informiert Herzel und verweist dabei auf wissenschaftliche Studien, welche die gute Dauerhaftigkeit und die geringe Wasserabsorption der Holzart bei entsprechender Feuchtigkeitsexposition belegen.

Gegenseitiges Verstehen

Nachdem man mit den kanadischen Sägewerken Tolko und Kalesnikoff die ersten beiden strategischen Partner gefunden hatte, definierte man gemeinsam die entsprechenden Sortimente und Sortierungen für den europäischen Markt. „Wir waren mehrmals in Kanada und haben unsere Lieferanten auch nach Europa eingeladen, um bestmöglich zu vermitteln, was der europäische Markt an Hobelware benötigt. Das war ein aufwendiger Prozess inklusive einiger Experimente, der sich am Ende allerdings auszahlte“, berichtet Herzel, der ergänzt, dass man mittlerweile gut für die bevorstehende Saison beraten sei. Zwischenzeitlich fand sich darüber hinaus mit Triad Forest Products noch ein weiterer zuverlässiger Partner.

Gewachsenes Vertrauen

Parallel dazu begannen Herzel und sein Team, auch den europäischen Absatzmarkt aufzubauen. „Nachdem wir uns von den hervorragenden Eigenschaften der Kanadischen Gebirgsdouglasie – auch bei der Verarbeitung – überzeugt hatten, mussten wir nur noch unsere Kunden mit an Bord holen. Hierfür luden wir unsere Partner in unser Hobelwerk ein“, beschreibt der Geschäftsführer die weitere Vorgehensweise. Mittlerweile verfügt Holz-Henkel über ein hochwertiges Kommunikationssystem für einen produktiven Austausch im Hobelwerk. „Damit können wir insbesondere mit Lieferan-

ten die Hobelergebnisse direkt am Hobel besprechen und sie für unsere Anforderungen sensibilisieren. Die Kommunikation wurde damit definitiv auf einen neuen Level gehoben. Auch bei unseren Kunden kam das System sehr gut an, da jeder Teilnehmer die Möglichkeit hat, etwaige Rückfragen zu stellen und sich am Austausch zu beteiligen“, berichtet Herzel und fügt hinzu, dass sich der Markt derzeit öffne und immer mehr Kunden die Douglasie nicht nur akzeptierten, sondern sogar aktiv nachfragten.

Neben Holz-Henkel beschäftigt sich auch das österreichische VEH-Mitglied Hartl aus Leogang intensiv mit diesen Holzarten und ist ebenso überzeugt, mit der Kanadischen Douglasie und Lärche die perfekten Ersatzhölzer gefunden zu haben. „Gerade die Douglasie begeistert mit ihrem Farbspiel und ihrer Feinjährigkeit und ähnelt eher der Gebirgslärche aus Österreich als der Europäischen Douglasie“, so Michael Hartl. „Damit entwickelt sich der Markt wesentlich schneller als ursprünglich gedacht, wobei der Aufbau nach wie vor mit großen Anstrengungen verbunden ist“, betont Herzel.

Steigender Bedarf

Mittelfristig hält Herzel für sein Unternehmen ein Importvolumen von rund 150.000 m³/J aus Kanada für durchaus realistisch, wobei er mit rund einem Drittel Lärche und zwei Dritteln Douglasie kalkuliert.

Um an diesem Punkt anzukommen, braucht es allerdings noch ein wenig Zeit. „Erst einmal muss der Rest des Marktes die überzeugenden Eigenschaften der Kanadischen Douglasie weiter verinnerlichen. Es ist allerdings stark davon auszugehen, dass der Bedarf an Lärche das Angebot übersteigen wird, was die Etablierung der Douglasie noch weiter fördert.“ Darüber hinaus soll Western Red Cedar aus demselben Wuchsgebiet – eine weiche Holzart mit Dauerhaftigkeitsklasse 2 und zahlreichen gesunden Ästen – das Kanadasortiment von Holz-Henkel als Nischenprodukt abrunden. //