

»Resonanz speziell aus der Industrie ist sehr groß«

Interview mit Olaf Rützel, Geschäftsführer der Gütegemeinschaft Holzhandel, zum RAL-Gütezeichen Holzhandel

Die erste Meldung zum damals noch in Vorbereitung befindlichen RAL-Gütezeichen Holzhandel (vgl. Holz-Zentralblatt Nr. 42 vom 19. Oktober 2007, S. 1166) hatte noch wenig Resonanz ausgelöst. Das gilt auch für die Meldung über die Anerkennung der Gütegemeinschaft (Holz-Zentralblatt Nr. 4 vom 25. Januar, S. 86). Erst bei der Feier des Gesamtverbandes Deutscher Holzhandel am 8. Februar in Berlin wurde laut Unmut geäußert (vgl. B+H vom 15. Februar, S. 2). Das Holz-Zentralblatt bat Olaf Rützel, den Geschäftsführer der neuen Gütegemeinschaft, die Zertifizierung zu erklären und zur aktuellen Situation Stellung zu beziehen.

Holz-Zentralblatt: Herr Rützel, wie ist der aktuelle Stand beim RAL-Gütezeichen Holzhandel?

Olaf Rützel: Zunächst einmal vielen Dank, dass Sie mir die Gelegenheit geben, detailliert zu unserer Initiative „RAL-Gütezeichen Holzhandel“ Stellung zu nehmen. Der aktuelle Stand ist folgender:

Seit Anerkennung der Gütegemeinschaft durch RAL im Januar 2008 haben wir an dem Prüfungsverfahren gearbeitet. Ende März ist die erste Zertifizierung für das RAL-Gütezeichen Holzhandel bei der Firma Kall in Aachen durchgeführt worden. Das Unternehmen von Herrn Kall, der meines Wissens auch der designierte Präsident

kannt, dennoch kennen sich nur wenige mit den Hintergründen und Abläufen aus. Welche Schritte waren erforderlich, um das RAL-Gütezeichen Holzhandel zu installieren?

Rützel: Zuerst einmal müssen Sie natürlich die Idee für das RAL-Gütezeichen Holzhandel haben. Diese haben wir im Holzring geboren, sind damit auf RAL in St. Augustin zugegangen und haben denen das Projekt vorgestellt. Nachdem uns dann von RAL die Befähigung zur Realisierung eines solchen Gütezeichens attestiert wurde, konnten wir mit dem eigentlichen Prozess beginnen. Dieser Prozess ist sehr formal und natürlich an die Vorgaben von RAL angelehnt.

Wir mussten die Satzung, die Durchführungsbestimmungen und natürlich die Güte- und Prüfbestimmungen für das neue Zeichen erarbeiten und dann in einem sehr aufwändigen Verfahren mit RAL und den so genannten „Interessierten Fachkreisen“ im Rahmen eines festgelegten Verfahrens abstimmen.

Die Erarbeitung und vor allen Dingen das Anerkennungsverfahren hat mehrere Monate gedauert. So wurden z. B. das Kartellamt, das Bundesumweltamt, Verbraucherschutzverbände, Branchenverbände (u. a. der Gesamtverband Deutscher Holzhandel und der Bundesverband Deutscher Baustoffhändler) von RAL um eine Stellungnahme gebeten. Die dort geäußerten Änderungswünsche in Bezug auf die Güte- und Prüfbestimmungen wurden dann eingearbeitet, nochmals den interessierten Kreisen vorgestellt und dann schlussendlich von RAL anerkannt. Nach der Gründung des Vereins, dem Eintrag in das Vereinsregister ist dann die Anerkennung der Gütegemeinschaft durch RAL im Januar 2008 erfolgt.

HZ: In welchem Zusammenhang steht die Gütegemeinschaft mit der Zertifizierung?

Rützel: Es können nur Mitglieder der Gütegemeinschaft Holzhandel das RAL-Gütezeichen Holzhandel erwerben. Das bedeutet, dass ein Unternehmen, das sich für dieses Zeichen interessiert, vorher die Mitgliedschaft im Verein beantragen muss.

Innerhalb von sechs Monaten nach der Aufnahme in den Verein muss das Unternehmen dann das RAL-Gütezeichen beantragen. Dann erfolgt die Prüfung und bei Erfüllung der Kriterien schlussendlich die Zertifizierung.

Das RAL-Gütezeichen Holzhandel ist als Kollektivmarke beim Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen. Die Gütegemeinschaft allein ist berechtigt, das Gütezeichen herstellen zu lassen, an Zeichenbenutzer auszugeben oder ausgeben zu lassen und die Verwendungsarten näher festzulegen.

HZ: Gütezeichen gibt es viele. Welche Gründe sprechen für ein RAL-Gütezeichen?

Rützel: RAL ist die kompetente Institution zur Schaffung von Gütezeichen. RAL-Gütezeichen genießen marken- und wettbewerbsrechtlichen Schutz und unterliegen dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb. Der Begriff „Gütezeichen“ wird von RAL vor rechtswidrigem Gebrauch zur Wahrung des Gütezeichensystems verteidigt. Über diese rein formalen Aspekte hinaus

steht RAL seit über 80 Jahren für Güte und hat seinen Platz in der öffentlichen Wahrnehmung. RAL-Gütezeichen geben verlässliche Orientierung, schaffen Vertrauen und bieten Sicherheit.

HZ: Wo sehen Sie den Nutzen der neuen Zertifizierung für die Holzhandlungen selber, für die Industrie und für den gewerblichen bzw. den privaten Kunden der Holzhandlungen?

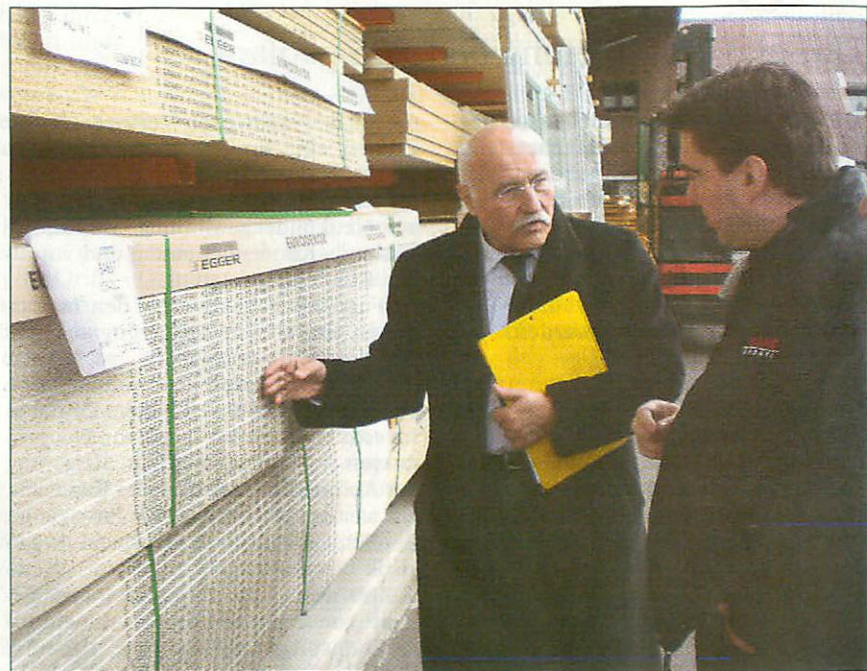
Rützel: Der Reihe nach: Holzhandlungen können das Gütezeichen als wertvolles Marketinginstrument einsetzen und durch die regelmäßigen Vorbereitungen und Durchführungen der Zertifizierung die Leistungsfähigkeit des Unternehmens kontinuierlich verbessern. Jede Prüfung ist ja wie eine kleine Unternehmensberatung.

Die Industrie kann sicher sein, dass ihre Produkte über einen güte- und qualitätsgesicherten Vertriebsweg abgesetzt werden und dadurch die Voraussetzungen für eine optimale Vermarktung gegeben sind. Der gewerbliche bzw. der private Kunde hat die Sicherheit, dass die Produkte und Dienstleistungen unter dem RAL-Gütezeichen auf Basis neutral überwachter, hoher Qualitätsrichtlinien angeboten werden. Das ist gerade vor dem Hintergrund des stetig wachsenden Qualitätsbewusstseins der Endverbraucher ein enorm wichtiger Aspekt.

HZ: Mit der Zertifizierung können sich Unternehmen von anderen Unternehmen abheben, die nicht zertifiziert sind. Ist dieser Effekt beabsichtigt?

Rützel: Dieser Effekt ist sehr wohl beabsichtigt. Selbstverständlich soll der Nutzer des RAL-Gütezeichens Holzhandel sich positiv vom Wettbewerb abheben. Sie kennen ja sicherlich die These, dass vergleichbare Produkte oder Dienstleistungen gegen eine Umsatzrendite Null tendieren. Mehr ist dazu eigentlich nicht zu sagen.

HZ: Die Erfahrungen mit Qualitätssicherungs- bzw. QS-Systemen in der Holzwirtschaft sind zwiespältig. Wie unterscheidet sich das neue RAL-Gütezeichen von anderen QS-Systemen,



Die Schwerpunkte der Prüfungen finden in den Bereichen Kundenorientierung, Mitarbeiterqualifikation und Lager- und Fuhrpark-Management statt.

mehr als 80 Jahren erarbeitet hat. Mit allem Respekt, aber das schafft in unserer Branche weder ein Hersteller noch eine Handelsmarke.

ISO 9000 hat heute im Marketing so gut wie keine Bedeutung mehr, ist aber in vielen Unternehmen ein wichtiges Instrument um die internen Prozesse zu verbessern. Hier gibt es Parallelen zum RAL-Gütezeichen.

HZ: Die Idee für das neue Gütezeichen kommt aus der Holzring-Kooperation. Und jetzt ist die Geschäftsführung der Gütegemeinschaft bei Ihnen in der Bremer Holzring-Zentrale angesiedelt. Wie ist die Verbindung zwischen Holzring und der Gütegemeinschaft gestaltet?

Rützel: Sowohl rechtlich als auch formal und administrativ gibt es eine klare Trennung zwischen der Holzring-Kooperation und der Gütegemeinschaft Holzhandel. Die Gütegemeinschaft kauft die Leistungen der Geschäftsführung und das „Backoffice“ bei der Holzring-Kooperation ein. Ich kann Ihnen versichern, dass ich mir

organisiert? Wer führt diese durch und was wird in den Betrieben begutachtet bzw. was müssen die Betriebe dem Prüfer offen legen?

Rützel: Die Grundlagen der Betriebsprüfungen sind in den Güte- und Prüfbestimmungen und in den Durchführungsbestimmungen festgelegt. Diese Bedingungen sind auf der Homepage der Gütegemeinschaft (www.guetegemeinschaft-holzhandel.de) für jeden einzusehen. In der Praxis erhält das zu prüfende Unternehmen eine Dokumentation zur Vorbereitung, die u. a. auch eine Frageliste beinhaltet, auf die sich das Unternehmen vorbereiten kann.

Die Prüfungsdurchführung obliegt Dr. Gerald Graubner, das ist der von der Gütegemeinschaft Holzhandel beauftragte Prüfer. Herr Dr. Graubner ist selbstständiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Organisationsentwicklung, Qualitätsentwicklung und Total-Quality-Management. Er ist Fachreferent der TÜV-Nord-Akademie und war bis 2006 Lehrbeauftragter der Hochschule Bremen.

Die Schwerpunkte der Prüfungen finden in den Bereichen Kundenorientierung, Mitarbeiterqualifikation und Lager- und Fuhrparkmanagement statt.

Als Dokumente müssen z. B. Durchführung-, Ergebnisauswertung und Umsetzungsnachweise aus Kundenbefragungen, Schulungspläne und Schulungsnachweise, Liefer- und Prüfzertifikate, Auftragspapiere usw. offen gelegt werden.

HZ: Aus Holzindustrie und aus dem Holzhandel waren und sind einige Stimmen zu hören, die das neue Gütezeichen für überflüssig halten und die Gütegemeinschaft deshalb nicht unterstützen wollen. Wie gehen Sie damit um?

Rützel: Also erst einmal: Die positive Resonanz speziell aus der Industrie ist sehr groß. Schauen Sie sich auf unserer Homepage nur die Liste der Lieferanten an, welche die Gütegemeinschaft unterstützen. Wir gehen aber auch mit Kritik konstruktiv um. Es wäre doch vermessen, davon auszugehen, dass jede neue Idee, jede neue Dienstleistung oder jedes neue Produkt überall nur Zustimmung findet.

Wir laden Befürworter und natürlich auch Kritiker zur offenen Diskussion ein. Die Gütegemeinschaft Holzhandel will einen Beitrag zur Zukunftssicherung ihrer Mitgliedsbetriebe leisten. Wir wollen den qualifizierten Holzfachhandel als den besten Weg für die Vermarktung von Holzprodukten herausstellen und sind deshalb auf die Idee des RAL-Gütezeichens Holzhandel gekommen.

Der Markt wird entscheiden, ob dieses Angebot angenommen wird. Ich bin sehr optimistisch.



Die Grundlagen der Betriebsprüfungen sind in den Güte- und Prüfbestimmungen und in den Durchführungsbestimmungen festgelegt. Diese Bedingungen sind auf der Homepage der Gütegemeinschaft (www.guetegemeinschaft-holzhandel.de) für jeden einzusehen.

wie der ISO-9000er-Reihe, die in der Vergangenheit groß in Mode waren, heute aber an Bedeutung verloren haben?

Rützel: Der Unterschied macht sich vor allen Dingen im Marketing bemerkbar. Das RAL-Gütezeichen als Marke hat einen solchen Bekanntheitsgrad, den können Sie mit in unserer Branche verfügbaren Werbe-Etats niemals realisieren. Genau das ist ja der große Vorteil von RAL.

Als Träger dieses Zeichens profitieren Sie ja unmittelbar von der immensen Werbewirksamkeit, die RAL sich in

der Sensibilität dieser Doppelfunktion sehr wohl bewusst bin und hier sehr genau trenne.

Im übrigen habe ich hier auch einschlägige Erfahrung, denn eine der Holzring-Dienstleistungen ist u. a. ja die Personalberatung. Die haben wir ja auch schon für Unternehmen durchgeführt, die nicht Holzring-Mitglied sind. Auch hier muss ich sehr klar zwischen der Funktion des Kooperationsgeschäftsführers und des Personalberaters trennen. Sonst kann man diese Funktion nicht ausfüllen.

HZ: Wie sind die Betriebsprüfungen

»Wir laden Befürworter und natürlich auch Kritiker zur offenen Diskussion ein.«

Olaf Rützel,
Gütegemeinschaft Holzhandel

des Europäischen Holzhandelsverbandes (Febo) ist, war gut vorbereitet und hat die Prüfung bestanden. Die Verleihung des Gütesiegels wird kurzfristig erfolgen.

Der von der Gütegemeinschaft als Prüfer beauftragte Dr. Gerald Graubner wird jetzt bis Anfang Mai weitere Unternehmen prüfen, dabei das Prüfungsverfahren verfeinern und an eventuellen Änderungsbedarf anpassen. Danach wird es ein standardisiertes Verfahren geben.

Auf unser erstes Informationsschreiben haben sich diverse Holzhändler gemeldet und ihr Interesse an einer Mitgliedschaft bekundet. Hier werden wir kurzfristig die Gespräche aufnehmen.

Weiterhin haben wir mit RAL jene Anregungen besprochen, die uns in den letzten Wochen von Industrie, Handel und Verbänden erreicht haben. Ein Punkt dabei ist z. B. eine noch stärkere Ausrichtung auf den Holzfachhandel als Zielgruppe. Hier haben wir bereits reagiert und in die Richtlinien aufgenommen, dass das Gütezeichen an Betriebe verliehen wird, „deren Hauptgeschäftstätigkeit der Holzhandel ist“. Diese Formulierung deckt sich mit der Beschreibung für Mitgliedsbetriebe in der Satzung des GD Holz.

Diese Änderung war wohl nötig, um das RAL-Gütezeichen Holzhandel schon vom Ansatz her deutlich von anderen Vertriebsformen für Holz zu unterscheiden.

HZ: In der Holzwirtschaft sind RAL-Gütegemeinschaften zwar nicht unbe-