

MQ-Interview mit VST-Präsident Roger Herzig

«Industrie und NGO, das sind zwei Welten . . .»

Als Präsident des Verbands Schweizerische Türenbranche stand Roger Herzig an vorderster Front bei den Verhandlungen um das Tropenholzabkommen. Er ist Geschäftsführer der RWD Schlatter AG in Roggwil/TG und Dietikon. Der Türenspezialist beschäftigt 100 Mitarbeiter aus 15 Nationen. Im MQ-Gespräch berichtet Roger Herzig, wie es zu dem Abkommen kam.

Herr Herzig, wieso ausgerechnet die Türenbranche? Weshalb eine solche Aktivität?

Die Türenbranche ist der grösste Tropenholzverbraucher in der Schweiz, gefolgt von den Fenster- und Parkettherstellern. Und da waren wir für Greenpeace und WWF natürlich ein lohnenswertes Ziel.

Ziel von Aktionen gegen VST-Mitglieder?

Greenpeace hat in einem ziemlich aggressiven Rundschreiben ein Commitment gefordert, innerhalb nützlicher Frist komplett auf den Forest Stewardship Council umzustellen. FSC ist weltweit das einzige von den NGOs anerkannte Zertifizierungssystem für nachhaltige Waldbewirtschaftung.

Und da haben Sie klein beigegeben?

Die Drohung einfach ignorieren, das konnten wir schon aus Verantwortung unseren Mitgliedern gegenüber nicht. Wenn wir ganz sicher wären, dass sämtliche Holz-Importe legal sind, dann hätte die Industrie kein Problem. Aber WWF hat nachgewiesen, dass zirka acht Prozent der Edelhölzer illegal über verschiedene Kanäle in die Schweiz kommen. Über

die Zahlen kann man streiten, aber der Tatbestand existiert. Den bestreitet niemand.

Deshalb haben Sie das Gespräch mit den NGOs gesucht?

Ja, wir haben uns mit Greenpeace und WWF zusammengesetzt, aber die Stimmung war alles andere



«... sich mehr Gedanken machen als nur übers Geld» Roger Herzig

Verband Schweizerische Türenbranche VST

Der privatrechtliche Verein als Schulterschluss von Unternehmen der schweizerischen Türenbranche wurde 1974 gegründet. Er hat derzeit 74 Mitgliedfirmen mit zirka 2500 Beschäftigten und einem geschätzten Umsatz von 380 Mio CHF.

VST, Kasernenstrasse 4b,
CH-8184 Bachenbülach,
Tel. +41 (0)43 411 44 68
www.vst.ch, info@tueren.ch

als gut. Industrie und NGOs, das sind zwei Welten. Das war eine harte Konfrontation. Die Probleme sind einfach zu komplex.

Was ist an den Problemen so komplex?

Sie können heute die Warenströme fast nicht nachvollziehen. Wenn ein Türenproduzent in der Schweiz über den Importeur Holz aus Afrika oder Brasilien bezieht, wie kann er sicherstellen, wo der Importeur das gekauft hat, ob das legal oder illegal geschlagen wurde? Selbst Zertifikate kriegt man in gewissen Ländern für ein paar Dollar. Wir einzelne KMU haben gar nicht die Möglichkeit, um all dies vor Ort kontrollieren zu können.

Aber die NGOs können das?

Ja, die verfügen über das Netzwerk und die Leute vor Ort, übrigens auch das seco, das dafür extra Mandate vergibt, im Holzbereich an die Stiftung Intercooperation in Bern.

Brauchen Türen unbedingt diese Edelhölzer?

Tropenhölzer haben aufgrund des Klimas einen sehr regelmässigen Wuchs. Das ergibt eine grössere Ausbeute und das Holz hat ein besseres Stehvermögen als die meisten europäischen Hölzer. Türen sind frei bewegliche Teile, die gerade bleiben müssen. Das ist eine technische Tatsache.

Könnte man nicht auch Schweizer Holz so bearbeiten, dass es dieselbe Standhaftigkeit erhält?

Das wird zum Teil auch gemacht. Aber wir vom VST sind der Meinung, dass ein Tropenholz-Boycott nichts bringt. Davon sind inzwischen auch die Umweltorganisationen überzeugt. Das ist einer der wenigen Rohstoffe, die diese Länder haben, und wenn wir denen verbieten wollten, das zu schlagen und zu verkaufen, von was wollen die dann überhaupt noch leben? Ich denke, es ist besser, man bringt über Handelsprodukte Devisen ins Land als über Entwicklungshilfe.

Interessant, dass ein Unternehmer solche Überlegungen anstellt, die mit seinem Geschäft eigentlich wenig zu tun haben.

Es gibt auch Unternehmer, die sich mehr Gedanken machen als nur übers Geld. Ich denke, die ganze Natur strebt nach einem Ausgleich, nach Harmonie, und das tue ich auch. Ich habe das Gefühl, ich kann der Welt nicht einfach etwas wegnehmen, ohne dass ich es ihr irgendwann zurückgeben muss. Das ist meine Grundeinstellung.

Man kann sich ja vorstellen, dass zwei oder drei Türenhersteller so denken wie Sie. Wie wird daraus ein Abkommen für eine ganze Branche?

Am Anfang hatten wir wenig Goodwill. Ein Abkommen war überhaupt nicht erwünscht, wenn ich das so sagen darf. Auch von der Politik nicht. Weil einfach die Meinung vorherrschte, hier ist die Industrie, die schaut auf das Wohl der Wirtschaft, und da sind die NGOs, die haben auch eine Aufgabe, die muss man dulden, aber mehr nicht.

Und wie haben Sie dagegen argumentiert?

Wenn Greenpeace und WWF sagen, wir sind bereit, mit euch zu sprechen und gemeinsam einen Weg zu gehen, reicht uns die Hand, ja wollen wir als VST dann sagen, da ma-

chen wir nicht mit? Es ging ja zunächst erst um ein Verhandlungsmandat, das wir an der Generalversammlung 2002 dann äusserst knapp erhalten haben.

Was wäre passiert, wenn Sie das Gespräch verweigert hätten?

Dann hätten wir uns von Anfang an in eine ganz schlechte Position gesetzt. Die Konfrontation wäre vorprogrammiert gewesen. Und der Imageschaden, den Greenpeace anrichten kann, der ist bekanntlich enorm.

Kann man mit dieser Bedrohung vor Augen überhaupt verhandeln?

Wir haben hart verhandelt, das waren ganz schwierige Gespräche. Aber auch Greenpeace musste über den eigenen Schatten springen. Das ist eine Campaigner-Organisation, die leben eigentlich nicht von Kompromissen, sondern von ihren publikumswirksamen Aktionen.

Bei zwei Kontrahenten benötigt man eine neutrale Person, die vermitteln kann ...

In diesen Gesprächen hat Jürgen Blaser von Intercooperation in Bern im Auftrag des seco eine entscheidende Rolle gespielt. Der sass immer mit am Tisch. Er ist weltweit einer der besten Kenner der Tropenholz-Szene, anerkannt von den Umweltorganisationen und der Industrie. Wenn Herr Blaser sagt, das ist so und so, da zweifelt keine Seite. Das hat uns natürlich sehr geholfen.

Das Abkommen wurde schliesslich als runde Sache akzeptiert?

Wir haben herausgeholt, was möglich war. Alle Beteiligten stehen dahinter, haben ja gesagt. Greenpeace und WWF mussten das in ihren Reihen sogar international abstimmen. Einige im VST haben den Entwurf in der Luft zerrissen. Die Abstimmung ging knapp aus, aber es war ein Ja.

Weshalb ist das ein guter Weg?

Der Aktionsplan ist wirklich griffig. Sehen Sie, schon vor zehn Jah-



«Der Aktionsplan zwingt zu konkreten Massnahmen»

ren hat die Industrie Erklärungen abgegeben, Memoranden wie «Wir wollen den Wald schützen». Das war nur die gute Absicht. Der Aktionsplan zwingt jetzt zu konkreten Massnahmen in den Unternehmen.

Und das rief im Verband die Kritiker auf den Plan?

Das Hauptargument war, wir als Schweizer Verband seien zu klein, um solch ein Abkommen zu schliessen, da müsse man sich international zusammensetzen, das Problem auf einer globalen Basis lösen.

Wofür ja auch einiges spricht ...

Mein Argument war: Ich habe in den Verhandlungen hautnah erlebt, wie das in der kleinen Schweiz funktionieren kann. Wenn wir es auf die globale Ebene heben wollen, dann werden wir die Probleme nie oder vielleicht in zwanzig Jahren lösen, wenn es für die Tropenwälder zu spät ist.

Welche konkreten Auswirkungen hat der Aktionsplan zum Beispiel für Ihr Unternehmen, die RWD Schlatter?

Anfang 2005 haben wir uns zum Ziel gesetzt, dass wir Ende des Jahres 20 Prozent des Holzes aus FSC-Quellen beziehen. Aktuell sind wir bereits bei 32 Prozent. Das heisst, wir setzen

ein Drittel mit dem FSC-Label ein. Das wäre ohne das Abkommen nie geschehen.

Migros und Möbel Pfister bieten ihre Holzgartenmöbel nur noch mit dem FSC-Label an, in Deutschland ist die Hombach Baumarkt AG FSC-Vorreiterin. Weshalb wird das Abkommen als einzigartig dargestellt?

Weil nicht einzelne Grossfirmen, sondern KMU-Hersteller auf Verbandsebene mit den NGOs gemeinsam gegen das Raubbau-Holz vorgehen. Das ist bisher ohne Beispiel.

Haben Sie internationale Reaktionen?

Die Holzindustrie in Europa, vor allem die europäische Parkettindustrie, zeigt grosses Interesse am Abkommen. Auch aus den USA kamen entsprechende Anfragen an WWF und Greenpeace.

Wie erklären Sie sich das Interesse in Europa?

Die EU hat 2003 den «FLEGT-Aktionsplan» vorgelegt. Da geht es um den Herkunftsnachweis für Holzimporte, um die Legalität der Holzernte sicherzustellen. Das soll auf der Basis freiwilliger Vereinbarungen geschehen. Der VST gilt als Vorreiter für solche Abkommen. In unserem Aktionsplan steht alles drin, worauf es ankommt, dem braucht man sich eigentlich nur anzuschliessen.

Beim Herkunftsnachweis sind doch die Importeure direkt angesprochen ...

Ja, und am Anfang hatten sie keine helle Freude daran. Aber das Abkommen wirkt. Unser Händler zum Beispiel ist mittlerweile selbst FSC-zertifiziert.

Das ist ja auch neu: KMU definieren Kriterien, nach denen die Rohstoffe, die sie beziehen, hergestellt werden sollten.

Wäre schön, wenn das Schule machen würde. Warum sollen KMU immer nur warten, bis sich die Politik auf etwas einigt? Wir können es uns leisten, zu sagen, woher das Material, das wir brauchen, kommen soll und nach welchen ethischen Kriterien es hergestellt wird. Das können wir in der Schweiz, so viel Geld haben wir.

Hat sich jetzt die Stimmung im Verband geändert?

Wir haben definitiv mehr Verbündete. Viele unserer Mitglieder sehen, das ist machbar, zwar mit Aufwand verbunden, aber es lohnt sich. Es ist doch beruhigend zu wissen, mein Holz kommt aus legalen Quellen und ich tue etwas für die Tropenwälder.



Anzeige