

Die Sprache im Holzhandel

Ob es im Holzhandel eine eigene Sprache gibt oder ob man eher von einer Verständigung unter Vertrauten sprechen soll, ist letztlich nicht entscheidend. Tatsache ist: Wir sprechen oft wenig miteinander – und verstehen uns dennoch sehr gut. Vieles erschliesst sich durch das Gegenüber selbst, durch Haltung, Blick und Erfahrung. Das, was zwischen den Zeilen mitschwingt, ist dabei ebenso bedeutsam wie das Gesagte: etwa angedeutetes Fachwissen, ein gemeinsames Verständnis oder die Sicherheit im Umgang mit dem Werkstoff.

Es ist das Gefühl von Vertrautheit und eine Atmosphäre des Respekts, die hier die Grundlage bilden. Der Käufer möchte sich verstanden wissen – darin, dass der Verkäufer eine klare Vorstellung vom Endprodukt hat. Gleichzeitig will er sicher sein, dass der Verkäufer in der Lage ist, zum richtigen Zeitpunkt das passende Rohmaterial bereitzustellen, damit ein Projekt realisiert werden kann.

Nicht selten entscheidet sich ein Kauf innerhalb von fünf bis zehn Sekunden – und das ohne Stress. Beide Seiten begegnen sich auf Augenhöhe, Nebensächlichkeiten haben keinen Platz. Es ist ein Zusammenspiel aus Vertrauen, Kompetenz und nonverbalem Ausdruck. Ein kurzes Achselzucken, ein Blickwechsel oder eine feine Mimik sagen oft mehr als viele Worte. Vertrauen wächst durch Erfahrung, Kompetenz durch Einsicht.

In der Welt des Holzes sind wir Teil einer jahrhundertealten Tradition – und damit Teil der Geschichte der Bäume selbst. Diese beginnt bei ihrer Herkunft im Waldverbund, bei der Pflege des Bestandes und der Beschaffenheit des Bodens. Sie setzt sich fort über die Art der Forstwirtschaft und den richtigen Schlagzeitpunkt, über Sägetechnik, Lagerung, Stapelung, Wetterschutz und Lagerdauer, weiter über die technische Trocknung, Auswahl, Bereitstellung und Transport bis hin zur Verarbeitung in der Werkstatt.

All diese Geschichte hält ein Holzfachmann in den Händen, wenn aus einem rohen Brett ein Werkstück entsteht. Wie könnte man dabei nicht ins Nachdenken kommen? Gedanken werden gern mit dem Lieferanten geteilt oder mit dem Schreiner über das Gelingen des Endproduktes ausgetauscht. Denn aus jedem Holz, mit seiner individuellen Eigenart, entsteht etwas Einzigartiges. Die empfundene Freude darüber teilt man gern.

Das ist die Basis dieser Branche – insbesondere dort, wo Holz nicht als blosses Material betrachtet wird, sondern als wertvoller Werkstoff.

Auf dieser Ebene gestaltet sich unsere gemeinsame Sprache. Jeder Beteiligte erkennt in der Arbeit des anderen nicht nur einen Job, sondern eine Berufung. Ist mein Herz bei der Sache, spürt mein Gegenüber das sofort. Liefere ich hingegen nur Fakten und Zahlen zur Erfüllung eines Auftrags, erkennt mein Gesprächspartner auch das – und das Gespräch bleibt an der Oberfläche.

Darum ist es notwendig, sich dem Holz mit Hingabe zuzuwenden, um wirklich mitreden zu können. Es ist ein persönlicher Lernprozess. Er hebt mich nicht in eine Glanzposition, sondern macht mich zum Diener und Dienstleister. Zuerst muss ich das Holz verstehen. Dann seinen Verwendungszweck erkennen. Danach Respekt für jeden einzelnen Stamm entwickeln. Und schliesslich lernen, einen Schritt zur Seite zu treten, damit der Wirkung des Holzes niemand im Wege steht.

Jakob Röthlisberger