

Tóm tắt báo cáo

Bản khảo sát thị trường này đề cập đến các điểm nổi bật sau đây về thị trường gỗ và các sản phẩm gỗ ở Đức:

- Đức là thị trường lớn nhất về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ ở Châu Âu. Trong năm 2007, Đức chiếm khoảng 21% tổng tiêu thụ của toàn EU. Tổng lượng tiêu thụ của Đức về mặt hàng gỗ xẻ, ván lạng và gỗ dán (ván ép) kết hợp tăng trung bình hàng năm khoảng 6,8% trong giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, đạt khối lượng khoảng 25 triệu m³ trong năm 2007. Đây là thị trường đặc biệt lớn về mặt hàng gỗ xẻ.
- Vị trí của Đức là quốc gia tiêu thụ hàng đầu về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ trong số các nước EU khác không được phản ánh trong nhu cầu đối với mặt hàng gỗ nhiệt đới của quốc gia này. Là quốc gia tiêu thụ mặt hàng gỗ cứng lớn nhất Châu Âu, tuy nhiên Đức chỉ đứng vị trí thứ sáu trong số các nước tiêu thụ nhiều nhất mặt hàng gỗ nhiệt đới của EU. Trong năm 2007, Đức chiếm xấp xỉ 5,1% nhu cầu tiêu thụ mặt hàng gỗ nhiệt đới của EU. Hơn nữa, nhu cầu gỗ nhiệt đới đã giảm dần trong suốt thời kỳ khảo sát. Tuy nhiên, mặt hàng gỗ xẻ nhiệt đới hiện là nhóm sản phẩm rất đáng quan tâm.
- Đức là thị trường sản xuất mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ lớn nhất EU, chiếm khoảng 23% tổng sản xuất của toàn EU trong năm 2007. Trong năm này, sản xuất của Đức chiếm khoảng 66 triệu m³, tăng trung bình hàng năm 6,4% so với năm 2003.
- Đức là nhà nhập khẩu lớn thứ 2 về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ ở EU. Trong giai đoạn 2003 đến 2007, nhập khẩu gỗ của Đức tăng trung bình hàng năm khoảng 3,9% về giá trị, chiếm khoảng 3,6 tỷ € trong suốt thời kỳ khảo sát. Hơn nữa, trong năm 2007, nhập khẩu sản phẩm gỗ nhiệt đới đạt khoảng 230 triệu €/350 ngàn m³, góp phần đưa Đức trở thành nhà nhập khẩu gỗ nhiệt đới lớn thứ 7 của EU.
- Các nước đang phát triển chiếm khoảng 16% tổng nhập khẩu của Đức, hơi thấp hơn tỷ lệ trung bình của toàn EU là 20%. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trưởng ở mức trung bình hàng năm là 11%, cho thấy thị phần trong nhập khẩu đang tăng.

Bản khảo sát này cung cấp cho các nhà xuất khẩu mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ với những thông tin thị trường cụ thể theo ngành hàng, liên quan việc xâm nhập thị trường Đức. Bằng cách tập trung vào 1 thị trường cụ thể, bản khảo sát này cung cấp thêm thông tin, bổ sung cho thông tin và dữ liệu tổng quát. Bản khảo sát này cũng bao gồm phần tổng quan và giải thích các sản phẩm được chọn, 1 vài lưu ý chung về thống kê sử dụng, cũng như là các thông tin về các tài liệu khác sẵn có về ngành hàng này.

1. Mô tả thị trường: mức tiêu thụ và sản xuất

Bản khảo sát này tập trung chủ yếu đối với gỗ và sản phẩm từ gỗ được Hội đồng Giám sát Rừng (FSC) chứng nhận. Mặc dù có nhiều chương trình chứng nhận đã tồn tại ở châu Âu, bao gồm Chương trình PEFC, tiêu điểm của bản khảo sát này là sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận. Sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận đã được người tiêu dùng chấp nhận cao nhất tại thị trường EU và ngày càng được áp dụng rộng rãi hơn cho các sản phẩm gỗ nhiệt đới. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng dữ liệu thống kê chi tiết về thị trường gỗ đạt chứng nhận hiện rất hiếm hoi và rất khó nhận được số liệu đáng tin cậy. Vì lý do này, hầu hết các dữ liệu thống kê nêu trong bản khảo sát này không phân biệt giữa sản phẩm gỗ được FSC chứng nhận với gỗ không có chứng nhận. Tuy nhiên một khi có sẵn thông tin về gỗ và các sản phẩm từ gỗ có chứng nhận, sẽ có ghi chú cụ thể.

Dữ liệu về mức tiêu thụ và sản xuất hầu hết được lấy từ Tạp chí gỗ hàng năm - Annual Timber Review (2007) gần đây của Tổ chức Gỗ nhiệt đới Quốc tế - the International Tropical Timber Organization (ITTO) và từ Ủy ban kinh tế Liên hiệp quốc - the United Nations Economic Commission (UNECE). Lưu ý rằng dữ liệu của ITTO được lấy từ các thành viên của tổ chức này, vì vậy không phản ánh được mức tiêu thụ của cả nước Pháp về sản phẩm gỗ. Bên cạnh đó, ITTO chỉ báo cáo dữ liệu theo Liên minh EU 15 nước(1). Vì vậy, dữ liệu của UNECE được sử dụng trong số liệu về mức tiêu thụ để bổ sung cho thông tin của ITTO. Dữ liệu chỉ được cung cấp theo khối lượng (ĐVT: m³), vì ITTO và UNECE không cung cấp thông tin về giá trị.

Mức tiêu thụ

Đức là thị trường lớn nhất EU về sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ. Trong năm 2007, Đức chiếm khoảng 21% tổng tiêu thụ của toàn EU. Mức tiêu thụ của Đức về mặt hàng gỗ xẻ, gỗ lạng và gỗ dán tăng trung bình hàng năm khoảng 6,8% trong giai đoạn 2003 – 2007, đạt khoảng 25 triệu m³ trong suốt thời kỳ khảo sát. Tổng nhập khẩu của toàn EU tăng chậm hơn, đạt tỷ lệ trung bình hàng năm 3,5% trong suốt thời kỳ khảo sát.

Trong năm 2007, tiêu thụ gỗ của Đức gồm các loại như gỗ xẻ (94%), gỗ dán (5,2%) và ván lạng (1,1%). Đặc biệt đối với mặt hàng gỗ xẻ, Đức là quốc gia tiêu thụ lớn của thị trường EU, chiếm khoảng 21% tổng tiêu thụ toàn EU. Đối với mặt hàng ván lạng và gỗ dán, Đức chiếm khoảng 13% và 16% với từng loại trong tổng nhập khẩu toàn EU. Đức là nước tiêu thụ mặt hàng gỗ xẻ lớn nhất EU nhưng chỉ đứng hàng thứ 2 đối với mặt hàng ván lạng và gỗ dán mỏng.

Mức tiêu thụ mặt hàng gỗ xẻ tăng trung bình 7,4% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát, đây là tỷ lệ tăng trưởng mạnh so với các nước tiêu thụ hàng đầu về mặt hàng này của EU. Mặt khác, mức tiêu thụ mặt hàng ván lạng lại sụt giảm trung bình khoảng 11% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát, trong khi đó mức tiêu thụ trung bình về nhóm sản phẩm này của toàn EU lại tăng. Hơn nữa, tỷ lệ tăng trung bình hàng năm đối với mặt hàng gỗ dán (3,5%) vẫn thấp hơn mức tăng trung bình của toàn EU là 5.0%.

Bảng 1 - Mức tiêu thụ tất cả các sản phẩm về gỗ của Đức, 2003-2007

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007*	ĐVT 1.000 m ³
						Thay đổi hàng năm
Gỗ xẻ	17.821	18.488	19.418	21.184	23.668	7,4%
Ván lạng	439	428	442	452	276	-11%
Gỗ dán	1.148	1.232	1.091	1.163	1.315	3,5%
Tổng	19.408	20.148	20.951	22.799	25.259	6,8%

Nguồn: ITTO, Timber Annual Review (2007); UNECE, Timber Database (2007)

*Ước tính

Do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế gần đây, nhu cầu gỗ dự báo không tăng trong những tháng sắp tới, khi mà ngành xây dựng dân dụng và công trình đều bị ảnh hưởng không tốt. Tuy nhiên, theo 1 bài viết trên BusinessMirror.com (2009), thị trường đồ gỗ gia dụng ở Đức vẫn đang tiến triển tốt mặc dù khủng hoảng, vì người Đức vẫn chi tiêu thời gian và tiền bạc của mình cho nhà ở của mình trong những lúc khó khăn.

Mức tiêu thụ gỗ nhiệt đới

Phần lớn mức tiêu thụ của Đức trong bảng 1 gồm các loại gỗ phi nhiệt đới và bao gồm cả sản lượng sản xuất của EU/Đức. Vì vậy, đây là điều mà các nhà cung ứng từ các nước đang phát triển cần quan tâm để biết được tỷ lệ tiêu thụ của Đức về mặt hàng gỗ nhiệt đới, vì các loại gỗ này cần phải nhập khẩu.

Vị thế là nước có mức tiêu thụ mặt hàng gỗ và các sản phẩm gỗ đứng đầu của Đức trong số các nước thuộc EU khác không được phản ánh trong nhu cầu về mặt hàng gỗ nhiệt đới. Dù rằng Đức là nước tiêu thụ gỗ lớn nhất EU, nhưng Đức chỉ đứng vị trí thứ 6 trong số các nhà tiêu thụ lớn nhất EU về mặt hàng gỗ nhiệt đới. Trong năm 2007, Đức chiếm khoảng 5,1% nhu cầu tiêu thụ gỗ nhiệt đới của EU. Tuy nhiên, giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, nhu cầu của Đức đối với mặt hàng gỗ nhiệt đới sụt giảm trung bình hàng năm khoảng 2,1%, còn khoảng 193 ngàn m³ trong năm 2007.

Mức tiêu thụ của Đức về sản phẩm gỗ nhiệt đới gồm gỗ xẻ (52%), gỗ dán (40%) và ván lạng (7,8%). Đức là nước tiêu thụ lớn đối với gỗ dán, chiếm khoảng 7,0% tổng tiêu thụ của toàn EU về nhóm sản phẩm này trong năm 2007. Tuy nhiên, mức tiêu thụ của Đức về mặt hàng gỗ dán lại sụt giảm đáng kể trong suốt thời kỳ khảo sát. Ngược lại, nhu cầu đối với mặt hàng gỗ xẻ nhiệt đới lại tăng 6,1% trong suốt thời kỳ khảo sát, chiếm 4,3% tổng tiêu thụ của toàn EU. Mặt khác, Đức chiếm khoảng 4,6% tổng tiêu thụ của toàn EU đối với mặt hàng gỗ lạng.

Bảng 2 - Lượng tiêu thụ gỗ nhiệt đới của Đức, 2003-2007

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007*	ĐVT 1.000 m ³
						Thay đổi hàng năm
Gỗ xẻ	79	89	94	96	100	6,1%
Ván lạng	16	17	26	25	15	-1,6%
Gỗ dán	115	88	80	79	78	-9,2%
Tổng cộng	210	194	200	200	193	-2,1%

Nguồn: ITTO, Timber Annual Review (2007); UNECE, Timber Database (2007)

*Ước tính

Đối với số lượng nhỏ gỗ nhiệt đới được nhập khẩu, người tiêu dùng của Đức có xu hướng sử dụng trung thành 1 số loại gỗ và rất ít khi sử dụng loại khác thay thế. Loại gỗ thường được nhập khẩu phổ biến là Wawa, niangon, sapeli, sipo, và koto (Timber Trade Federation, Changing International Markets for Timber-Market report Germany, 2005)

Chứng nhận

Người tiêu dùng Đức ngày càng nhận thức rõ về vấn đề chặt đốn gỗ bất hợp pháp và không bền vững ở các nước nhiệt đới. Điều này dẫn đến nhu cầu ngày càng tăng đối với các sản phẩm gỗ có chứng nhận. Ở Đức, cả 2 hệ thống PEFC (the Programme for Endorsement of Forest Certification) và chứng nhận FSC đều rất phổ biến.

Nhu cầu đối với sản phẩm gỗ đạt chứng nhận bị ảnh hưởng mạnh bởi các ông chủ rừng ở thị trường nội địa của Đức, là những người đã hình thành nhóm vận động chính trị hành lang chủ chốt đi tiên phong trong việc phát triển chương trình PEFC (Programme for Endorsement of Forest Certification). Chứng chỉ PEFC được sự ủng hộ chính trị mạnh của Bộ Môi trường của Liên bang Đức và, trong tháng 3/2007, Chính quyền liên bang Đức đã triển khai quy trình phối hợp thu mua và hướng dẫn tiêu dùng đối với việc mua bán sản phẩm gỗ và các sản phẩm từ gỗ từ các nguồn hợp pháp và bền vững. Chính sách thu mua chấp nhận chứng chỉ FSC và PEFC như là 1 bằng chứng về tính hợp pháp và bền vững (Forestry and Development, 2007).

Phân khúc thị trường

Thị trường gỗ của Đức được phân chia thành các ngành sau đây: ngành công nghiệp đóng gói, ngành gỗ gia dụng, ngành biển, công trình xây dựng dân dụng, và bán lẻ (thị trường DIY và các nơi bán dụng cụ làm vườn). Nhu cầu tiêu dùng gỗ ở Đức quan hệ mật thiết với phát triển ngành xây dựng và đồ gỗ gia dụng. Điều này cũng đúng với hầu hết các nước EU, ngành xây dựng dân dụng là 1 trong những phân khúc thị trường quan trọng nhất đối với sản phẩm gỗ và sản phẩm từ gỗ và chiếm thị phần lớn về nhu cầu về gỗ. Tuy nhiên, không thể biết được tỷ lệ % chính xác.

Ở cấp độ thị trường EU, thị trường DIY nhìn chung không quan trọng lắm; tuy nhiên, phân khúc thị trường này đóng vai trò rất quan trọng tại thị trường Đức, là 1 trong những thị trường DIY lớn nhất EU. Các cửa hiệu phân phối lớn, vốn thuộc về các nhà điều hành chuỗi cửa hàng, chiếm khoảng 1/2 doanh số của toàn bộ thị trường này. Cấu trúc thị trường là tiêu biểu của các chuỗi trung tâm- kinh doanh sân vườn liên kết lại với nhau thành những nơi bán hàng xây dựng lớn hơn. Ví dụ, 'Obigarten' được liên kết tạo thành chuỗi 'Obi' lớn hơn. Sự phát triển của các kho hàng DIY có thể do các chiến dịch cắt giảm chi phí trên diện rộng, và kết quả là đã giảm được giá bán đối với nhiều mặt hàng. Các khách hàng Đức cũng đánh giá cao việc sắp hàng hóa theo loại, các khu vực đậu xe bên ngoài trung tâm thành phố thuận tiện và sự thuận lợi để tìm thấy hầu hết các món hàng được bày bán tại các siêu cửa hàng dưới cùng 1 mái nhà (Euromonitor, 2006). Để biết thêm thông tin về phân khúc thị trường, vui lòng tham khảo tại bảng khảo sát của CBI.

Xu hướng tiêu dùng

- Chi nhánh Đức của FSC, cũng như nhiều nguồn trong ngành khác dự báo thị phần sản phẩm gỗ đạt chứng chỉ FSC vốn còn nhỏ sẽ được mở rộng, do gỗ nhiệt đới đạt chứng chỉ ngày càng trở nên phổ biến đối với người tiêu dùng Đức. Nhiều nguồn trong ngành nhận định rằng thị phần gỗ nhiệt đới đạt chứng chỉ FSC còn nhỏ không phải do yếu tố thiếu nhu cầu tiêu dùng mà do khó khăn trong việc cung ứng. Tuy nhiên, những khó khăn và biến động trong việc cung ứng gỗ nhiệt đới chỉ ảnh hưởng nhỏ đến thị trường nội địa, vì nhu cầu đối với gỗ nhiệt đới còn tương đối nhỏ. Gỗ nhiệt đới đạt chứng chỉ là 1 sản phẩm rất hấp dẫn ở thị trường Đức dù rằng loại gỗ này không được nhận thức như 1 sản phẩm thay thế cho các sản phẩm nội địa.
- Nhu cầu tiêu dùng đối với sản phẩm gỗ có chứng chỉ FSC của thị trường DIY ngày càng gia tăng. Sự phát triển này được ghi nhận trước tiên là đối với các vật dụng sân vườn nhưng hiện nay cũng đã được nhận thấy đối với các sản phẩm gỗ khác.
- Trong những năm gần đây, có 1 sự thay đổi chung về thị hiếu tiêu dùng từ gỗ Mahogany sẫm màu sang loại gỗ nhạt màu hơn tại Đức, chủ yếu là gỗ sồi và các loại gỗ cứng ôn đới khác – ngoài các loại gỗ mềm (Liên đoàn Thương mại Gỗ, báo cáo thị trường Đức).
- Nhu cầu đối với kệ hàng gỗ (pallet) dự đoán sẽ gia tăng trong những năm tới, mặc dù khủng hoảng kinh tế. Dự báo Đức sẽ mở rộng sản xuất nội địa, cũng như sẽ gia tăng nhập khẩu để bảo đảm cho nhu cầu tiêu thụ trong nước (PRLog, 2009).
- Theo các nguồn thông tin trong ngành, nhu cầu sử dụng các loại gỗ nhiệt đới hiện nay chủ yếu là jatobá, và loại khác là ipê và teak, chủ yếu dùng cho đóng sản tàu, khung bao cửa sổ và gỗ làm vườn.

Sản xuất

Ủy ban Châu Âu về các ngành công nghiệp rừng (F-BI) công nhận các ngành công nghiệp liên quan đến rừng gồm các ngành sau đây: trồng rừng, gia công đồ gỗ, sản xuất giấy và bột giấy và các hoạt động khác có liên quan (giấy và bìa cứng, in ấn).

Rừng

Là 1 phần trong quy trình sản xuất, rừng là khâu đầu tiên của chuỗi sản xuất. Vì vậy, quản lý rừng bền vững là yêu cầu cần thiết để cung cấp các nguồn tài nguyên cần thiết cho các ngành công nghiệp. Trong năm 2007, Đức có khoảng 11 triệu hectares rừng, rất lớn khi so với các nước EU khác. Trong năm 2007, Đức có khoảng 354 ngàn hectares rừng trồng đạt chứng chỉ FSC. Những người sở hữu các khu rừng ở Đức cho biết chi phí để trồng gỗ cứng đạt chứng chỉ FSC rất tốn kém, giá bán có lời chỉ trong khoảng 5%. Vì vậy, nhiều nhà trồng rừng ở Đức đã thương mại hóa gỗ đạt chương trình PEFC, vì họ tin rằng gỗ đạt chứng chỉ FSC không có hiệu quả kinh tế. Quy định của PEFC ít khắt khe hơn, vì vậy chứng chỉ này đòi hỏi đầu tư ít hơn. Trong năm 2007, Đức trồng xấp xỉ 7.186 ngàn hectares rừng đạt chứng nhận PEFC.

Ngành công nghiệp chế biến gỗ

Các hoạt động sơ cấp trong ngành gia công chế biến đồ gỗ được phân chia thành gỗ tròn, cưa xẻ gỗ và ván gỗ. Tuy nhiên, cần lưu ý là gỗ tròn không liên quan đến cuộc khảo sát này. Các hoạt động thứ cấp là chế biến đồ gỗ, làm mộc và bao bì đóng gói. Đôi khi ngành đồ gỗ gia dụng cũng được bao gồm trong đó, tuy nhiên ngành chế biến gỗ “đơn thuần” không bao gồm sản xuất đồ gỗ gia dụng. Ngành này được đại diện ở cấp độ châu Âu và quốc tế bởi CEI-Bois, Liên minh các ngành công nghiệp chế biến gỗ châu Âu. Ở Đức, đại diện cho ngành này là Hauptverband der Deutschen Holz und Kunststoffverarbeitung e.V (HDH).

Đức là nhà sản xuất lớn nhất mặt hàng gỗ và sản phẩm từ gỗ của EU, chiếm khoảng 23% tổng sản xuất của EU trong năm 2007. Trong năm đó, Đức sản xuất khoảng 66 triệu m³, tăng trung bình hàng năm khoảng 6,4% so với năm 2003. Gỗ dán là ngành duy nhất có lượng sản xuất giảm trong nhóm này. Tuy nhiên gỗ dán là nhóm sản phẩm duy nhất mà Đức không phải là nhà sản xuất lớn nhất EU. Sản xuất gỗ xẻ có mức tăng cao nhất trong suốt thời kỳ khảo sát, tăng trung bình 9,4% hàng năm. Sản xuất ván sợi ép cũng tăng khoảng 7,3% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát.

Bảng 3 - Sản xuất gỗ và các sản phẩm gỗ chọn lọc ở Đức 2003-2007

ĐVT 1.000 m³

Sản phẩm	2003	2004	2005	2006	2007	Thay đổi hàng năm	Thị phần SX ở EU
Gỗ xẻ	17.596	19.538	21.931	24.420	25.170	9,4%	22%
Panen gỗ*	14.650	16.350	17.092	17.400	17.791	5,0%	27%
Ván lạng	392	392	392	392	392	0,0%	26%
Ván dăm	9.312	10.617	10.925	10.840	10.928	4,1%	25%
Ván sợi ép	4701	5058	5539	5933	6242	7,3%	36%
Gỗ dán	245	283	236	235	229	-1,7%	5,1%
Giấy và bìa	19.310	20.391	21.679	22.656	23.172	4,7%	23%
Tổng	51.556	56.279	60.702	64.476	66.133	6,4%	23%

Nguồn: ITTO, *Timber Annual Review (2007)*; UNECE, *Timber Database (2007)*

* Số liệu Panen gỗ được tổng hợp từ 4 sản phẩm phụ.

Trong năm 2006, doanh số ngành gỗ của Đức đã tăng 9,5% - đạt 18,9 tỷ € – nhờ vào giá xuất khẩu và giá tăng trong ngành đồ gỗ gia dụng (Global Wood Trade Network). Cùng với ngành đồ gỗ gia dụng, các nhánh quan trọng nhất khác của ngành công nghiệp chế biến gỗ của Đức là lĩnh vực lân cận xây dựng (từ cửa sổ đến các cấu kiện xây dựng tiền chế), ngành công nghiệp dựa trên gỗ (từ ván dăm đến ván ép, gỗ dán) và các dòng sản phẩm đặc biệt “khác”, như ngành sản xuất đàn piano.

Công nghiệp đồ gỗ gia dụng là ngành phụ quan trọng nhất. Doanh số sản xuất hàng đồ gỗ gia dụng lên tới 19,8 tỷ € trong năm 2006, giảm 2,1% so với cùng kỳ năm trước. Tuy nhiên, doanh số của ngành đồ gỗ gia dụng được dự báo sẽ tăng 5% trong năm 2007. Đức vẫn là nước sản xuất lớn nhất và có thị trường đồ gỗ gia dụng lớn nhất tại EU (Theo Hệ thống Thương Mại gỗ toàn cầu - Global Wood Trade Network). Hạn ngạch xuất khẩu về ngành đồ gỗ gia dụng của Đức là 32% trong 2006, so với 29% trong cùng kỳ năm trước. Tổng doanh số ngành chế biến gỗ và đồ gỗ gia dụng của Đức là khoảng 37 tỷ € trong 2006 (HDH). Ngoại trừ đồ gia dụng, HDH dự báo doanh số ngành chế biến gỗ của Đức tăng 9% trong năm 2007 (theo Global

World Trade Network). Lưu ý rằng các con số này không thể dùng để so sánh với dữ liệu về tiêu thụ, vì có khác biệt về các nhóm sản phẩm.

Các đối thủ cần quan tâm

- Gelo Timber Industries - <http://www.gelo.de> – công ty có nhà máy xẻ gỗ và chế biến gỗ đạt chứng nhận PEFC.
- Wagener Sawmill - <http://www.holz-wagener.de> – công ty có nhà máy xẻ gỗ cứng, chế biến gỗ đạt chứng chỉ FSC và là nhà bán buôn.
- Elka Holzwerke Lud - <http://www.elka-holzwerke.de> – nhà máy xẻ gỗ mềm đạt chứng nhận PEFC.
- Eutermoser & Poitner - <http://www.eutermoser.com> – nhà máy xẻ gỗ cứng (chỉ có website tiếng Đức).
- Heinrich Schellinger - <http://www.schellinger-laubholz.de> - nhà máy xẻ gỗ cứng (chỉ có website tiếng Đức).

Các nhà sản xuất và xuất khẩu được đề cập ở trên là những đối thủ cạnh tranh tiềm năng với các nhà cung ứng từ các nước đang phát triển. Tuy nhiên, các công ty này đồng thời cũng là các nhà nhập khẩu tiềm năng về các loại gỗ nhiệt đới, vì vậy đây là 1 kênh thương mại tiềm năng đối với các nhà cung ứng từ các nước đang phát triển muốn xâm nhập thị trường Đức. Tùy thuộc vào sản phẩm cung ứng, các công ty có thể là đối thủ cạnh tranh, người mua hàng hoặc có thể hoạt động tích cực trong các kênh thương mại/ngành công nghiệp hoàn toàn khác biệt. Vui lòng tham khảo chương 2 về danh sách các đối tác cần quan tâm trong thị trường gỗ ở Đức.

Xu hướng sản xuất

- Do Đức là nhà sản xuất gỗ xẻ lớn nhất EU, nhiều dự án đầu tư đã được dự định liên quan đến các nhà máy xẻ gỗ và chế biến bột giấy ở đây trong tương lai gần (Sveaskog, 2006), nh7 được phản ánh trong gia tăng sản xuất gỗ xẻ trong suốt thời kỳ khảo sát.
- Theo truyền thống, Đức là nhà sản xuất mặt hàng ván lạng nổi bật trên thế giới. Tuy nhiên, tầm ảnh hưởng của Đức đang giảm dần trong những năm gần đây, khi mà các nhà máy sản xuất ván lạng chuyển hoạt động sang các nước Đông Âu, phản ứng lại với sự thay đổi của các khách hàng lớn trong ngành đồ gỗ gia dụng và do các thuận lợi về chi phí.
- Phần lớn gỗ cứng nhiệt đới nhập khẩu vào Đức được dùng cho ngành đồ gỗ gia dụng. Ngành này đang ngày càng được củng cố vững vàng trước sự suy thoái kinh tế kéo dài mà Đức đã phải trải qua trong những năm gần đây, kết hợp với mức độ cạnh tranh gia tăng từ các nước Đông Âu và Đông Á. Một số lượng đáng kể các công ty đồ gỗ của Đức đã chuyển các nhà máy sản xuất sang các nước Đông Âu, đặc biệt là chuyển sang Ba Lan (Liên đoàn Thương mại Gỗ, Thị trường gỗ quốc tế đang thay đổi – Báo cáo thị trường Đức, 2005).
- Các nhà sản xuất của Đức chuyển sang sử dụng gỗ đạt chứng nhận PEFC, vì các quy định đối với sản xuất theo chứng nhận PEFC ít khắt khe hơn so với chứng nhận FSC.

Cơ hội và thách thức

- +/- Đức là thị trường lớn nhất EU về mặt hàng gỗ và các sản phẩm liên quan đến gỗ, và nhu cầu tiêu dùng gỗ đã gia tăng trong suốt thời kỳ khảo sát. Tuy nhiên, đây cũng là nước sản xuất gỗ lớn nhất EU và mức sản xuất cũng đã gia tăng.
- +/- Đức là một thị trường lớn, đặc biệt đối với sản phẩm gỗ xẻ, và mức tiêu thụ đối với nhóm sản phẩm này cũng tăng mạnh trong suốt thời kỳ khảo sát, khi so với các thị trường hàng đầu khác. Tuy nhiên, Đức cũng là nhà sản xuất mặt hàng gỗ xẻ lớn nhất EU.
- +/- Nhiều nguồn tin trong ngành của Đức nhận định thị trường Đức được định hướng theo chất lượng cao. Thị trường Đức có thể là thị trường đáng quan tâm của các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển, chỉ khi họ có thể cung ứng nguồn hàng gỗ nhiệt đới chất lượng cao, sản xuất bền vững.
- +/- Khủng hoảng kinh tế đã ảnh hưởng tiêu cực đến nhu cầu gỗ ở Đức, đặc biệt đối với ngành xây dựng/nhà ở. Tuy nhiên, phân khúc đồ gỗ gia dụng được dự báo sẽ vẫn tăng trưởng tốt vì người Đức có xu hướng chi tiêu nhiều hơn cho nhà cửa của mình vào những lúc suy thoái kinh tế.
- +/- Mặc dù Đức là thị trường lớn nhất EU về mặt hàng gỗ, nhưng Đức chỉ đứng vị trí thứ 6 Châu Âu về tiêu thụ gỗ nhiệt đới. Hơn nữa, mức tiêu thụ gỗ nhiệt đới đã bị sụt giảm trong suốt thời kỳ khảo sát. Tuy nhiên, nhóm sản phẩm đáng lưu ý có thể là gỗ xẻ nhiệt đới, vì nhu cầu đang tăng lên.
- +/- Đức hiện nay thiếu lượng gỗ cứng nhiệt đới. Vì vậy, nước này đang giảm thuế đối với sản phẩm gỗ nhiệt

đổi nhập khẩu vào thị trường này. Trong sáu tháng đầu năm 2007, chính phủ Đức đã miễn thuế cho các nhà sản xuất mặt hàng gỗ dán.

+/- Đối với gỗ đạt chứng chỉ FSC, Đức vẫn là 1 thị trường nhỏ, vì hầu như chỉ tập trung vào chứng nhận PEFC. Tuy nhiên, nhu cầu về gỗ đạt chứng chỉ FSC sẽ gia tăng.

Các nhà xuất khẩu nên lưu ý rằng cùng 1 xu hướng, đó có thể là cơ hội cho nhà xuất khẩu này nhưng lại là thách thức đối với 1 nhà xuất khẩu khác.

Các nguồn thông tin hữu ích

- Thông tin về thị trường gỗ ở Đức và hệ thống cửa hàng khác nhau - <http://www.infoholz.de> (website tiếng Đức).
- FSC Arbeitsgruppe Deutschland e.V, the German affiliate of FSC International: <http://www.fsc-deutschland.de/> (chỉ có tiếng Đức).
- ZMP, Cơ quan Thông tin thị trường nông sản - <http://www.zmp.de/agrarmarkt/holz.asp> (chỉ có tiếng Đức).

2. Các kênh thương mại xâm nhập thị trường

Các kênh thương mại

Các kênh thương mại không khác biệt nhiều so với các nước khác trong khối EU. Kênh thương mại của Đức giống với các nước ở khu vực Bắc Âu. Xem thêm bản khảo sát của CBI về thị trường EU để biết thêm thông tin chi tiết về kênh thương mại về mặt hàng gỗ của EU và những khác biệt giữa các nước ở khu vực Bắc Âu và Nam Âu.

Các cảng chính nhập gỗ của Đức nằm ở Hamburg và Bremen. Kênh thương mại quan trọng nhất đối với các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển để xâm nhập thị trường Đức là thông qua các đại diện bán hàng, các nhà nhập khẩu/thương mại và các nhà nhập khẩu/chế biến. Quá trình buôn bán sản phẩm gỗ được tiến hành trực tiếp giữa nhà sản xuất/xuất khẩu với các nhà nhập khẩu/phân phối. Để biết thêm thông tin về các kênh thương mại này và các vấn đề có liên quan đến các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển, vui lòng tham khảo Chương 3 trong bản khảo sát của CBI 'The timber and timber products market in the EU'.

Nên lưu ý là thị trường Đức có cấu trúc dày đặc. Một số nguồn trong ngành tin rằng nước ngoài rất khó tham gia vào thị trường này. Hơn nữa, cũng nên lưu ý là thị trường xây dựng chỉ do 1 vài nhà bán buôn gỗ thống trị.

Một xu hướng tương đối mới nhưng hiện đang phát triển là các nhà máy chế biến hay các nhà tiêu dùng gỗ lớn khác đang nghiên cứu khả năng sản xuất gỗ của chính họ tại các nước cung ứng nguyên liệu. Một ví dụ là Tập đoàn gỗ nhiệt đới Feldmeyer - <http://www.tt-timber.com> - là 1 trong số các nhà sản xuất gỗ hàng đầu ở Congo Brazzaville, đang phân phối gỗ ở Đức thông qua chính tổ chức của mình.

Chứng nhận

Các nhà nhập khẩu, các đơn vị cưa xẻ gỗ và bán lẻ khu vực Bắc Âu nói chung hiện đang mở rộng cho các nhà cung ứng mới nhiều hơn so với đối tác của họ thuộc khu vực Nam Âu, chỉ cần có liên quan đến sản phẩm gỗ đạt chứng nhận FSC. Nhu cầu đối với gỗ đạt chứng nhận FSC hiện đang nhiều hơn so với lượng cung ứng. Vì vậy, cơ hội dành cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển là rất lớn. Khi buôn bán với các công ty Đức, các tiêu chí cần đáp ứng đó là cách tiếp cận kinh doanh chuyên nghiệp cao, giao tiếp rõ ràng, hoàn thành các trách nhiệm, giao hàng đúng chất lượng đã cam kết và đúng hẹn, theo đúng các thông số do người mua hàng yêu cầu. Đáp ứng theo các quy định và tiêu chuẩn quốc tế là 1 trong những yếu tố hết sức quan trọng.

Điều quan trọng cần lưu ý đó là yêu cầu về các sản phẩm đạt chứng nhận không dành cho tất cả các nhóm sản phẩm. Vì vậy, bạn cần phải xác định khi nào thì sản phẩm của bạn cần phải đạt chứng nhận và khi nào thì không cần. Ví dụ, thực sự không cần thiết và không có lợi khi trồng cây đạt chứng chỉ FSC để xâm nhập thị trường giấy của Đức. Mặt khác, chứng nhận gỗ xẻ nhiệt đới là do thị trường yêu cầu.

Các cửa hàng bán lẻ và DIY

Thị trường DIY của Đức là thị trường lớn nhất EU nhưng lại phân bổ vô cùng rời rạc khi so sánh với các thị trường DIY khác, ví dụ như với nước Anh. Điều này dẫn đến sự cạnh tranh tai hại và chiến tranh về giá (Euromonitor, 2007). Các cửa hàng bán lẻ DIY hàng đầu ở Đức là Obi, Hornbach và Max Bahr (vừa tiếp quản Praktiker).

Các cửa hàng lớn - thuộc các nhà điều hành chuỗi cửa hàng - đã chiếm khoảng một nửa doanh số toàn thị trường. Trong suốt thời kỳ khảo sát, kênh phân phối này đã có thể gia tăng phần đóng góp trong giá trị doanh số bán hàng chủ yếu chiếm được từ các cửa hàng nhỏ hơn, đặc biệt là các cửa hàng DIY độc lập.

Các đối tác cần quan tâm dành cho các nhà xuất khẩu từ các nước đang phát triển:**Các công ty thương mại**

- Barths Hamburg - <http://www.barths-hamburg.com> – nhập khẩu và phân phối đa dạng các sản phẩm; gỗ mềm cũng như gỗ cứng, gỗ nhiệt đới cũng như các loại gỗ ôn đới. Đây là 1 trong những công ty thương mại về đồ gỗ lâu đời nhất của Đức..
- Klenk Holz AG - <http://www.klenk.de> – nhà nhập khẩu, sản xuất, phân phối nhiều loại gỗ khác nhau. Đây là công ty xẻ gỗ lớn nhất của Đức và là công ty lớn thuộc 5 công ty hàng đầu của Châu Âu.
- Bayou - <http://www.bayou-holz.de> – nhập khẩu và phân phối các sản phẩm gỗ.
- Pollmeier - <http://www.pollmeier.com> – là 1 trong những công ty xẻ gỗ lớn nhất Châu Âu.
- Hamberger Industrierwerke GmbH - <http://www.hamberger.com> – công ty hàng đầu trong thị trường ván sàn ở Đức.
- Adolf Münchinger - <http://www.muenchinger-holz.de> – nhà nhập khẩu gỗ chất lượng cao.
- Derboben Holzimport - <http://www.derboben.de> – công ty thương mại về sản phẩm gỗ và bán thành phẩm tất cả các loại gỗ
- Ekki Hartholz - <http://www.hartholz.de> – inha nhập khẩu gỗ cứng
- Fritz Offermann - <http://www.fof.de> – nhà nhập khẩu gỗ
- Gusco Handel - <http://www.gusco.de> – đại lý cho các nhà cung ứng gỗ, bột giấy, giấy và nguyên liệu đóng gói
- Holz Schnettler Soest - <http://www.hss-online.de> – nhà thương mại và bán buôn các sản phẩm gỗ
- Holz Wagener - <http://www.holz-wagener.de> – công ty thương mại về gỗ
- Ick Holzimport - <http://www.terminal.ick-holzimport.de> – nhà nhập khẩu gỗ
- Jacob Jürgensen GmbH - <http://www.juergensen.de> – công ty thương mại hàng đầu về gỗ
- Konrad Berger GmbH & Co. KG - <http://www.konrad-berger.de/index.html> - nhà thương mại và bán buôn gỗ
- KS Schlüter - <http://www.ks-schlueter.de> – nhà thương mại gỗ
- La Madera - <http://www.lamadera.de> – nhà nhập khẩu gỗ cứng
- Mihring Group - <http://www.moehring-group.com/en/> - chuyên về gỗ cứng
- Teakholz-Land - <http://www.teakholzland.de> – chuyên về gỗ tếch
- Theodor Nagel - <http://www.theodor-nagel.com> – nhà thương mại và nhà máy xẻ gỗ
- Wood Link - <http://www.woodlink.info> – nhà cung cấp gỗ cho thị trường Đức

Cửa hàng bán lẻ và DIY

Cần lưu ý rằng các chuỗi cửa hàng DIY của Đức thường mua hàng thông qua các nhà bán buôn hoặc các đại lý mua hàng. Do thị trường không minh bạch, thông tin về những nhà cung ứng mà họ đang giao dịch làm ăn có thể nhận được thông qua các chuỗi cửa hàng này. Các kênh bán lẻ/DIY quan trọng nhất về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ ở Đức gồm có:

- Obi - <http://www.obi.de> – thương hiệu hàng đầu ở Đức và Châu Âu các cao ốc và cửa hàng DIY. Tính đến thời điểm này, công ty nhượng quyền của OBI đạt xấp xỉ 300 cửa hiệu ở Đức
- Hornbach Holding AG. - <http://www.hornbach-holding.de> – nguyên tắc hoạt động của tập đoàn là kinh doanh DIY, các sản phẩm xây dựng và làm vườn thông qua các cửa hàng bán lẻ ở Đức (và Châu Âu). Công ty hoạt động thông qua 2 phân khúc: Bán lẻ và Bất động sản. Phân khúc bán lẻ bao gồm hệ thống cửa hàng DIY gồm nhà vườn, chuyên gia về nhà vườn và cửa hàng của nhà buôn merchant's outlets - <http://www.hornbach.com>.
- Max Bahr chain (77 cửa hàng) - <http://www.maxbah r.de> – thời gian gần đây đã đạt được chuỗi cửa hàng DIY

- Praktiker - <http://www.praktiker.de>.
- Bauhaus - <http://www.bauhaus.info> – chuyên gia về mọi thứ cho hội thảo, nội thất và ngoài vườn.
- Pflaiderer - <http://www.pflaiderer.com> – nhà sản xuất thanh pano từ gỗ.

Cơ cấu giá

Rất khó đề cập 1 cách tổng quan về những mức biên lợi nhuận khác nhau áp dụng cho các kênh thương mại khác nhau, vì biên lợi nhuận phụ thuộc vào giống loại, số lượng, chất lượng và giai đoạn của quá trình chế biến. Cũng như do chi phí vận chuyển khác nhau, phụ thuộc vào nước xuất xứ và điểm đến, gần các khu trồng rừng và khoảng cách từ nhà máy cưa xẻ gỗ đến cảng, khối lượng chuyển hàng, giá nhiên liệu, v.v.... Nói chung, giá gỗ đến tay người tiêu dùng cuối cùng (chẳng hạn như DIY, các nhà bán buôn và các trung tâm dịch vụ sân vườn) không có khác biệt nhiều giữa các nước trong EU

Giá ở các chuỗi cửa hàng DIY có thể là mức chỉ thị giá cả mà các nhà bán buôn sẵn sàng chi trả. Theo quy luật chung, bạn nên chào sản phẩm với giá không cao hơn 40% so với giá bán lẻ. Nói chung, với những nhà nhập khẩu ở Đức, giống như ở nước Anh, luôn đòi hỏi sản phẩm chất lượng cao và vì vậy giá cũng cao hơn.

Theo bảng số liệu 4, các nhà nhập khẩu châu Âu tạo ra mức chênh lệch giá cao nhất. Các nhà môi giới và trung gian có thể đến từ các nước xuất xứ hoặc mang quốc tịch châu Âu. Về trường hợp gỗ đạt chứng chỉ FSC, các nhà môi giới/đại lý chủ yếu là người châu Âu, do chứng chỉ FSC vẫn còn mới mẻ với các nước đang phát triển.

Bảng 4 - Lợi nhuận trung bình trên mỗi kênh thương mại

Các kênh thương mại	Lợi nhuận trung bình
Sản xuất gỗ	± 20%
Chế biến gỗ	± 20%
Các nhà môi giới/đại lý	± 20%
Các nhà nhập khẩu, bán buôn, phân phối	± 40%
Hoàn thiện gỗ (đồ mộc, đồ gia dụng)	± 20%
DIY và bán lẻ	± 5-15%

Nguồn: ProFound – Advisers in Development, phối hợp với các chuyên gia tư vấn.

Lợi nhuận thể hiện ở mỗi kênh thương mại có liên quan đến giá trị tăng thêm ở tại 1 điểm đặc biệt của kênh phân phối đó. Lưu ý rằng những lợi nhuận này không thể hiện cơ cấu giá của sản phẩm cuối cùng. Biên lợi nhuận liên quan đến chế biến gỗ (20%) có thể áp dụng đối với giá gốc của sản phẩm tại cửa rừng - Forest Gate. Các sản phẩm ngay tại cửa rừng thường là gỗ tròn chưa qua xử lý chế biến, và giá ngay tại cửa rừng do thị trường quyết định, thay đổi hàng ngày và tùy thuộc vào loại gỗ.

Lợi nhuận trong cuộc khảo sát này thể hiện cho mỗi kênh thương mại. Theo bảng báo giá chi tiết, các chuyên gia ngành hàng thường khuyên cần tham khảo ý kiến của các đấu thủ hoạt động trong từng giai đoạn cụ thể của chuỗi giá trị.

Lựa chọn đối tác kinh doanh phù hợp

Có 1 xu hướng ngày càng tăng trong ngành thương mại gỗ là hướng đến hoạt động thu mua trực tuyến sản phẩm gỗ và các sản phẩm từ gỗ (thương mại điện tử). Việc sử dụng internet sẽ làm giảm nhiều liên kết trong chuỗi thương mại, cắt giảm được chi phí giao dịch và tăng hiệu quả

Dữ liệu công ty trực tuyến để tìm kiếm các công ty hoạt động trong ngành gỗ và các sản phẩm từ gỗ gồm có:

- Europages - <http://www.europages.com> – là 1 trang web danh bạ trực tuyến, với thông tin của toàn bộ EU. Đồ gỗ và nội thất là 1 nhóm sản phẩm riêng biệt và cũng có thông tin liên quan đến thị trường Đức.
- German Timber - <http://www.germantimber.com> – công ty kinh doanh trực tuyến
- Ngoài ra, Liên đoàn gỗ thanh Châu Âu -the European Panel Federation - <http://www.europanel.org> – cũng là công ty chuyên cung cấp danh bạ các công ty chuyên ngành.
- Gesamtverband Holzhandel e.V. - <http://www.bdholz.de> – là nguồn tìm kiếm thông tin hữu ích để tìm kiếm đối tác thương mại ở Đức. Trang web bao gồm dữ liệu các công ty xuất khẩu và nhập khẩu của Đức.

- Local Global - <http://www.localglobal.de> – là trang web chuyên kết nối kinh doanh ở Đức.
- FSC Arbeitsgruppe Deutschland e.V - <http://www.fsc-deutschland.de> – trang web cung cấp tổng quan các công ty nhập khẩu và cung ứng các loại gỗ cứng và gỗ mềm nhiệt đới đạt chứng chỉ FSC. Trang web cũng nêu tổng quan về các loại gỗ nếu có yêu cầu.

3. Thương mại: nhập khẩu và xuất khẩu

Nhập khẩu

Tổng nhập khẩu

Đức là thị trường lớn thứ 2, sau nước Anh, về nhập khẩu gỗ và các sản phẩm gỗ, chiếm khoảng 12% tổng nhập khẩu của EU trong năm 2007. Giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, nhập khẩu gỗ của Đức tăng trung bình 3,9% hàng năm về giá trị, nhưng lại sụt giảm 0,3% hàng năm về khối lượng, đạt tổng cộng khoảng 3,6 tỷ euro / 9,2 triệu tấn trong năm 2007. Tính ổn định trong lượng nhập khẩu trùng hợp với gia tăng tương ứng về mức tiêu thụ và sản xuất.

Các nước đang phát triển chiếm khoảng 16% tổng nhập khẩu vào Đức, thấp hơn mức nhập khẩu trung bình của EU (20%). Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nước đang phát triển hiện đang tăng trưởng mạnh trong tổng nhập khẩu (tăng +11% hàng năm) về giá trị. Đức nhập gỗ từ nhiều quốc gia khác nhau. 2/3 nguồn cung nhập khẩu là từ các nước EU khác, đáng kể là Áo, là nước chiếm khoảng 16% thị phần. Bên cạnh đó, nhập khẩu từ Nga, nước cung ứng lớn thứ 2, cũng tăng đáng kể, trung bình khoảng 23% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Trung Quốc cũng tăng mạnh, trung bình khoảng 53% trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Indonesia, Brazil và Malaysia cũng tăng mạnh.

Nhập khẩu theo nhóm sản phẩm

Tổng nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ của Đức chủ yếu là gỗ panen (46%), kế đến là gỗ xẻ (30%), đồ gỗ trong xây dựng (17%), chỉ gỗ (5,6%), khung gỗ (1,4%) và gỗ được làm cứng (0,2%). Nhập khẩu sản phẩm gỗ được làm cứng, đồ gỗ trong xây dựng và ván lạng sụt giảm trong suốt thời kỳ khảo sát, trong khi nhập khẩu các nhóm sản phẩm khác lại tăng. Nhóm sản phẩm tăng mạnh nhất là ván sợi ép với tỷ lệ tăng trung bình hàng năm khoảng 14% trong suốt thời kỳ khảo sát.

Bảng 5 - Các nhà cung ứng hàng đầu vào thị trường Đức 2003 - 2007, ĐVT: % về giá trị

Sản phẩm	2003 Triệu €	2005 Triệu €	2007 Triệu €	Nguồn	Thị phần%	Các nước cung ứng hàng đầu 2007 Thị phần %
Tổng gỗ và sản phẩm gỗ	2,303	2,270	2,414	Thuộc EU	66%	Áo (16%), Phần lan (7,0%), Ba Lan (5,8%), Bỉ (5,0%), Thụy Điển (4,7%)
	432	470	648	Ngoài EU trừ DC	18%	Nga (7,6%), Thụy Sĩ (5,7%), USA (2,6%), Canada (1,0%), Na Uy (0,5%)
	377	417	570	Các nước đang phát triển	16%	Trung Quốc (4,0%), Indonesia (2,6%), Brazil (2,2%), Ukraine (1,5%), Malaysia (1,1%), Belarus (0,8%), Ghana (0,5%), Cameroon (0,5%), Bosnia and Herzegovina (0,5%), Croatia (0,5%)
Panen gỗ	831	937	1,104	Thuộc EU	66%	Áo (17%), Phần Lan (9,0%), Pháp (8,3%), Bỉ (7,3%), Italy (5,4%)
	220	237	323	Ngoài EU trừ DC	19%	Thụy Sĩ (11%), Nga (4,8%), USA (3,2%), Canada (0,2%), Na Uy (0,2%)
	139	148	234	Các nước đang phát triển	14%	Trung Quốc (5,6%), Brazil (4,1%), Indonesia (1,5%), Ukraine (0,8%), Bờ Biển Ngà (0,6%), Belarus (0,4%), Ghana (0,3%), Chile (0,2%), Malaysia (0,1%), Croatia (0,1%)

Gỗ xẻ	603	624	648	Thuộc EU	60%	Thụy Điển (12%), Áo (11%), Phần Lan (8,5%), Cộng Hòa Séc (6,0%), Ba Lan (4,4%)
	171	194	278	Ngoài EU trừ DC	26%	Nga (17%), Hoa Kỳ (3,6%), Canada (2,9%), Na Uy (1,2%), Singapore (0,4%) Ukraine (3,3%),
	144	136	154	Các nước đang phát triển	14%	Malaysia (2,1), Belarus (1,7%), Cameroon (1,5%), Indonesia (1,1%), Ghana (1,1%), Trung Quốc (0,5%), Ivory Coast (0,4%), Brazil (0,3%), Bosnia and Herzegovina (0,3%)
Đồ gỗ trong xây dựng	696	531	493	Thuộc EU	78%	Áo (23%), Ba Lan (14%), Đan Mạch (12%), CH Séc (3,7%), Bỉ (2,7%)
	32	31	38	Ngoài EU trừ DC	6,0%	Thụy Sĩ (3,5%), Nga (1,5%), Singapore (0,4%), Canada (0,2%), USA (0,2%)
	58	74	101	Các nước đang phát triển		Indonesia (4,3%), Trung Quốc (2,9%), Malaysia (1,7%), Bosnia and Herzegovina (1,5%), Croatia (1,5%), Thái Lan (1,4%), Oman (0,8%), Ukraine (0,6%), Serbia (0,3%), Thổ Nhĩ Kỳ (0,3%)
Chỉ gỗ	133	134	136	Thuộc EU	67%	Thụy Điển (11%), Áo (9,4%), Ba Lan (8,5%), Hà Lan (8,5%), Đan Mạch (5,3%)
	5,7	6,8	7,9	Ngoài EU trừ DC	3,9%	Canada (1,1%), Singapore (0,9%), Nga (0,6%), USA (0,5%), Thụy Sĩ (0,3%)
	24	42	60	Các nước đang phát triển	30%	Indonesia (15%), Trung Quốc (3,7%), Brazil (3,3%), Malaysia (1,5%), Croatia (1,3%), Bosnia và Herzegovina (1,1%), Belarus (1,0%), Ghana (0,8%), Ukraine (0,7%), Paraguay (0,3%)
Khung gỗ	29	32	28	Thuộc EU	56%	Ba Lan (14%), Italy (12%), Hà Lan (9,5%), Bỉ (8,2%), CH Séc (5,5%)
	0,5	0,5	0,5	Ngoài EU trừ DC	1,0%	Hong Kong (0,4%), Thụy Sĩ (0,4%), USA (0,1%), Đài Loan (0,1%)
	13	17	21	Các nước đang phát triển	43%	Trung Quốc (39%), Thổ Nhĩ Kỳ (1,1%), Ấn Độ (0,8%), Thái Lan (0,7%), Brazil (0,2%), Ukraine (0,2%), Thổ Nhĩ Kỳ (0,2%), Indonesia (0,1%)
Gỗ được làm tăng độ cứng	11	13	6,2	Thuộc EU	91%	Bỉ (22%), Hà Lan (17%), Italy (14%), Áo (8,5%), Ba Lan (4,9%)
	2,4	0,5	0,4	Ngoài EU trừ DC	6,2%	Hoa Kỳ (5,7%), Thụy Sĩ (0,6%)
	0,6	0,6	0,2	Các nước đang phát triển	2,5%	Serbia (0,7%), Ấn Độ (0,4%), Croatia (0,4%), Indonesia (0,4%), Chile (0,3%), Georgia (0,2%), Belarus (0,1%)

Nguồn: Eurostat (2008)

DC: Các nước đang phát triển

Panen gỗ

Đức là nước nhập khẩu lớn nhất EU về mặt hàng panen gỗ, chiếm khoảng 15% tổng nhập khẩu của EU trong năm 2007, khi Đức nhập khẩu khoảng 1,7 tỷ euro / 2,6 triệu tấn gỗ thanh. Giai đoạn năm 2003 đến 2007, nhập khẩu tăng khoảng 8,7% hàng năm về giá trị và tăng 5,3% về số lượng. Nhập khẩu panen gỗ chủ yếu là gỗ dán (40%), tiếp đó là ván dăm (28%), ván sợi ép (18%) và ván lạng (14%). Ngoại trừ ván lạng, nhập khẩu các nhóm sản phẩm khác đều tăng.

Các nước đang phát triển chiếm khoảng 14% lượng nhập khẩu, thấp hơn mức trung bình của EU là 17%. Tuy nhiên, thị phần nhập khẩu vào Đức của các nước đang phát triển đã tăng trong suốt thời kỳ khảo sát, nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình 14% hàng năm. Đặc biệt nhập khẩu từ Trung Quốc tăng mạnh, khoảng 128% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Ngoài ra, nhập khẩu từ Brazil cũng tăng 5,9%, trong khi nhập khẩu từ Indonesia lại giảm 9,5% hàng năm giai đoạn 2003 đến 2007.

Nhóm sản phẩm đáng lưu ý nhất đối với các nước đang phát triển đó là gỗ dán (ván ép), là sản phẩm được nhập khẩu nhiều nhất trong nhóm hàng panen gỗ. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 29% tổng nhập khẩu sản phẩm gỗ dán, vẫn còn thấp hơn mức trung bình của EU (35%), nhưng thị phần đang tăng. Đặc biệt là nhập khẩu từ Trung Quốc tăng đáng kể. Ván lạng cũng là sản phẩm đáng quan tâm, vì nhập khẩu ván lạng từ các nước đang phát triển tăng khoảng 6,9%, trong khi nhập khẩu từ các nước trong khối EU và các nước khác ngoài khối EU lại sụt giảm. Các nước đang phát triển chiếm khoảng 17% tổng nhập khẩu của Đức đối với sản phẩm ván lạng, vẫn còn thấp hơn thị phần trung bình của EU là 29%. Bờ Biển Ngà là nước đang phát triển cung cấp nhiều nhất sản phẩm này cho thị trường Đức. Thị phần nhập khẩu các nước đang phát triển ở thị trường Đức về sản phẩm ván sợi ép và ván dăm là rất thấp

Gỗ xẻ

Đức là nhà nhập khẩu lớn thứ 4 của EU về sản phẩm gỗ xẻ, chiếm khoảng 8,9% nhập khẩu trong năm 2007. Giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, nhập khẩu tăng khoảng 4,2% trung bình hàng năm về giá trị, nhưng lại sụt giảm về số lượng với cùng tỷ lệ, đạt khoảng 1,1 tỷ € / 2,4 triệu tấn trong năm 2007.

Các nước đang phát triển chiếm khoảng 14% lượng nhập khẩu, thấp hơn mức trung bình của EU là 18%. Nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình 1,7% hàng năm, và nước đang phát triển dẫn đầu là Ukraine, với tỷ lệ nhập khẩu tăng khoảng 13% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Bên cạnh đó, nhập khẩu từ Malaysia tăng trung bình 11% hàng năm, trong khi nhập khẩu từ Belarus lại sụt giảm 24%. Nhập khẩu từ Cameroon và Indonesia lại tăng.

Đồ gỗ xây dựng

Trong năm 2007, Đức nhập khẩu khoảng 632 triệu euro / 356 ngàn tấn đồ gỗ xây dựng, là nước nhập khẩu lớn thứ 2 của EU đối với nhóm sản phẩm này. Giai đoạn năm 2003 đến 2007, nhập khẩu sụt giảm khoảng 5,3% hàng năm về giá trị và khoảng 6,8% về số lượng.

Các nước đang phát triển chiếm khoảng 16% lượng nhập khẩu, thấp hơn mức trung bình của EU là 22%. Tuy nhiên, nhập khẩu từ các nước đang phát triển đã tăng trung bình 15% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát, cho thấy thị phần nhập khẩu đang tăng trưởng. Indonesia là nước cung ứng lớn thứ 4 cho thị trường Đức đối với mặt hàng đồ gỗ xây dựng, nhập khẩu đã tăng khoảng 9,7% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Nhập khẩu từ Trung Quốc đã tăng khoảng 21% trong giai đoạn này.

Chỉ gỗ

Đức là nước nhập khẩu lớn thứ 4 EU về mặt hàng chỉ gỗ, nhập khẩu đạt khoảng 204 triệu euro / 190 ngàn tấn trong năm 2007, chiếm khoảng 11% tổng nhập khẩu toàn EU. Giai đoạn từ 2003 đến 2007, nhập khẩu tăng trung bình 5,8% hàng năm về giá trị và tăng 1,8% về số lượng.

Nước cung ứng sản phẩm chỉ gỗ lớn nhất cho thị trường Đức là Indonesia, với lượng nhập khẩu tăng khoảng 22% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Các nhà cung ứng mới nổi gồm có Trung Quốc và Brazil, với lượng nhập khẩu tăng tương ứng khoảng 51% và 110% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát. Tổng cộng các nước đang phát triển chiếm khoảng 30% nhập khẩu, và thị phần đã tăng nhanh trong suốt thời kỳ khảo sát, nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình 26% hàng năm. Tuy nhiên, thị phần của họ vẫn thấp hơn mức trung bình của EU là 46%.

Khung gỗ

Đức là nước nhập khẩu lớn nhất EU đối với sản phẩm khung gỗ, chiếm khoảng 18% tổng nhập khẩu của toàn EU về nhóm sản phẩm này trong năm 2007, khi Đức nhập khẩu khoảng 50 triệu euro / 23 ngàn tấn khung gỗ. Giai đoạn từ 2003 đến 2007, nhập khẩu đã tăng trung bình 4,2% hàng năm về giá trị và tăng khoảng 8,9% hàng năm về số lượng.

Các nước đang phát triển chiếm khoảng 43% lượng nhập khẩu, trong đó nhập khẩu từ Trung Quốc chiếm khoảng 39%. Giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, nhập khẩu từ các nước đang phát triển tăng trung bình 14% hàng năm, cho thấy thị phần đang tăng. Nhập khẩu từ Trung Quốc tăng khoảng 13% hàng năm, trong khi đó nhập khẩu từ các nước trong khối EU lại sụt giảm. Các nước cung ứng mới nổi gồm có Tunisia, Ấn Độ, Thái Lan và Brazil với tốc độ tăng trưởng mạnh.

Gỗ đã được làm cứng

Đức chỉ là nước nhập khẩu qui mô trung bình về mặt hàng gỗ đã được làm cứng, chiếm khoảng 5,6% tổng nhập khẩu EU đối với nhóm sản phẩm này. Giai đoạn từ năm 2003 đến 2007, nhập khẩu giảm trung bình 17% hàng năm về giá trị, và khoảng 12% về số lượng, đạt 6,8 triệu € / 9,3 ngàn tấn trong năm 2007. Các nước đang phát triển chỉ chiếm khoảng 2,5% về nhập khẩu, thấp hơn so với mức trung bình của toàn châu Âu là 12%. Bên cạnh đó, nhập khẩu từ các nước đang phát triển giảm sút khoảng 26% hàng năm trong suốt thời kỳ khảo sát.

Nhập khẩu gỗ nhiệt đới

ITTO và UNECE cung cấp dữ liệu về nhập khẩu mặt hàng gỗ xẻ nhiệt đới, ván lạng và gỗ dán của các nước trong khối EU, trong đó Đức được thể hiện trong bảng 3.2. Tuy nhiên, các nguồn này không cung cấp thông tin về các nước cung ứng. Tổng nhập khẩu sản phẩm gỗ nhiệt đới và sản phẩm từ gỗ (bao gồm gỗ xẻ, ván lạng và gỗ dán) đạt khoảng 230 triệu euro / 350 ngàn m³ trong năm 2007, giúp Đức trở thành nhà nhập khẩu sản phẩm gỗ nhiệt đới lớn thứ 7 của EU.

Bảng 6 - Gỗ và các sản phẩm từ gỗ nhập khẩu vào Đức, 2003-2007

ĐVT: triệu euro và 1.000 m³

Sản phẩm	2003		2005		2007*		Thay đổi trung bình hàng năm	
	Giá Trị	Số Lượng	Giá Trị	Số Lượng	Giá Trị	Số Lượng	Giá Trị	Số Lượng
Gỗ xẻ	73	139	92	174	115	75	12%	5.9%
Ván lạng	32	29	32	44	28	36	-3.7%	5.6%
Gỗ dán	70	143	70	122	88	140	5.7%	-0.7%
Tổng	175	311	193	341	230	350	7.0%	3.0%

Nguồn: ITTO, Timber Annual Review (2007); UNECE (Timber Database 2007)

**Ước tính*

Nhóm sản phẩm quan trọng nhất trong sản phẩm gỗ nhiệt đới là gỗ xẻ, chiếm khoảng 50% tổng nhập khẩu gỗ nhiệt đới. Tuy nhiên, nhóm sản phẩm này cho thấy sự tăng trưởng mạnh về nhập khẩu trong suốt thời kỳ khảo sát. Ván lạng là nhóm sản phẩm duy nhất có tỷ lệ tăng trưởng giảm sút về giá trị, và là sản phẩm được nhập khẩu ít nhất.

Xuất khẩu

Đức là quốc gia xuất khẩu thuần và lớn về gỗ và các sản phẩm gỗ, và cũng là nhà xuất khẩu gỗ lớn nhất trong khối EU, chiếm khoảng 19% tổng xuất khẩu toàn EU. Giai đoạn từ năm 2003 đến năm 2007, xuất khẩu tăng trung bình 12% hàng năm về giá trị và tăng khoảng 11% về số lượng, đạt khoảng 5,9 tỷ euro / 11.0 triệu tấn trong năm 2007. Một phần lớn hàng xuất khẩu là tái xuất.

Khoảng ½ mặt hàng gỗ xuất khẩu của Đức gồm panen gỗ (48%), tiếp theo là gỗ xẻ (32%), đồ gỗ xây dựng (16%), và chỉ gỗ (2,3%). Xuất khẩu tất cả các sản phẩm này đều tăng trong suốt thời kỳ khảo sát. Thị trường xuất khẩu lớn nhất của gỗ Đức là thị trường Pháp, chiếm khoảng 10%. Các thị trường XK khác chiếm hơn 7%, là các nước Anh, Ý, Hà Lan, Áo và Hoa Kỳ.

Cơ hội và thách thức

+/- Đức là quốc gia thương mại quan trọng về mặt hàng gỗ và các sản phẩm từ gỗ, là nhà xuất khẩu lớn nhất và là nhà nhập khẩu lớn thứ 2 trong khối EU về mặt hàng này. Hơn nữa, lượng nhập khẩu đã tăng trưởng nhiều về giá trị, mức tăng trưởng cũng ổn định về số lượng, trong khi đó mức nhập khẩu trung bình của EU lại bị sụt giảm về số lượng.

+/- Một mối đe dọa tiềm tàng đó là Đức là 1 trong số những nhà xuất khẩu thuần lớn nhất về gỗ và sản

phẩm từ gỗ ở EU, cho thấy ngành đồ gỗ ở thị trường nội địa đang phát triển tốt.

- +/- Thị phần nhập khẩu của các nước đang phát triển khoảng 16%, thấp hơn tỷ lệ trung bình của EU là 20%. Tuy nhiên, thị phần của các nước đang phát triển nhập khẩu sản phẩm gỗ vào Đức đang tăng trưởng tốt trong suốt thời kỳ khảo sát.
- +/- Các nhóm sản phẩm đáng quan tâm nhất là gỗ dán, ván lạng, đồ gỗ xây dựng, chỉ gỗ, và khung gỗ. Thị phần nhập khẩu của các nước đang phát triển đang tăng trưởng tốt đối với nhóm sản phẩm này.
- +/- Đức cũng mang lại cơ hội cho các nhà xuất khẩu sản phẩm gỗ nhiệt đới, khi nhập khẩu đang tăng trưởng tốt cả về số lượng và giá trị. Nhóm sản phẩm đáng quan tâm nhất về sản phẩm gỗ nhiệt đới đó là gỗ xẻ. Tuy nhiên, lưu ý rằng Đức chỉ là nhà nhập khẩu qui mô trung bình đối với mặt hàng gỗ nhiệt đới và lại là nước nhập khẩu lớn thứ 2 đối với mặt hàng gỗ nói chung.

Các nhà xuất khẩu nên lưu ý rằng với cùng 1 xu hướng có thể là cơ hội đối với nhà xuất khẩu này nhưng lại là thách thức đối với nhà xuất khẩu khác. Vui lòng xem lại các cơ hội và thách thức này tùy theo từng trường hợp của công ty mình.

Các nguồn thông tin hữu ích

- Bộ phận hỗ trợ xuất khẩu mở rộng của EU (EU Expanding Exports Helpdesk) - <http://exporthelp.europa.eu>, vào: trade statistics
- Eurostat – official statistical office of the EU - <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- Hiểu biết về Eurostat: Hướng dẫn nhanh
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/assets/User_guide_Easy_Comext_20090513.pdf
- Tổ chức Gỗ nhiệt đới quốc tế (ITTO) - <http://www.itto.int>

4. Phát triển giá

Cho đến quý 3 năm 2008, giá sản phẩm gỗ nhiệt đới tại EU vẫn rất ổn định. Tuy nhiên, riêng đối với giá gỗ tròn nhiệt đới và gỗ dán bắt đầu bị sụt giảm do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế. Quý 1 năm 2009, giá sản phẩm gỗ tròn và gỗ dán đã liên tục giảm khi nhu cầu toàn cầu, đặc biệt là ở Hoa Kỳ, Nhật và Anh – các nền kinh tế bị ảnh hưởng nặng nề bởi khủng hoảng – suy giảm đáng kể. Bên cạnh đó, điều kiện về thời tiết và giá nhiên liệu cũng ảnh hưởng nhiều đến giá ở thị trường EU và toàn cầu. Các công ty chế biến gỗ của Đức và các công ty thương mại đã xem việc tăng giá nguyên liệu thô là 1 trong những thách thức lớn nhất cho ngành gỗ ở thị trường nội địa.

Đối với gỗ đạt chứng nhận, giá cả có thể cao hơn gỗ thông thường, do việc chứng nhận cần có những khoản đầu tư cao. Tuy nhiên, mức chênh lệch giá đối với gỗ đạt chứng chỉ FSC lại thấp và hầu như không hiện hữu ở các nước Nam và Đông Âu. Mức chênh lệch trung bình đối với gỗ đạt chứng chỉ FSC tại Đức ước khoảng 5%. Tuy nhiên, các nguồn trong ngành cũng lưu ý rằng mức chênh lệch giá này là quá thấp không thể bù đắp chi phí đầu tư tăng thêm khi sản xuất gỗ đạt chứng chỉ FSC.

Để biết thêm thông tin về phát triển giá, vui lòng tham khảo tại chương 5 trong bản khảo sát của CBI hoặc kiểm tra theo các địa chỉ website ở Đức dưới đây:

- Waldwissen - <http://www.waldwissen.net>
- Bauen mit Holz - <http://www.bauenmitholz.de>
- Holz-Anzeigen - <http://www.holz-anzeigen.de>

5. Các yêu cầu xâm nhập thị trường

Là nhà sản xuất ở một nước đang phát triển chuẩn bị xâm nhập thị trường Đức, bạn nên nhận thức rõ các yêu cầu xâm nhập thị trường của đối tác kinh doanh của bạn và của chính phủ Đức. Các yêu cầu đòi hỏi thông qua các quy định pháp lý, và thông qua nhãn hàng hóa, mã sản phẩm và hệ thống quản lý. Các yêu cầu này dựa trên các yếu tố về môi trường, sức khỏe và an toàn đối với người tiêu dùng và các vấn đề về xã hội. Bạn cần phải đáp ứng các yêu cầu pháp lý của EU và phải nhận thức các yêu cầu ngoài luật mà đối tác kinh doanh của bạn tại EU đòi hỏi.

Để biết thêm thông tin về các yêu cầu pháp lý và ngoài luật, vào mục 'Search CBI database' trong trang web <http://www.cbi.eu/marketinfo>, chọn 'Timber and timber products' và thị trường Đức trong ô tìm kiếm phân loại, chọn vào mục 'search' và chọn 'market access requirements'.

Gỗ (nhiệt đới) thường được vận chuyển bằng các loại tàu dưới dạng đóng kiện. Ngày nay, vận chuyển linh

hoạt hơn bằng container (khoảng 30 m³). Vì vậy, những đơn hàng nhỏ hơn có thể xử lý được và không cần phải chờ đợi lâu cho đến khi đầy hàng, vì 1 con tàu có thể chứa nhiều container với nhiều sản phẩm khác nhau cùng trong 1 container.

Ngoài các yếu tố an toàn và bảo vệ tránh những hư hại, bao bì đóng gói nên thân thiện với môi trường và có thể tái chế. Nói chung, người mua cho biết các yêu cầu liên quan đến bao bì đóng gói đối với hàng hóa bán thành phẩm. Bao bì đóng gói phải được đánh dấu rõ ràng không chỉ để có thể nhận biết trong suốt quá trình vận chuyển, mà còn nêu rõ về số lượng, cân nặng, loại gỗ và nhãn hiệu. Trong trường hợp vận chuyển chung trong 1 container nhiều hàng, đặc biệt chú ý phải nêu rõ vấn đề này, liên quan đến những điều khoản về thiếu cân/quá cân.

Logo chính thức của FSC nên dán trên (các sản phẩm) gỗ được FSC chứng nhận để người tiêu dùng có thể dễ dàng nhận thấy. Ngoài ra, còn có các quy định nghiêm khắc trong việc sử dụng logo FSC một cách chính xác. Những điều này được mô tả trong cuốn "hướng dẫn về logo", mà bạn có thể tìm thấy trên website của Forest Stewardship Council (FSC) - <http://www.fsc.org>.

Bạn có thể tìm thấy thêm thông tin về bao bì đóng gói trên trang web của ITC về bao bì xuất khẩu: <http://www.intracen.org/ep/packit.htm>

Thông tin về thuế quan và hạn ngạch có thể được tìm thấy tại trang web: <http://exporthelp.europa.eu>

Kinh doanh với Đức

Các thông tin chung về làm ăn như tiếp cận các đối tác kinh doanh tiềm năng, xây dựng 1 mối quan hệ, đưa ra bằng chào hàng, xử lý hợp đồng (phương pháp thanh toán, điều kiện giao hàng) có thể tìm thấy trong cẩm nang xuất khẩu của CBI 'Lập kế hoạch xuất khẩu' và 'Xây dựng hình ảnh công ty'. Hơn nữa, những nhận thức về văn hóa là 1 kỹ năng quyết định để bảo đảm thành công đối với 1 nhà xuất khẩu. Thông tin về những khác biệt về văn hóa ở EU có thể xem ở Chương 3 trong Cẩm nang xuất khẩu của CBI 'Exporting to the EU'.

Các mạng lưới rộng lớn, các hội chợ thương mại và việc viếng thăm các công ty rất quan trọng trong việc quảng bá công ty và tìm kiếm đối tác thương mại. Các hội chợ thương mại cũng thường cung cấp các thông tin có giá trị về xu hướng, đối thủ cạnh tranh tiềm năng, và các sản phẩm và dịch vụ mà họ cung cấp. Nên xem trọng báo chí thương mại, cả về nguồn thông tin (chẳng hạn như xu hướng, công ty), lẫn phương tiện quảng bá công ty và sản phẩm của bạn.

Các hiệp hội thương mại

- Verband der deutschen Parkettindustrie e.V. (Hiệp hội ngành Ván sàn Đức - German Parquet Industry Association) - <http://www.parkett.de> (trang web bằng tiếng Đức)
- The German Timber Promotion Fund - <http://www.holzabsatzfonds.de> – học viện marketing về ngành chế biến gỗ và trồng rừng của Đức.
- Gesamtverband Deutscher Holzhandel e.V. - <http://www.holzhandel.de> – thành viên của Hiệp hội thương mại gỗ Châu Âu - European Timber Trade Association.
- Hauptverband der Deutschen Holz und Kunststoffe verarbeitenden Industrie und verwandter Industriezweige e.V - <http://www.hdh-ev.de> – Thành viên của Liên minh các ngành công nghiệp gia công gỗ châu Âu - European Confederation of Woodworking Industries.
- Hội đồng Gỗ Đức - German Timber Council - <http://www.dhwr.de> (website tiếng Đức).
- Ligna - http://www.ligna.de/homepage_e - hội chợ quốc tế về ngành công nghiệp rừng trồng và ngành gỗ, tổ chức tại Hannover, Đức. Hội chợ được tổ chức 2 năm 1 lần, gần đây nhất được tổ chức vào 18-22/05/2009.
- Interforst - <http://www.interforst.de> – hội chợ thương mại về rừng trồng và kỹ thuật đốn gỗ – Hội chợ được tổ chức 4 năm 1 lần, và hội chợ lần đến sẽ được tổ chức vào tháng 7/ 2010.
- Hội chợ hàng đầu thế giới về ngành làm vườn – thư giãn là 'Spoga' - <http://spogagafa.en.koelnmesse.info> – được tổ chức 2 năm 1 lần tại Cologne, Đức. Hội chợ gần nhất được tổ chức vào tháng 9/2009.
- Interzum - <http://www.interzum.de> – là hội chợ đồ gỗ quốc tế hàng đầu tổ chức tại Cologne, Đức. Hội chợ được tổ chức 2 năm 1 lần và lần gần nhất được tổ chức vào tháng 5/2009.
- Haus & Wohnen - <http://www.hausundwohnen-koeln.de> – hội chợ về xây dựng và vật liệu xây dựng. Hội chợ được tổ chức 2 năm 1 lần, hội chợ tiếp theo sẽ được tổ chức vào tháng 11/2010.

Báo chí thương mại

- Boden Wand Decke - <http://www.boden-wand-decke.de> – Chuyên về gỗ ván sàn (trang web bằng tiếng Đức).
- Holz - <http://www.holz.de> – Cổng thông tin nghiên cứu gỗ (trang web bằng tiếng Đức).
- Natürlich Holz - <http://www.infoholz.de> – thông tin về rừng và ngành gia công chế biến gỗ (trang web bằng tiếng Đức).
- Woodworker.de - <http://www.tischlertipp.de/e> – trang web về gỗ, sản phẩm và các công nghệ mới (trang web bằng tiếng Đức).
- Holz-zentralblatt - <http://www.holz-zentralblatt.com> – tin tức về thị trường Đức (trang web bằng tiếng Đức).

Một số tạp chí chuyên về thiết kế nội thất và nội thất gỗ đáng quan tâm của Đức:

- Moebelmarkt - <http://www.moebelmarkt.de>
- Living at Home - <http://www.livingathome.de>
- Wohnen & Garten - <http://www.wohnen-und-garten.de>
- Das Haus - <http://www.haus.de>

(Theo CBI – www.cbi.eu)