

# TH. LÜTHI

Dienstleistungen für die Holzbranche

## Kunden-Zeitschrift

Nr. 1

Dezember 2010

320 m<sup>3</sup>

67'220.-  
44'000.-

**Mein Ziel ist Ihr Erfolg.**



Leuweli  
CH-6083 Hasliberg Hohfluh

## Editorial

Sehr geehrte Damen und Herren

Es freut mich, Ihnen heute die erste Ausgabe meiner digitalen Kundenzeitschrift zu präsentieren. Sie soll künftig ein bis zwei Mal jährlich über meine Tätigkeit, interessante Projekte und sonstige Themen der Säge- und Holzindustrie berichten.

Selbstverständlich informiere ich über konkrete Kundenprojekte nur in Absprache und der ausdrücklichen Erlaubnis der betroffenen Firmen!

Vielleicht sind Sie etwas erstaunt über den recht phantasielosen Titel. Leider sind Namen wie *Das Sägeblatt* oder *Der Holzwurm* schon vergeben und ich finde, dass *Kunden-Zeitschrift* genau das bedeutet was es ist: eine Zeitschrift für meine Kunden und andere Interessierte.

Information ist eines der wichtigsten Werkzeuge im heutigen schnelllebigen unternehmerischen Alltag. Und vielleicht kann ich mit dieser Information ja etwas positives dazu beitragen, denn **mein Ziel ist Ihr Erfolg!** Ich wünsche Ihnen viel Spass bei der Lektüre und freue mich jetzt schon auf entsprechende Rückmeldungen und Kritik. Weitere Informationen über mich und meine Dienstleistungen finden Sie wie immer auch im Internet unter [www.th-luethi.ch](http://www.th-luethi.ch).

Mit freundlichen Grüßen



Thomas Lüthi



## Inhalt

### Kredit dank Businessplan

Am Beispiel der Hofer Holz in Signau, welche in eine neue Besäumerlinie investiert hat, wird aufgezeigt, dass mit einem seriösen und durchgängigen Businessplan die Finanzierung einer solchen Investition möglich wird. Und er zudem dem Unternehmer die Gewissheit gibt, auch aus wirtschaftlicher Überlegung *richtig* zu handeln.

Seite 3

### Analyse der Laubholz-Sägereien in der Schweiz

Wenn jeder Einwohner der Schweiz Laubholzprodukte mit dem Volumen konsumieren würde, wie ich es oben im Portrait zeige, entspräche das einer Rundholzmenge von 100.000 fm! Diese und andere Erkenntnisse meiner Analyse der Schweizer Laubholz-Sägereien finden Sie auf

Seite 4

### Unterricht an der SHL Zollikofen

Bereits zum zweiten Mal erteile ich den angehenden Forstingenieuren der SHL Zollikofen ein paar Lektionen zum Thema „Sägereien, die umsatzstärksten Abnehmer der Forstwirtschaft“. Wird sich dadurch das Verhältnis zwischen Forstwirtschaft und Holzindustrie künftig verbessern?

Seite 5

### Und zum Schluss noch das...

Seite 6

## Kunden-Zeitschrift

## Kredit dank Businessplan

**Am Beispiel der Hofer Holz in Signau, welche in eine neue Besäumerlinie investiert hat, wird aufgezeigt, dass mit einem seriösen und durchgängigen Businessplan die Finanzierung einer solchen Investition möglich wird. Und zudem dem Unternehmer die Gewissheit gibt, auch aus wirtschaftlicher Überlegung *richtig* zu handeln.**

Banken, Leasingfirmen und andere Kreditinstitute sind heute wieder eher dazu bereit, Kredite für Ersatz- und Ausbauinvestitionen zu vergeben. Jedoch sind sie bei der Beurteilung der einzelnen Kreditansuchen sehr viel kritischer als noch vor wenigen Jahren. Und leider genießt die Holzindustrie bei diesen Instituten generell nicht gerade den besten Ruf.

Das musste auch Hans Hofer, Inhaber der Sägerei Hofer Holz AG in Signau (Emmental) erfahren. „Trotz guten Jahresabschlüssen war es uns nicht möglich, eine entsprechende Finanzierung für den Ersatz der in die Jahre gekommenen Besäumsäge zu bekommen“, so Hofer. Und weiter: „doch wie erklärt man einem branchenfremden Banker, dass durch die geplante Mechanisierung massenhaft teure Stapler- und Personalstunden eingespart werden können? Deshalb gelangten wir an Thomas Lüthi.“

In einem ersten Schritt haben wir dann gemeinsam eine interne betriebswirtschaftliche Betrachtung angestellt, bei der Kosten und Nutzen gegenüber gestellt worden sind.



*Der alte Besäumer: eine wirtschaftliche Anlage sieht heute anders aus! Doch wie erklärt man das einem Banker?*

Diese Kosten/Nutzen-Rechnung und eine Simulation des Betriebsergebnisses haben gezeigt, dass sich diese Investition bereits nach wenigen Jahren selbst amortisieren würde. Das gab dem Unternehmer die Gewissheit, dass sich sein Bauchgefühl nicht getäuscht hat und die Investition auch aus wirtschaftlicher Sicht richtig ist. Basierend auf dieser ersten Rechnung fiel dann der Entscheid, das Projekt zu realisieren.

Im zweiten Schritt wurde daraufhin der Businessplan erstellt, welcher sehr viel mehr beinhaltet als nur eine betriebswirtschaftliche Vorschaurechnung. Das Unternehmen muss ganzheitlich dargestellt werden, vor allem auch die geplante Investition und den daraus resultierenden Nutzen (Wettbewerbsvorteil, Effizienzsteigerung, Arbeitsablauf, Qualitätssicherung). Der Bank muss sozusagen bewiesen werden, dass sie ihr zur Verfügung gestelltes Geld zusammen mit den Zinsen innerhalb der vereinbarten Frist auch wieder bekommen wird.

Scheinbar ist das bei Hofer Holz gut gelungen, denn anstelle des alten, manuell zu beschickenden und unflexiblen Säumers (Bild), steht heute eine moderne und flexible Kapp- und Besäumsäge inklusive Bogenförderer zur Vereinzelung der Seitenware nach dem Gatter und drei Auswurfboxen für die besäumte, respektive nachgeschchnittene Ware. Das von der Firma Flückiger & Braunschweiler installierte Ergebnis kann unter [www.youtube.com/watch?v=f5McT2SCgeg](http://www.youtube.com/watch?v=f5McT2SCgeg) begutachtet werden

Hans Hofer ist darauf sichtlich stolz und auch den gegangenen Weg beurteilt er im Nachhinein als richtig. „Im Verhältnis zur gesamten Investition beliefen sich die Kosten für Lüthi's Arbeit auf einen verschwindend geringen Anteil. Dafür standen perfekte Unterlagen für die Bankengespräche zur Verfügung und mein gutes Gefühl wurde mit Zahlen untermauert. Und zudem konnte ich das Projekt so meiner Frau besser verkaufen“, schmunzelt er.

Leuweli  
CH-6083 Hasliberg Hohfluh

## Analyse der Laubholz-Sägereien in der Schweiz

30% des stehenden Holzvorrates in der Schweiz sind Laubhölzer, beim Einschnitt machen diese aber nur knapp 5% aus. Im Auftrag von HIS (Holzindustrie Schweiz) und dem Aktionsplan Holz des Bundesamt für Umwelt habe ich deshalb die Schweizer Laubholz-sägereien analysiert.

60 Sägereien schneiden in der Schweiz rund 130.000 fm Laubholz ein, wobei fast 20.000 fm davon importiert werden. 60% entfällt auf die Buche, 18% auf die Eiche.

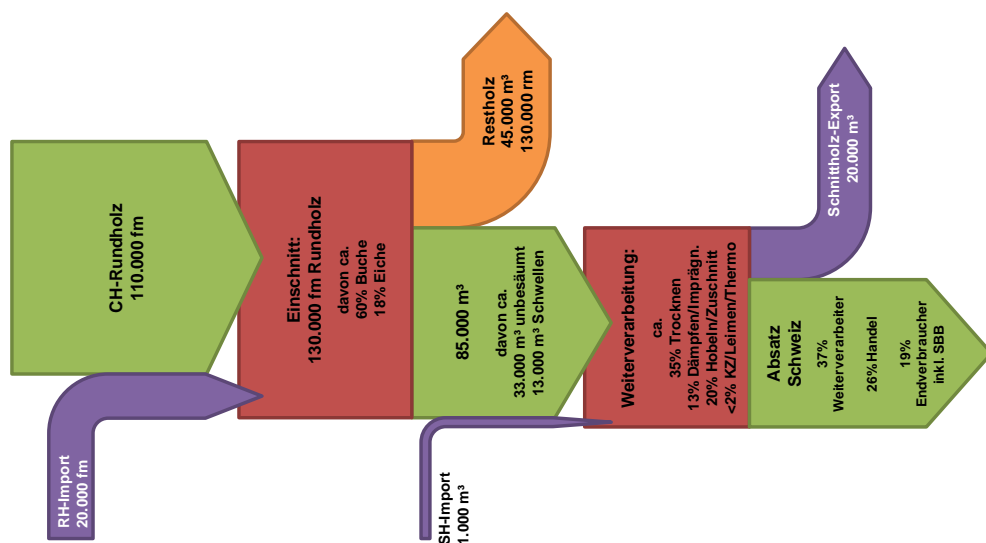
25% der erzeugten Schnitthölzer werden exportiert, das meiste davon als unbesäumte Ware nach Italien. Nicht nur, dass dieser Markt hohe unternehmerische Risiken birgt, das Produkt selbst beinhaltet sehr wenig Wertschöpfung und ist „austauschbar“, weshalb es unter massivem Preisdruck steht.

15% der Schnitthölzer entfallen auf Bahnschwellen und somit einen weiteren unsicheren Markt, da die zukünftige Lieferung an die SBB nicht gesichert ist. Zusammen werden also 40% der gesamten Produktionsmenge in sehr unsichere Märkte geliefert! Fehlende Märkte sind auch der Grund, weshalb die Laubholzsäger über freie Einschnittkapazitäten von mindestens 85.000 fm verfügen. Die Wertschöpfungskette vom Rundholz zum fertigen Produkt ist nicht geschlossen, in der Schweiz fehlt die grosse weiterverarbeitende Industrie. Und die wenigen bestehenden Betriebe setzen zum grossen Teil auf Importware und der Massivholzbedarf der Schreinerereien geht laufend zurück.

Ohne entsprechende Massnahmen werden mittelfristig weitere Laubholzsägereien verschwinden oder auf Nadelholz umsteigen. Hauptgründe sind:

- Fehlende Absatzmärkte im Inland
- Rückgängiger Export und Importdruck
- Standortnachteil gegenüber dem Ausland
- Geringe Kapitalkraft
- Nachfolgeprobleme

Aus diesen Gründen wünschen sich die Laubholzsäger vom Aktionsplan Holz folgende Schwerpunkt-Massnahmen, um dem Ziel der vermehrten



Laubholz-Materialfluss

Nutzung von Laubholz etwas näher zu kommen, resp. um zumindest das bestehende Einschnitt-niveau zu halten:

- Massnahmen am Endverbrauchermarkt und Information über die Vorteile von Schweizer Holz.
- Bemühungen um Betriebsansiedelungen und Kooperationen zur Weiterverarbeitung von Laubschnittholz.

Zusammen mit HIS bin ich dabei, entsprechende Projekte einzureichen und werde in der nächsten Ausgabe darüber informieren. Betriebe, die an der Weiterverarbeitung von Laubschnittholz interessiert sind (Kooperationen, Ansiedlung), können sich jetzt schon gerne mit mir in Verbindung setzen!

Übrigens: die gesamte Studie und eine Zusammenfassung können unter [www.th-luethi.ch](http://www.th-luethi.ch) (Rubrik „Service/Download“) heruntergeladen werden.

Leuweli  
CH-6083 Hasliberg Hohfluh

## Unterricht an der SHL Zollikofen

**Bereits zum zweiten Mal erteile ich den angehenden Forstingenieuren der SHL Zollikofen ein paar Lektionen zum Thema „Sägereien, die umsatzstärksten Abnehmer der Forstwirtschaft“. Wird sich dadurch das Verhältnis zwischen Forstwirtschaft und Holzindustrie künftig verbessern...?**

Seit 2003 führt die Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft (SHL) Zollikofen den Studiengang Forstwirtschaft. Die künftigen Forstingenieure (neu „Bachelor Forstwirtschaft“) werden also nicht mehr an der ETH Zürich, sondern eben in Zollikofen ausgebildet.

Jeweils im Herbst-/Wintersemester unterrichte ich während eines Quartals einen Vormittag pro Woche die künftigen Forstingenieure und -innen im Wahlmodul „Sägereien“. Den Studierenden soll dabei ihre künftige Hauptabnehmer-Branche näher gebracht werden. Schwerpunkt dieses

Moduls bilden folgende Inhalte:

- Geschichtliche Entwicklung
- Technologien und Sägewerkstypen
- Branchendaten und -struktur
- Verband/Branchenpolitik/Medien
- Schnittholzprodukte und Restholz
- Schnittarten und Schnittbilder
- Einteilen/Ausbeuteberechnung/Kalkulation
- Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge

Für die Themen, welche die Branchenstruktur und die Verbandstätigkeit betreffen, werde ich von HIS-Direktor (und Forstingenieur) Hansruedi Streiff unterstützt, welcher einen der Vormittage für mich übernimmt.

Ergänzt wird das Modul durch eine oder zwei Exkursionen in Sägereien. Einerseits sollen die Studierenden mindestens einmal eine Sägerei von innen gesehen haben, andererseits bietet sich so die Möglichkeit, am Rundholzplatz - sozusagen der direkten Schnittstelle zwischen Forst und Säger -

Rundholz einzuteilen, zu beurteilen und danach der Schnittholzqualität gegenüberzustellen.

Zudem habe ich im Herbst auch an der Försterschule Maienfeld die künftigen Förster unterrichtet, der Inhalt war grundsätzlich der gleiche wie in Zollikofen, jedoch in gekürzter Form.



*Hörsaal Wald: Forstingenieurinnen und -ingenieure benötigen Bodenständigkeit und den besonderen Weitblick ([www.shl-bfh.ch](http://www.shl-bfh.ch))*

Wenn also seitens des Forstes künftig vollstes Verständnis für die niedrigen Preisvorstellungen der Säger für Rundholz entgegengebracht wird, dann wird es vermutlich daran liegen, dass die Forstleute wissen, dass der Materialanteil in der Holzindustrie bei hohen 50 bis 60% liegt. Und wenn bald das ganze Jahr über Rundholz eingeschlagen und vermehrt wieder Fichte aufgeforstet wird, dann hat jemand während meines Unterrichtes aufgepasst...

...bald ist ja Weihnachten, ein bisschen Träumen und Wünschen sei erlaubt!



## Und zum Schluss noch das...

**Selbstverständlich soll diese Zeitschrift werbefrei sein - ausser vielleicht ein bisschen Eigenwerbung. Deshalb betrachten Sie folgenden Beitrag als Geschenktipp zu Weihnachten für alle Säger: Ein Bastel-Modell im Masstab 1:15 eines Venezianergatters nach Skizzen von Leonardo da Vinci.**

Zahlreiche Erfindungen und Entwicklungen zur Holzbearbeitung werden Leonardo da Vinci (1452 bis 1519) zugeschrieben, so etwa spezielle Geometrien der Sägezähne und andere Konstruktionen in der Sägetechnik und Holzbearbeitung.

Ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte der Sägetechnik ist unbestritten das Venezianergatter, welches in den Grundzügen bereits stark an die heutigen Gatter erinnert. In einem Spielwarengeschäft habe ich nun einen massstäblichen Holzbausatz eines solchen Gatters von „Revell“ entdeckt!

Die Beschreibung des Herstellers: „Leonardo fertigte seine Studie der Hydraulischen Säge während seiner ersten Jahre in Florenz an. Sie fügt sich ein in eine uralte Tradition von Arbeitsmaschinen und war nicht als Erfindung gedacht, sondern eher dazu, bisherige Sägen zu dokumentieren und zu ergänzen. Das Besondere am Modell: Das Wasserrad und der Wagen für den Baumstamm sind beweglich, denn das Modell wurde nach Originalskizzen und den historischen Modellen des Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo da Vinci in Mailand gestaltet.“



Gatter-Bausatz ([www.amazon.de](http://www.amazon.de))

Erhältlich dürfte der Bausatz in Spielwarenhandlungen sein (Revell-Artikelnummer 00503) und kann online bei Amazon unter folgendem Link bezogen werden:

[www.amazon.de/gp/product/B003E47HGO?ie=UTF8&tag=kaukasuszent-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=B003E47HGO](http://www.amazon.de/gp/product/B003E47HGO?ie=UTF8&tag=kaukasuszent-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=B003E47HGO)

PS: dieser Link lässt sich in der Online-Ausgabe dieser Zeitschrift anklicken.

## Frohe Feiertage und ein gutes neues Jahr!

**Und nun wünsche ich Ihnen, Ihren Mitarbeitern und Angehörigen schon jetzt frohe Festtage und einen guten Start in das neue Jahr. Für das entgegengebrachte Vertrauen und Ihr Interesse an meinen Dienstleistungen bedanke ich mich herzlich und würde mich freuen, auch in Zukunft für Sie und Ihr Unternehmen tätig sein zu dürfen.**

© Copyright: Thomas Lüthi, 6083 Hasliberg Hohfluh

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung, Verbreitung und Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung reproduziert oder über elektronische Systeme verbreitet werden.