

Leuweli  
CH-6083 Hasliberg Hohfluh

Tel. +41 (0)33 971 35 58  
Fax +41 (0)33 971 35 51  
Mobile +41 (0)79 754 61 12  
mail@th-luethi.ch  
www.th-luethi.ch

Zusammenfassung der Studie

## Analyse der Schweizer Laubholz- Sägewerke

als Teil des Berichtes der Gesamtstudie

### Entscheidungsgrundlagen zur Förderung von Laubholzverarbeitung und -absatz

im Rahmen des

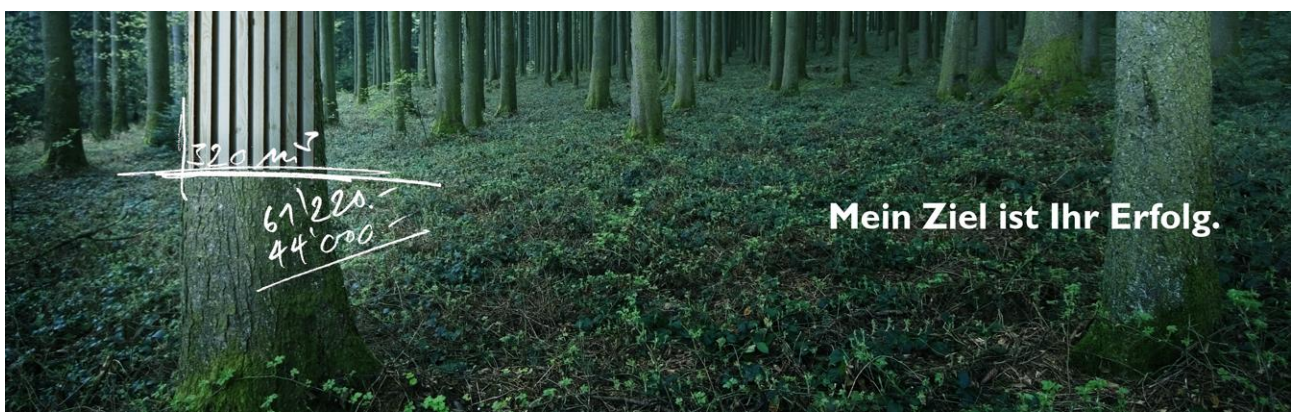
### „Aktionsplan Holz“ des Bundesamt für Umwelt (BAFU)



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

**Bundesamt für Umwelt BAFU**  
Aktionsplan Holz

Hasliberg, im Sommer/Herbst 2009



## 1 Analyse der Schweizer Laubholz-Sägewerke

Obschon das Laubholz in der Schweiz über 30% des stehenden Vorrates ausmacht, sind gerade mal 5% des eingeschnittenen Rundholzes Laubhölzer! Aus diesem Grund wurde von HIS Holzindustrie Schweiz und dessen Direktor Hansruedi Streiff die Studie zur Analyse der Laubholzsägereien in Auftrag gegeben, welche in die Gesamtstudie „Entscheidungsgrundlagen zur Förderung von Laubholzverarbeitung und -absatz“ des Aktionsplan Holz des BAFU (Bundesamt für Umwelt) integriert wurde.

Finanziert wurde sie aus Mitteln des Aktionsplan Holz und durchgeführt von:

Thomas Lüthi  
Dienstleistungen für die Holzbranche  
6085 Hasliberg Hohfluh  
www.th-luethi.ch

Zielsetzungen der Arbeit waren:

- Aufzeigen der Branchenstrukturen
- Eigenschaften, Stärken und Schwächen der Laubholzsägereien
- Massnahmen zur Stärkung der Laubholzsägereien und zur Förderung des Laubholzeinschnittes

Die für die Analyse erforderlichen Daten und Informationen wurden einerseits durch eine Umfrage bei allen Laubholz einschneidenden Sägereien erhoben und andererseits durch Betriebsbesuche mit einer rating-ähnlichen Kurzanalyse und entsprechenden Interviews. Die hohe Rücklaufquote der Umfrage, die 82% des Laubholz-Einschnittvolumens repräsentiert, und die Tatsache, dass nur wenige der angefragten Sägewerke einen Betriebsbesuch abgelehnt haben zeigen, dass die Thematik brisant und die Branche an möglichen Lösungsansätzen interessiert ist.

Im Januar 2010 fand an der ETH Zürich ein Workshop statt, an denen zahlreiche Laubholzsäger, Vertreter von Holzindustrie Schweiz und die Projektleitung der BAFU-Laubholzabsatzstudie teilgenommen haben. Schwerpunkt dieser Veranstaltung bildete die Präsentation der hier vorliegenden Analyse und die Diskussion der Erkenntnisse und vorgeschlagenen Massnahmen. Dabei wurden die in diesem Bericht beschriebenen Erkenntnisse gefestigt und die vorgeschlagenen Massnahmen bestätigt.

Nachfolgend sind die wichtigsten Erkenntnisse kurz zusammengefasst, die gesamte Studie kann beim Autor, beim BAFU oder bei HIS bezogen werden.

**1.1 Branchenstruktur**

60 Betriebe schneiden in der Schweiz etwa 130.000 fm Laubholz ein, wovon 20.000 fm importiert werden. Mehr als die Hälfte dieses Volumens entfällt auf die fünf grössten Laubholzsägereien, 16 mittelgrosse Nadelholz-Sägereien schneiden weitere 20% des Laubrundholzes. Rund die Hälfte dieser Betriebe, also ungefähr 30 Klein- oder Nadelholzbetriebe unterschiedlicher Grösse, schneiden sporadisch kleinere Mengen Laubholz ein. In Summe sind es trotzdem rund 16.000 fm oder 12% der Gesamtmenge.

Rund 60% des eingeschnittenen Rundholzes entfällt auf die Buche und 18% auf die Eiche, den Rest teilen sich die anderen heimischen Holzarten. Exoten werden praktisch keine eingeschnitten.

Etwa ein Viertel der 85.000 m<sup>3</sup> erzeugten Schnitthölzer wird 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. Trotzdem ist die unbesäumte Ware (inklusive Klotzware) mit insgesamt 33.000 m<sup>3</sup> die grösste Produktgruppe der Laubholzsäger, gefolgt von einem weiteren Problemprodukt: den Bahnschwellen mit 13.000 m<sup>3</sup>.

Nur ein Bruchteil des erzeugten Laubschnittholzes wird von den Sägewerken selbst zu Halbfabrikaten oder zu Fertigprodukten weiterverarbeitet. Zwar haben viele Betriebe ihre Nischenprodukte oder produzieren hochwertige Fertigprodukte (z.B. Massivholzfussboden), aber das Volumen ist insgesamt sehr klein. Das liegt jedoch nicht an der mangelnden Innovationskraft der Unternehmer, sondern vielmehr sind sie nicht dazu bereit, das unternehmerische Risiko einer entsprechenden Entwicklung und Investition zu tragen. Denn der Halbfabrikatenmarkt ist ein europäischer und globaler Markt. Ausländische Unternehmen profitieren gegenüber ihren Schweizer Mitbewerbern von zahlreichen Standortvorteilen (Grundstückpreise, Personalkosten) und Fördermitteln (Förderung, Zuschüsse, Haftungen) bei Investition, Produktentwicklung und externer Beratung.

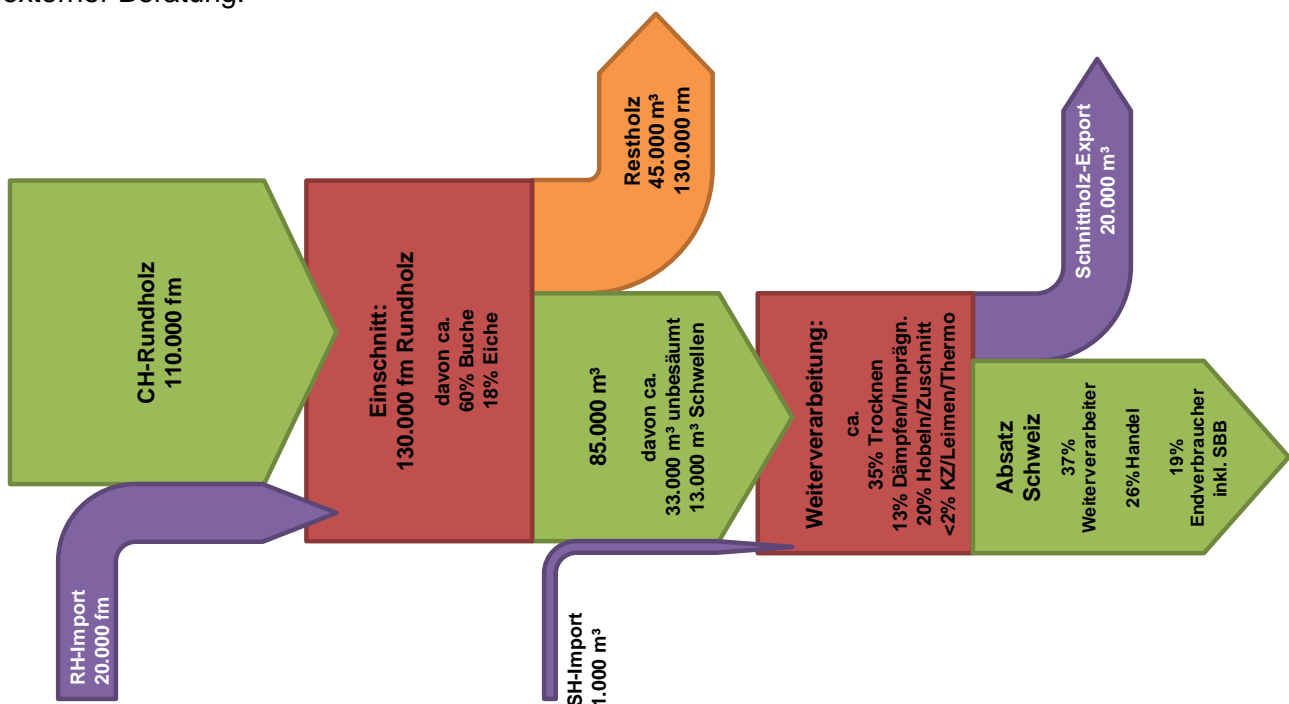


Abb. 1: Laubholz-Materialfluss

## 1.2 Freie Einschnittkapazitäten

Mit der bestehenden Infrastruktur könnten in der Schweiz praktisch von heute auf morgen 85.000 fm mehr Laubholz eingeschnitten werden. Dass dies nicht getan wird, liegt hauptsächlich am rücklaufenden Absatzmarkt für Laubschnittholz!

Die Wertschöpfungskette vom Rundholz zum fertigen Produkt ist nicht geschlossen, in der Schweiz fehlt die grosse weiterverarbeitende Industrie, sowohl im Halbfabrikatebereich, als auch bei Fertigprodukten (z.B. Möbel, Inneneinrichtungen, Fussboden). Und die wenigen bestehenden Betriebe setzen zum grossen Teil auf Importware. Zudem geht der Massivholzbedarf bei den Schreinereien laufend zurück.

Viele Betriebe weichen daher auf Nadelholzprodukte aus, solche mit geringen Fixkostenbelastungen können es sich „leisten“, ihre Mannschaft zu reduzieren und weniger einzuschneiden. Aber: alle Betriebe würden ihre Kapazitätsreserven mit Laubholz auslasten und teilweise gar im Zweischichtbetrieb einschneiden, wenn der wirtschaftliche Absatz entsprechend gewährleistet wäre oder durch eigene Weiterverarbeitung realisiert werden könnte.

## 1.3 Wirtschaftliche Situation

In den vergangenen Jahren mussten die Sägereien durch den Preiszerfall am Schnittholzmarkt Umsatzeinbussen von durchschnittlich 10% in Kauf nehmen. Während 2008 ein sehr schwieriges Jahr war - die Betriebe hatten ja noch das teure Rundholz von 2007 am Lager - hat sich die Situation im 2009 etwas entspannt, da sich die Rundholzpreise inzwischen angepasst haben. In einer Branche mit einem Materialanteil zwischen 50 und 65% (bei einigen Produktgruppen sogar darüber) ein entscheidender Faktor! Vom Umsatzrückgang weniger betroffen und wirtschaftlich in einer eher besseren Situation sind:

- Betriebe die sich von der Massenware abheben, vom Wettbewerb differenzieren und einen grossen Teil des Schnittholzes weiterverarbeiten;
- Sägewerke mit konsequenter Kosten/Leistungs-Rechnung, Budgetierung/Planung und Controlling, sowie
- Laubholzsägereien mit einer geringen Exportquote.

Die Grösse einer Laubholzsägerei hat keinen direkten Einfluss auf deren Wirtschaftlichkeit; hingegen zeigt sich, dass Betriebe mit gemischtem Einschnitt tendenziell dann wirtschaftlicher sind, wenn deren Laubholzanteil gering ist.

## 1.4 Schlussfolgerungen und weitere Massnahmen

Der Laubholzabsatz muss gefördert werden, darin sind sich alle einig! Doch wie ist der „Absatz“ definiert? Ist für die Forstwirtschaft die Sache erledigt, wenn das Rundholz an die Sägerei verkauft wird? Liegt es einzig und allein an den Sägereien, das Schnittholz abzusetzen und darauf zu hoffen, dass es irgend jemand weiter verarbeitet und dann wiederum darauf hofft, dass das Fertigprodukt jemand kauft?

Nein! Forstwirtschaft und Holzindustrie müssen am gleichen Strang (und in die gleiche Richtung) ziehen und den Endmarkt, also den Konsumenten bearbeiten und beeinflussen, damit dieser Schweizer Laubholzprodukte fordert. Und dann muss dafür gesorgt werden, dass diese Forderungen erfüllt werden können und die gewünschten Produkte auch in Schweizer Holz erhältlich sind.

Wenn jede der 7,7 Millionen in der Schweiz lebenden Personen zusätzlich Produkte aus heimischen Harthölzern mit einem Fertigmass von lediglich 50x8x8 Zentimetern konsumieren würde (Bild), was in etwa dem Volumen

- eines Tischbeines,
- einem Viertel einer Treppenstufe,
- drei Quadratmetern Parkett-Decklage oder
- vier bis fünf Küchen-Schneidbrettern

entspricht, wäre das ein **zusätzlicher Rundholzbedarf von fast 100.000 fm!**



*Abb. 2: Thomas Lüthi, Autor der vorliegenden Studie, mit einem 50x8x8cm grossen Hartholzstück. Dessen Volumen mal 7,7 Mio. Einwohner sind 25.000 m<sup>3</sup>; bei 25% Ausbeute vom Rundholz zum Fertigprodukt entspricht das 100.000 fm Rundholz!*

Basierend auf den gewonnenen und gefestigten Erkenntnissen der vorliegenden Analyse und den Diskussionen am Laubholzsäger-Workshop werden die nachfolgenden Massnahmen vorgeschlagen, um die bestehenden Laubholzsägereien zu stärken und über diesen Kanal vermehrt Laub(rund)holz abzusetzen:

#### **1.4.1 Massnahmen am Endverbrauchermarkt**

Ein beachtlicher Teil der Konsumenten ist heute entsprechend sensibilisiert und bereit dazu, für fair gehandelten Kaffee, für ökologisch angebauten Salat, für Bio-Fleisch und Eier aus Bodenhaltung etwas mehr zu bezahlen. Warum also nicht auch für Produkte aus Schweizer Holz, die per Definition nachhaltig sind und dank strengeren Forst- und anderen Gesetzen, sowie kürzeren Transportwegen gegenüber Importprodukten ökologischer sind? Und nebenbei noch Arbeitsplätze generieren!

Der Konsument muss aber entsprechend informiert werden! Und das muss über eine breit gestreute Kampagne geschehen: über Printmedien, Fernsehen, Radio und so weiter, wie das etwa „ProHolz Österreich“ mit der Kampagne „Holz ist genial“ macht (Infos unter [www.holzistgenial.at](http://www.holzistgenial.at)).

Hier wünschen sich die Laubholzsäger intensive Massnahmen im Rahmen des „Aktionsplan Holz“ und erwarten sich sehr viel davon. Denn wie obige Darstellung zeigt, würde es auf Konsumseite gar nicht so viel brauchen, um ein entscheidendes Rundholzvolumen bewegen zu können - zum Nutzen der gesamten Produktionskette, inklusive Holzindustrie und Forstwirtschaft!



Abb. 3: Herkunftszeichen Schweizer Holz.

Natürlich würde sich das neue „Herkunftszeichen Schweizer Holz“ bestens dazu anbieten, diese Information zu vermitteln und nebenbei auch noch die Nadelhölzer forcieren. Aber auch eine eigenständige Laubholzkampagne würde den gewünschten Effekt bringen.

### 1.4.2 Massnahmen bei der Laubholz-Weiterverarbeitung

Die Wertschöpfung vom Schnittholz zum Halbfabrikat ist im Laubholzbereich je nach Produkt zwei bis drei Mal höher als vom Rundholz zum Schnittholz, zudem sind die Investitionen für die benötigte technische Infrastruktur meist deutlich niedrigerer. Um so mehr erstaunt es, dass die Laubholzsäger praktisch keine Weiterverarbeitung betreiben.

Jedoch ist der Schnittholz- und Halbfabrikatemarkt ein europäischer Markt und die Unternehmen stehen im Wettbewerb zu ausländischen Betrieben, die von zahlreichen staatlichen Förderungen und Zuschüssen profitieren. Dies ist ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor; insbesondere in einer so kapitalintensiven Branche, wie die Holzindustrie es ist.

Aus diesem Grund sind die wenigsten Säger bereit dazu, das wirtschaftliche Risiko einer Investition in die Weiterverarbeitung, die allenfalls erforderliche Produktentwicklung und die Investitionen in den Aufbau eines Absatzmarktes auf sich zu nehmen und beliefern lieber den hart umkämpften, dafür aber bekannten Schnittholzmarkt.

Wenn aber die empfohlenen Massnahmen am Endverbrauchermarkt durchgeführt werden und entsprechend greifen, werden schlichtweg die Produkte aus Schweizer-Laubholz fehlen, weil die Wertschöpfungskette vom Rundholz zum Endprodukt nur teilweise durchgängig ist und vor allem die Laubholz-Weiterverarbeiter zu fehlen scheinen. Aus diesem Grund müssen bei der Laubholz-Weiterverarbeitung folgende Massnahmen ergriffen werden:

#### **Kurzfristige Massnahme: Analyse bei den Weiterverarbeitern**

Die grösste Sorge der Laubholzsäger ist definitiv der fehlende Absatz für Schnittholzprodukte! Und da es momentan nicht nach grösseren Investitionen im Laubholzbereich aussieht, müssen die bestehenden Infrastrukturen genutzt und gestärkt werden, um den Abwärtstrend beim Laubholzeinschnitt zu stoppen und ihn danach kontinuierlich wieder zu steigern.

Als ersten Schritt wünschen sich die Laubholzsäger deshalb eine Analyse der heimischen Weiterverarbeiter und Halbfabrikatehändler. Diese sollen erfasst und interviewt werden und vor allem soll analysiert werden, welche Massnahmen und Voraussetzungen geschaffen werden müssen, damit diese vermehrt Schweizer Holz einsetzen. Zudem soll diese Analyse folgenden Fragen auf den Grund gehen:

- Welche weiterverarbeitenden Betriebe gibt es (noch)? Welche gibt es nicht mehr und warum nicht; respektive warum sind sie abgewandert oder haben zugesperrt?
- Welche Schnitthölzer (Holzart, Dimensionen, Qualitäten) zu welchen Preisen benötigt die weiterverarbeitende Industrie? Welche die Schreiner?
- Warum wird Laub-Schnittholz importiert? Liegt es an der Qualität, am Preis, an der Verfügbarkeit?
- Was muss der Säger an Zusatznutzen anbieten, um als Lieferant attraktiv zu sein (Zuschnitt, Kommissionierung, Vorfertigung)?
- Welche weiteren Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit die Weiterverarbeiter vermehrt CH-Holz einsetzen?

**Mittelfristige Massnahme: Kooperationen in der Weiterverarbeitung**

Eine weitere Möglichkeit, die Weiterverarbeitung von Schnittholz zu Halb- und Fertigprodukten in der Schweiz zu fördern, sind entsprechende Kooperationen in der Produktion. Mögliche Kooperationspartner sind Sägereien und Weiterverarbeiter, allenfalls auch der Forst und/oder andere Institutionen. Einige beim Sägerworkshop anwesende Säger könnten sich gut vorstellen, bei Kooperationen in der Weiterverarbeitung mitzumachen.

Durch Kooperationen könnten Synergien (etwa bestehende Infrastrukturen) genutzt werden, das wirtschaftliche Risiko wäre für den einzelnen geringer und bestehende Absatzkanäle könnten teilweise genutzt werden. Aber Kooperationen funktionieren nur, wenn sie entsprechend organisiert und geführt werden - genau daran sind die allermeisten Kooperationsversuche gescheitert. Jedes Mitglied einer Kooperation muss zum getätigten Aufwand einen adäquaten Nutzen ziehen können, sonst bricht das sensible Gebilde einer Kooperation zusammen.

Diese Kooperationen müssen durch externe lanciert, die jeweiligen Partner entsprechend akquiriert und der Kooperationsprozess begleitet und moderiert werden. Hierfür, und für eine spätere Realisierung (Investition) und Markteinführung, müssen ebenfalls finanzielle Unterstützungen gewährleistet werden, denn einen entsprechenden Nutzen hätten nicht nur die beteiligten Firmen, sondern auch hier die gesamte Forst- und Holzwirtschaft.

**Langfristige Massnahme: Betriebsansiedelungen**

Die Bemühungen um die Ansiedelung eines ausländischen Grosssägewerkes für Laubhölzer verunsichert die Branche sehr. Die bestehenden Betriebe befürchten, dass ein solches Werk deutliche schwierigere Situationen am Beschaffungs- und Absatzmarkt zur Folge hätte und deshalb vermutlich einige Betriebe ihren Laubholzeinschnitt weiter zurück fahren müssten.

In einem ersten Schritt wäre die Ansiedelung von in- und/oder ausländischen Weiterverarbeitern sicher zielführender und würde vermutlich den grösseren direkten Nutzen für die gesamte Laubholzkette bringen. Dabei stellt sich jedoch die Frage, mit welchen Anreizen ein Unternehmen zur Ansiedelung in die Schweiz gebracht werden kann, würden sie doch bei einer Ansiedelung im Ausland unter Umständen von massiven Förderungen und Zuschüssen profitieren. Vielleicht der steigende Bedarf an Halbfabrikaten aus Schweizerholz, der bis dahin dank den Massnahmen am Endverbrauchermarkt und dem positionierten „Herkunftszeichen Schweizerholz“ herrschen wird...?

Potentielle Unternehmen müssen aktiv beworben werden, sowie Standortfragen, die Rohstoffversorgung und andere Entscheidungsgrundlagen geklärt werden. Denn von alleine werden vermutlich keine Firmen in die Schweiz ziehen, in den letzten Jahren war ja das Gegenteil der Fall!



### 1.4.3 Individuelle Beratung und Unterstützung der Laubholzsäger

Die Analyse hat gezeigt, dass viele Betriebe über individuelle Schwächen und Probleme verfügen. Da diese sehr unterschiedlich sind, müssen sie auch individuell angegangen werden, entsprechender Beratungs- und Dienstleistungsbedarf besteht in folgenden Bereichen:

- Kostenrechnung, Controlling, Budgetierung (Finanzplanung), Kalkulation
- Rechtliche Unterstützung
- Innovation: Weiterverarbeitung, Wertschöpfung (bei Produkt und Produktion)
- Kreditbeschaffung, sowohl für Investitions- als auch Umlaufkapital
- Umschuldung und Nachfolgeregelung
- Zertifizierung und Qualitätsmanagement

Weiters hat die Analyse auch gezeigt, dass gerade die Unternehmen wirtschaftlich erfolgreicher sind, welche in den obigen Punkten stark sind. Dass die Themen akut sind hat auch der Sägerworkshop gezeigt, wurde doch ein Beitrag zur individuellen Beratung und Betreuung von praktisch allen anwesenden Sägern gewünscht.

Leider gibt es aber keine Förderungen von Beratungsdienstleistungen in der Schweiz, ebensowenig ist die Unterstützung von Einzelfirmen im „Aktionsplan Holz“ nicht vorgesehen. Trotzdem stellt sich die Frage, ob es nicht Mittel und Wege gibt, diese Dienstleistungen in irgend einer Art und Weise teilweise doch zu unterstützen und so wenigstens einen weiteren Standortnachteil der Schweizerfirmen auszugleichen, denn

- in den nächsten Jahren werden aufgrund der oben dargestellten Probleme weitere Laubholzsägereien verschwinden und die Laubholz-Einschnittmenge dadurch weiter abnehmen,
- alle anderen vorgeschlagenen Massnahmen zur Förderung des Laubholzabsatzes werden frühestens in einigen Jahren wirken, weshalb es durchaus Sinn machen würde, die bestehenden Strukturen zu stärken und so den rückläufigen Trend im Laubholzeinschnitt zu stoppen und
- obschon die Förderungen in erster Linie den jeweiligen Firmen nützen würden, hätte die gesamte Wertschöpfungskette - insbesondere auch die Forstwirtschaft - einen entsprechenden Nutzen daraus, denn jedes erhaltene Sägewerk schneidet weiterhin ein und jeder eingeschnittene Stamm erzeugt Rundholzbedarf.