

HOLZMARKT: Vom wachsenden Rohstoffbedarf Chinas profitiert auch Schweizer Holz

Buchenstämme für China

Laubholz fristet in der Schweiz im Gegensatz zum Nadelholz ein Schattendasein. In Asien sind hingegen unverarbeitete Buchenholz-Stämme aus Schweizer Wäldern gefragt. Das Exportgeschäft ist aber nicht einfach.

Stolz zeigt der Berner Bauer Peseche Zimmermann seine frisch gefällten Buchenstämme. Sie werden in Kürze via Rotterdam per Container nach China verschifft. Dort entstehen aus den erstklassigen Stämmen Kindermöbel. Für den Waldbesitzer ist der Export eine grosse Befriedigung, hätte er doch ansonsten seine alten Buchen nur als Brennholz verkaufen können.

Rund 75 Fr. pro m³

Urs Minder, Förster und Geschäftsführer der Holzvermarktungsorganisation Bern Gantrich Holz, rechnet vor: Für Brennholz erhält der Bauer 50 bis 55 Fr. pro m³. Für die Exportware bekommt er 75 Fr. pro m³. «Das ist keine Riesenspanne und lohnt sich nur, wenn der Bauer selber in den Holzschlag geht.» Minder verkauft die Berner Buchenstämme an die Firma Wüst Holzhandel in Möriken AG. Für den Containertransport nach Asien muss laut Firmeninhaber Jürg Wüst etwas mehr als der Warenwert gerechnet werden.

Ökologische Bedenken sind unbegründet, wie Wüst und auch Hans Gerber vom Verband Waldwirtschaft Schweiz feststellen. Viele Schiffe, die Waren von Asien nach Europa transportierten, würden ansonsten leer zurückfahren.

Willkommene Nische

Die Schweizer Waldwirtschaft steht derzeit mit dem Rücken zur Wand. «Seit der Aufgabe des Eu-



Der Laubholzexport nach Asien ist zwar keine Goldgrube, aber eine willkommene Absatznische in den schwierigen Marktverhältnissen in Europa. (Bild: Markus Wagner)

ro-Mindestkurses kämpft die Branche mit einem Preisrückgang um 15 bis 20 Prozent, und die exportierten Mengen sind um 30 bis 40 Prozent gesunken», erklärt Gerber. Es würden natürlich neue Märkte gesucht, aber Alternativen für den Gesamtmarkt seien kaum vorhanden.

«China ist daher ein willkommener Nischen-Abnehmer von Rundholz», sagt Gerber. Auch er stellt fest, dass der Preis für Schweizer Waldbesitzer nicht besonders attraktiv ist. Inzwischen gehen aber rund 15 Prozent der Schweizer Laubholz-Exporte nach Asien.

Einbruch nach Lothar

Wüst Holzhandel ist seit Jahren aktiv in diesem Geschäft. Bereits 1993 wurde Laubholz nach China geliefert, wie Firmeninhaber Wüst erzählt. «Im grossen Stil ist das Geschäft von 1998 bis zum Lothar-Orkan im Jahr 2000 gelaufen. Danach ist der Markt zusammengebrochen», sagt Wüst. Neben den gewaltigen Sturmschäden litten Schweizer Waldbesitzer und Holzhändler vor allem darun-

ter, dass damals fast gleichzeitig deutsche und italienische Möbelfabriken ihre Produktion nach Osteuropa auslagerten.

«Die Absatzmöglichkeiten für Laubholz sind in der Schweiz sehr beschränkt», registriert auch Gerber. Nur noch wenige Verarbeiter seien in der Lage, Laubholzprodukte, etwa Möbel, im internationalen Markt konkurrenzfähig anzubieten. Seit 2006 laufen die Holzverkäufe nach dem Fernen Osten für Wüst wieder. Jahr für Jahr ist der Umsatz seither um rund 30 Prozent gestiegen. Der Umsatzanteil liegt inzwischen bei 50 Prozent.

Für Möbel und Parkett

«Der chinesische Markt ist wohl der grösste, aber nicht der marktbestimmende», stellt Wüst fest. Neben China liefert der Holzhändler Schweizer Buchen, Eschen und Eichen auch nach Indien, Japan, Indonesien und Vietnam. Das Holz wird dort zu Möbeln und Parkett verarbeitet.

Europäische Holzexporte nach China boomen generell,

weil das Land Rohstoffe auch für die mit dem Wohlstand anziehende Inlandnachfrage benötigt. Ausserdem ist es aus ökologischen Gründen sehr schwierig geworden, Tropenhölzer zu bekommen, und diese sind zudem zu teuer. Laut Wüst spricht eine Kosten-Nutzen-Rechnung für europäische Hölzer.

Kein einfacher Markt

Das Geschäft mit dem Fernen Osten lohnt sich für den Aargauer Holzhändler. Es gebe aber keine Goldgräberstimmung. «Der Holzhandel ist mit grossen Risiken verbunden», relativiert Wüst. Die Entwicklung auf den einzelnen Märkten sei unberechenbar. Als Exporteur müsse man bereit sein, immer wieder auf neue Märkte auszuweichen.

Laut Wüst sind viele Schweizer Firmen bei ihrem Markteinstieg an der Mentalität und dem Geschäftsgebaren der asiatischen Geschäftsleute gescheitert. Seine Firma profitiere von den langjährigen Erfahrungen und den so entstandenen soliden Kontakten. *sda*