

INTERVIEW: INTERNATIONALER ROHHOLZMARKT

## «Wenn in Italien nichts mehr geht, liefern wir halt nach Ostasien.»

**Reto Rescalli** | *Jürg Wüst ist auf den Handel mit Laubholz spezialisiert. Einen Grossteil des Holzes exportiert der Unternehmer zu den internationalen Märkten nach Ostasien. Er ist trotz Corona-Krise zuversichtlich, auch im kommenden Jahr wieder grosse Mengen liefern zu können – zu tieferen Preisen.*



Jürg Wüst während des Interviews an seinem Wohn- und Arbeitsort in Möriken (AG).

Die Corona-Krise hinterlässt im internationalen Holzhandel Bremsspurten. Der Druck auf die Exportpreise für Rundholz dürfte in der kommenden Holzerntesaison zunehmen. Einer, der mit der aktuellen Situation bestens vertraut ist, ist Jürg Wüst. Der Inhaber der Holzhandelsfirma WM-Holz AG in Möriken im Kanton Aargau ist auf den internationalen Handel mit Laubholz spezialisiert. Zusammen mit seinen fünf Mitarbeitern verkauft er Schweizer Rohholz an Abnehmer auf der ganzen Welt. Jährlich kommen so 60 000 bis 90 000 Kubikmeter Laubholz zusammen. Rund 90% der Menge sind für den Export bestimmt, vier von fünf Stämmen gelangen nach Ostasien. Weitere wichtige Absatzmärkte sind Italien und Deutschland.

### Die Corona-Krise hat weltweit zugeschlagen, wie spürt WM-Holz die Auswirkungen der wirtschaftlichen Verwerfungen?

Wir haben die Corona-Krise bereits Anfang Januar zu spüren bekommen, und zwar weil wir keine Leercontainer für unser Asiengeschäft mehr gekriegt haben. Normalerweise verschiffen wir im Winterhalbjahr wöchentlich 60 bis 100 Container. Im Januar ist dieser Wert aufgrund fehlender Leerequipments auf 50 zurückgegangen, im Februar auf 30 und im März teilweise auf unter 10 Stück.

### Das heisst also, dass abgesehen von der nachlassenden Nachfrage auch logistische Herausforderungen die Holzexporte gebremst haben?

Ja, durchaus. Denn in Bezug auf die Nachfrage hatten wir grosses Glück. Die Verträge für den Export von Buchen-Rohholz sind allesamt weit vor dem Ausbruch der Corona-Krise abgeschlossen worden. Unsere Liefermenge war damit abgesichert.

### Wann werden die neuen Verträge für den Export von Buchen ausgehandelt, und wie stehen die Vorzeichen?

Die Verträge für die weissen Buchen laufen in der Regel bis Mitte Mai, jene für die braunen Buchen bis Ende Juli. Die neuen Verträge dürften irgendwann im Spätsommer unterschriftsreif sein. Allerdings äussern sich unsere Kunden derzeit sehr zurückhaltend. Die Lager in Ostasien sind extrem voll. Ich hoffe aber, dass wir ab September wieder in ähnlichem Umfang wie im Vorjahr liefern können.

### Mit welchen Preisen können Waldbesitzer für Export-Buchen in der kommenden Holzerntesaison rechnen?

Unser Ziel ist, dass wir im Herbst wieder 80 Franken für B/C-Buchen bieten können. Die Voraussetzungen dafür sind, dass sich der Euro bei rund 1.10 Franken stabilisiert und die Transportkosten nicht weiter steigen. Derzeit steht der Euro bei 1.05 Franken, und die Kosten für Container nach Ostasien betragen rund 1350 Euro. Vor einem Jahr lagen die Preise bei 650 Euro.

### Weltweit stehen Millionen von Unternehmen vor dem finanziellen Ruin. Wird Holz, das zum Beginn der Corona-Krise geliefert wurde, noch bezahlt, oder drohen hohe Verluste?

Nein. Das Holz, das wir nach Ostasien liefern, ist durch Verträge an Letter of Credits gebunden. Das Geld ist verbrieft und wird ausbezahlt, sobald das Holz verschifft ist.

---

«Unser Ziel ist, dass wir im Herbst wieder 80 Franken für B/C-Buchen bieten können.»

### Wie ist die Situation in Deutschland und Italien?

Nach Italien liefern wir hauptsächlich Eschen. Das Land ist seit Anfang März weitgehend dicht. Zahlreiche Rechnungen sind ausstehend. Wir haben die Lieferungen an unsere Kunden eingestellt. Deutschland

dagegen hat sich in der Corona-Krise lange gut gehalten. Doch seit Ende April sind auch dort die wirtschaftlichen Aktivitäten zurückgegangen. Eines der grössten Parkettwerke Europas, das wir in den vergangenen Jahren stets mit mehreren Tausend Kubikmeter Eichen belieferten, hat die Einkaufsmenge um 80% reduziert. Auch

**«Wir könnten problemlos viel grössere Laubholz-mengen absetzen.»**

in der Zellstoffindustrie ist ein Kunde, dem wir jährlich 20 000 Tonnen Buchenholz verkauften, aus den laufenden Verträgen ausgestiegen. Das hat uns schon schockiert.

**Was passiert, wenn in Europa grosse Abnehmer ausfallen? Bleiben die Waldbesitzer in Zukunft auf dem Holz sitzen?**

Nein. Ein gutes Beispiel für alternative Absatzkanäle ist die Esche. Das Holz könnte ich auch problemlos nach Ostasien verkaufen. Allerdings ist der Preis für schöne Stämme tiefer als in Italien. Aber wenn in Italien nichts mehr geht, dann liefern wir halt nach Ostasien.

**Und der inländische Markt, bietet der keine Alternativen?**

Nein, das Volumen ist viel zu klein. Ausserdem sind die Ansprüche der Schweizer in Bezug auf die Qualität sehr hoch. Es gehen nur weisse Stämme, und die Preise sind tiefer als auf dem internationalen Markt. Trotzdem, jeder Schweizer Kunde hat immer Vorrang vor den ausländischen.

**Ist das Potenzial auf dem ostasiatischen Laubholzmarkt denn noch nicht ausgeschöpft?**

Nein. Wir könnten problemlos viel grössere Mengen absetzen. Doch wir bekommen das Holz nicht. Die Vorbehalte gegenüber dem Export nach Ostasien sind gross. Förster und Waldbesitzer sehen das Potenzial nicht. Viele jammern lieber, als dass sie etwas unternehmen.

**Ein Grund für die Zurückhaltung sind die Holzpreise. Waldbesitzer lassen die Buchen lieber im Wald stehen, als sie zu Dumpingpreisen zu verscherbeln.**

Ja, das mag stimmen. Allerdings geht bei dem Ruf nach höheren Preisen oft vergessen, dass der Holzmarkt ein globaler Markt mit einem

globalen Preisgefüge ist. Der Spielraum für Verhandlungen ist klein. Als Schweizer Holzhändler auf internationalem Parkett unterliegen wir dem Prinzip «Vogel friss oder stirb». Wenn wir nicht zu internationalen Konditionen liefern, tut es ein anderer.

**Trotzdem behaupten Sie sich seit Jahren erfolgreich auf dem internationalen Markt. Wie passt das zusammen?**

Die Orientierung an den Weltmarktpreisen führt dazu, dass die Schweiz am Wohlstand gemessen die weltweit niedrigsten Holzpreise hat. Wer bei uns Holz kauft, profitiert nicht nur von globalen Preisen, sondern auch von traditionellen Schweizer Werten wie Verlässlichkeit, Kontinuität und hoher Qualität. Das wird honoriert. Ich habe Kunden in Indien, Vietnam und China, die ich seit zwanzig Jahren beliefere.

**WM-Holz ist ein Laubholzhändler. Dennoch haben Sie im vergangenen Jahr 60 000 Kubikmeter Käferholz nach China exportiert. Wie ist es dazu gekommen?**

Es war ein Versuch. Grundsätzlich bin ich der Ansicht, dass es uns im Nadelholzmarkt nicht braucht. Die Schweizer Nadelholzsäger machen ihre Sache gut. Allerdings fehlen die Verarbeitungskapazitäten für grosse Käferholzmengen. In Ostasien dagegen haben die Länder einen gewaltigen Holzbedarf, den sie mit den eigenen Ressourcen nicht decken können. Der Export von Käferholz hat wesentlich dazu beigetragen, die grossen Bestände in der Schweiz abzubauen. Die Sägereien waren dankbar, dass wir aufgeräumt haben.

**«Wir haben im vergangenen Jahr 60 000 Kubikmeter Käferholz exportiert.»**

**In diesem Jahr dürften erneut grosse Mengen Schadholz anfallen. Werden Sie die Aktion wiederholen?**

Ich werde es versuchen. Es dürfte jedoch schwieriger werden. Denn China verzeichnet grosse Überbestände an Nadelrundholz. Und auch die traditionellen Lieferanten wie Neuseeland und Sibirien sind in den Startlöchern. Wir liefern das qualitativ bessere Holz. Daher bin ich zuversichtlich, in den nächsten drei Wochen konkrete Zusagen zu erhalten.

**Wie viel werden Sie den Waldbesitzern bezahlen können?**

Ich sage es ganz offen: Der Kaufpreis wird schätzungsweise 10 Franken tiefer sein als im Vorjahr, also bei rund 20 Franken pro Kubikmeter. Wir möchten das Rundholz franko Rheinhafen Basel kaufen. Da nur der Waldeigentümer Transportbeiträge der öffentlichen Hand erhält. Wir werden das Käferholz nicht mehr an unseren Lagerplätzen entgegennehmen.

**Damit kommt der Erlös der Waldeigentümer gleich doppelt unter Druck: Die Preise sinken und die Transportkosten steigen.**

Ja, das stimmt. Die Abkehr von den Lagerplätzen als zentrale Umschlagsorte hat einen logistischen Hintergrund. Dazu muss man Folgendes wissen: Holz, das nach China geht, muss aus phytosanitären Gründen chemisch behandelt werden. Laubholz lässt sich spritzen, Nadelholz muss begast oder entrinde werden. Das

**«Ich sage es ganz offen: Der Preis für Käferholz wird 10 Franken tiefer sein.»**

Begasen ist in Europa grundsätzlich verboten. Im vergangenen Jahr haben wir die Nadelholzstämmen daher auf unseren Lagerplätzen mechanisch entrinde und anschliessend in Container verladen. Das gut funktioniert, ist aber aufwendig. In diesem Jahr wollen wir das Holz in Basel lose auf Rheinschiffe verladen. Dadurch können wir jeweils ein ganzes Schiff begasen. Das ist viel effizienter und in ausgewiesenen Rayons bestimmter Seehäfen erlaubt.

**Mir scheint fragwürdig, ob die Waldeigentümer zu den genannten Konditionen mitmachen werden und ob ausreichend Holz für ganze Schiffsloadungen zusammenkommen wird.**

Ja, die Konditionen sind nicht die attraktivsten. Aber was will man machen? Unser Angebot steht. Pro Schiff benötigen wir rund 3500 Kubikmeter Nadelholz. Allenfalls muss halt die öffentliche Hand einspringen. Sie könnte beispielsweise den Transport nach Basel subventionieren und 10 Franken an die Rüstkosten bezahlen.

**Ist das realistisch?**

Abwarten. Wir befinden uns im Gespräch mit den Oberforstämtern der Kantone Bern und Zürich sowie mit dem Verband der Waldeigentümer WaldSchweiz. Die müssen nun halt die politische Kelle schwingen. ■