

Einschätzung der Marktsituation im Massivholz

Wer in der Holzbranche tätig ist und mit offenem Blick sowie Engagement am Markt teilnimmt, dem stecken die Wirren des vergangenen Halbjahres in vielerlei Hinsicht noch in den Gliedern. Allein das Verhalten der grossen wirtschaftlichen Akteure, kombiniert mit politischer Unsicherheit und der Einflussnahme mächtiger Entscheidungsträger, flankiert von der medial stark betonten epidemiologischen Lage rund um Corona sowie den klimatischen Entwicklungen auf unserer Erde, hat vielen Menschen das Gefühl von Sicherheit genommen und durch Angst ersetzt.

In dieser Wahrnehmung beginnt der Mensch, ähnlich einem Hamster, zu handeln: Er versucht, durch materielle Verfügbarkeit und die Sicherung von Rohstoffen sein Überleben abzusichern.

Zum Glück wächst unser Wald weiter. Und der Aufenthalt in ihm schenkt uns jene Ruhe, die wir in diesen Zeiten dringend benötigen.

Vor rund hundert Jahren hinterliess ein damals bereits alter Sägermeister in seiner Stube – in der ich oft zu Gast sein durfte – für seine Nachfahren folgenden Satz:

„Viel Holz bedeutet kein Reichtum, aber kein Holz grosse Armut.“

Lange konnte ich mit dieser Aussage wenig anfangen. Doch in den vergangenen Monaten habe ich ihre Bedeutung verstanden. Was tun wir, wenn wir Holz benötigen, es aber nicht erhalten können? Steigende Preise helfen nur bedingt, denn sie lassen sich lediglich auf vorhandene Ware umlegen – nicht auf jene, die fehlt.

Umso bedeutender wird aktuell das eigene Holzlager – sei es physisch oder kalkulatorisch. Verfügbarkeit bedeutet Handlungsfähigkeit. Wir können produzieren und den Handel versorgen. Dafür bin ich dankbar.

Ausgehend von der momentanen Situation in den USA, wo die Einfuhr von kanadischem Nadelholz derzeit mit einem zusätzlichen Zoll von rund 20 % belegt ist, und zusätzlich angekurbelt durch massive staatliche Wohnbauförderprogramme unter **Joe Biden**, steigt der Bedarf an Konstruktionsholz deutlich. Insbesondere Fichte, Tanne und Kiefer werden vermehrt aus Europa bezogen.

Dies hat hierzulande zu einer spürbaren Verknappung dieser Rohstoffe und zu einem markanten Preisanstieg geführt.

Zusätzlich beschäftigen uns – auch als Firma Girsberger – die Nachwirkungen der politischen Spannungen zwischen den USA und China in den vergangenen Jahren. Dieses wirtschaftliche Seilziehen betrifft unter anderem auch die Holzwirtschaft und trifft uns empfindlich. Besonders das Eichenlaubholz gerät zunehmend zum Spielball.

Europa steht unter Lieferdruck diverser Importgüter und wird im Gegenzug gezwungen, Eichenlaubholz zu exportieren. Dieser Export hat sich innerhalb eines Jahres verdoppelt. Auffällig ist, dass asiatische Abnehmer im Durchschnitt rund 70 % höhere Preise bezahlen. Das bringt den europäischen Markt auf zwei Ebenen durcheinander: in der Verfügbarkeit und im Basispreis.

Wir verlieren in diesem Segment erhebliche Mengen an Rundholz nach Asien – genau jenes Material, aus dem wir bisher unsere beliebte Asteiche geschnitten haben. Nicht zuletzt deshalb, weil wir im letzten Winter und auch in der kommenden Saison den Bezug von Asteichen-Rundholz aus Österreich von rund 700 fm³ auf 1 500 bis 2 000 fm³ hätten steigern können. Die Bestellungen liegen vor, doch die entsprechende Ware ist leider bereits für den asiatischen Markt disponiert.

Trotzdem sehe ich für den inländischen Schnittholzhandel aktuell keine grundlegende Gefahr. Glücklicherweise gehören wir nicht zu den grössten Akteuren dieses vergleichsweise kleinen Marktes. Unsere Stärke liegt vielmehr in einem breit abgestützten Versorgungsnetz.

Angesichts der stark schwankenden Preise wird es jedoch entscheidend sein, in der kommenden Einkaufssaison flexibel und anpassungsbereit zu bleiben. Nur so lässt sich vermeiden, dass sich der derzeitige Verkäufermarkt zu unserem Nachteil entwickelt.

Denn eines ist sicher: **Mangel hat seine eigenen Gesetze.**

Jakob Röthlisberger