Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss foresty journal = Journal forestier suisse

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 136 (1985)

Heft: 2

Artikel: Bessere Holzverwertung : Bergholz als Beispiel

Autor: Balsiger, Heinz

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-764463

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Bessere Holzverwertung – Bergholz als Beispiel[1]

Von *Heinz Balsiger*, Spiez

Oxf.: 721:833:854:(494.24)

Mehrnutzungen und Zwangsnutzungen

Mit dem Titel «bessere Holzverwertung» wird angenommen, dass eine Verbesserung der Holzverwertung überhaupt möglich und zudem wünschbar sei. Die folgenden Überlegungen sind schwergewichtig dem Bergwald bzw. der Verwertung von Holz aus dem Bergwald gewidmet.

Für den Waldbesitzer im Berggebiet bedeutet «bessere Holzverwertung» einfach mehr Holz zu verkaufen und/oder Holz zu besseren Preisen zu verkaufen. Mehr Holz kostendeckend absetzen zu können wäre die Voraussetzung, um mehr Wald zu pflegen, um mehr Holz zu nutzen. Beim viel verwendeten Begriff «Mehrnutzungen» erhalten Mengen- und Qualitätsfragen in einer durch Waldschäden zumindest mitbestimmten Zukunft veränderte Bedeutung.

In den letzten Jahren war in verschiedenstem Zusammenhang von möglichen, zum Teil sehr beträchtlichen Mehrnutzungen im Schweizer Wald die Rede; es wurden dabei unterschiedliche Mengen genannt: Alle Thesen hatten wohl gemeinsam, dass diese Mehrnutzungen zum grossen Teil im Berggebiet erfolgen sollten.

Es gibt im Berggebiet denn auch tatsächlich bedeutende Waldflächen, die seit längerer Zeit nicht mehr bewirtschaftet worden sind. Die Gründe dazu sind bekannt: den hohen Kosten, vor allem in Gebieten ohne Walderschliessung, stehen unzureichende Erträge gegenüber. Die Waldbewirtschaftung wurde unwirtschaftlich – viele Waldbesitzer im Berggebiet sind nicht oder nicht mehr in der Lage, Defizite über längere Zeit aus anderen Ertragszweigen zu decken. Solch andere Erwerbszweige mit verfügbaren Überschüssen fehlen zumeist; Betriebsreserven wurden, soweit vorhanden, für minimale Investitionen aufgebraucht. Diese Verhältnisse treffen auf das Berner Oberland mit über 50 % Privatwald und mit lediglich 16 % Waldfläche von Eigentümern mit eigener Steuerhoheit (Staat und Einwohnergemeinden)

[1] Referat, gehalten am 19. Oktober 1984 anlässlich des Seminars «Werkplatz Schweiz: Möglichkeiten und Grenzen für die Wald- und Holzwirtschaft» in der Schweizerischen Holzfachschule in Biel.

ganz besonders zu. Die geschilderte Entwicklung ist bedenklich, weil es sich bei den nicht mehr bewirtschafteten Beständen in aller Regel um bedeutungsvolle Schutzwälder handelt. Wenn diese instabil werden, so kommt ihre Sanierung wesentlich teurer zu stehen als eine rechtzeitige Pflege – Heilen ist auch hier ungleich teurer als Vorbeugen. In diesem Zusammenhang liegt wohl auch ein Hauptansatzpunkt für das öffentliche Interesse am Problemkreis «bessere Holzverwertung».

Die zunehmenden Waldschäden überlagern die geschilderten Probleme. Es ist möglich bzw. wahrscheinlich, dass der Holzzuwachs in Zukunft absinkt. Der rückläufige Zuwachs wird vorerst überdeckt bzw. übertroffen werden durch Zwangsnutzungen; irgendwann, in unbestimmter Zukunft, wird ein entsprechender Holzmangel aber die Folge sein.

In ungepflegten Bergwäldern kann die nicht ausgeführte bzw. aufgeschobene Pflege, sprich Nutzung, vor allem aus phytosanitären Gründen plötzlich zur nicht aufschiebbaren, zwingenden Nutzung, eben zur Zwangsnutzung werden. Auch in bisher nicht bewirtschafteten Wäldern muss Holz von kranken bzw. durch Sekundärschädlinge befallenen Bäumen mindestens für den Nachbarbestand unschädlich gemacht werden. Dies bedeutet Fällen und Entrinden; in aller Regel wird oder wurde bisher solches Holz in der Folge dem Markt zugeführt.

An Stelle der waldbaulich bestimmten bzw. aus betrieblichen Gründen gewählten Nutzung tritt nun gleichsam eine durch höhere Gewalt bestimmte Nutzung. Diese ist nicht örtlich konzentriert, sondern über weite Strecken diffus verteilt, was insbesondere in Regionen mit traditioneller Seilkranbringung ausserordentliche Mehrkosten zur Folge hat.

Wenn bislang von Mehrnutzungen im Berggebiet die Rede war, so wurde vielleicht zuwenig beachtet, dass solche Mehrnutzungen qualitativ häufig nicht den Normalnutzungen entsprechen. Mehrnutzungen können auf Extremstandorten anfallen, wo das Holz sehr feinjährig gewachsen ist, andererseits aber viele Spuren seines harten Lebenskampfes aufweist. Bei den Mehrnutzungen sind vor allem auch grössere Anteile Rotholz aus Steinschlagwaldungen zu erwarten; zu beträchtlichem Anteil dürften Mehrnutzungen aus qualitativ eher geringem Laubholz bestehen.

Bei Holz aus geschädigten Waldungen sind am Markt zurzeit hüben und drüben beträchtliche Unsicherheiten zu beobachten. Es wurde wohl wissenschaftlich attestiert, dass Holz aus immissionsgeschädigten Beständen technologisch vollwertig sei. Je nach dem Zeitpunkt der Nutzung bei fortschreitender Krankheit, je nach Befall durch sekundäre Schädlinge können aber verschiedene, tatsächliche Qualitätseinbussen eintreten. Mit einer pauschalen Bezeichnung «Schadholz», wie dies zurzeit da und dort auf dem Markt zu beobachten ist, wird den tatsächlichen Qualitätsunterschieden in der Palette von vollwertigem zu kaum mehr sägetauglichem Holz jedenfalls zuwenig Rechnung getragen.

Bessere Verwertung von Bergholz

Mit quantitativ und qualitativ verbesserter Holzverwertung allein können die aktuellen und künftigen Schwierigkeiten der Wald- und Holzwirtschaft sicher nicht gelöst werden. Solche Anstrengungen können dazu jedoch einen Beitrag leisten. Neue Verwendungsbereiche für Holz zu erschliessen bzw. Holz einer höherwertigen Verwendung zuzuführen, von derartigen Massnahmen sind ausserdem zusätzliche, gesamtwirtschaftlich wichtige Impulse für das Gewerbe in wirtschaftlichen Randregionen zu erwarten.

Wenn im folgenden von Anstrengungen zur Förderung des Bergholzes berichtet wird, so geschieht dies in der Überzeugung, dass ähnliches auch für andere Sortimente bzw. Verwendungsbereiche möglich sein sollte; Bergholztäfer ist als ein Beispiel zu werten.

Grundsätzliche Überlegungen

Zu Beginn unserer Anstrengungen um die Förderung des Bergholztäfers standen folgende grundsätzliche Überlegungen:

- Die Tatsache, dass im Bergwald bei geringerer Nutzung höhere Kosten anfallen, ist nicht zu ändern, die Erscheinung wird sich eher noch verstärken. Es geht also darum, das Holz aus solchen Waldungen der Massenkonkurrenz aus Gebieten mit höheren Erträgen und geringeren Kosten zu entziehen.
- Es gilt, Verwertungsbereiche zu suchen, in welchen spezifische Eigenschaften des Bergholzes positiv zur Geltung kommen.
- Bei Fichten/Tannenholz aus dem Berggebiet sind kaum technologische Unterschiede wie statisch bessere Belastbarkeit, anderes Verhalten bei chemischer Auflösung usw. festzustellen, zumindest nicht Unterschiede von Belang, welche eine andere Behandlung auf dem Markt rechtfertigen würden.
- Wesentlicher sind dagegen die Unterschiede im Aussehen, die charakteristische Textur des Bergholzes und damit seine dekorative Wirkung. Ziel unserer Anstrengungen muss somit ein Verwendungsbereich sein, bei welchem das spezifische Aussehen von Bedeutung ist – die Verkleidung von Wänden und Decken steht naturgemäss im Vordergrund.
- Die mengenmässige Bedeutung des Innenausbaus wird gerade in forstlichen Kreisen oft unterschätzt. Gemäss Materialflussmodell über die Wald- und Holzwirtschaft im Berner Oberland werden 50 % des Nadelholzes, inklusive Holzwerkstoffe, allein durch Schreinereien verwendet, zusätzlich sind im Oberland aber auch viele Zimmereien im Innenausbau tätig.

Zur Sortierung von Hobelwaren

Es wurde schon vor Jahren darauf hingewiesen, dass die Sortierung der Hobelwaren zu stark von jener für Konstruktionsholz beeinflusst sei. Was bei statischer Beanspruchung von Nachteil ist, muss nicht zwingend auch ästhetisch ein Fehler sein, dieselbe Eigenschaft kann sogar zum Vorzug werden. Dieser Tatsache tragen unsere Sortierungsbestimmungen über Hobelwaren nicht Rechnung. Holz, das naturgemäss viele Äste aufweist, wie es für das Bergholz eben typisch ist, wird durch unsere Klassenbezeichnung I. bis III. Klasse naturgemäss diskriminiert.

Wir sind andererseits seit Jahren überzeugt, bzw. es wurde uns von allen Sachverständigen deutlich gemacht: Naturmaterialien sollten echt, das heisst eben möglichst natürlich gezeigt werden – auch das Holz soll und darf Merkmale seines natürlichen Wachstums aufweisen.

Unsere Holzwirtschaft reagierte auf diesen Trend, auf dieses Bedürfnis nach Naturnähe nicht oder bloss vereinzelt – die geöffnete Marktlücke wurde von Skandinavien her ausgenützt. Es hielt bei uns ein nordischer Wohnstil Einzug, nebst nordischen Möbeln, nordischem Design und nordischen Accessoirs begann man «nordisch zu schlafen», «nordisch zu wohnen», nordisches Holz oder nordische Kiefer wurde zu einem Modewort, wurde «in» und hielt auch an Wand und Decke Einzug. Derselbe Trend war im «Do it yourself-Markt» besonders deutlich zu beobachten.

Im Vergleich zu nordischem Täfer dürfen wir klar festhalten, dass unser Bergholz jenem bezüglich Rustikalität mindestens gleichkommt bzw. jenes in den meisten Fällen übertrifft.

Chancenbeurteilung

Wir haben vor etwa fünf Jahren folgende Chancenbeurteilung für Bergholztäfer vorgenommen:

- Wir waren überzeugt, dass der Trend zum Innenausbau anhalten werde, unter anderem auch wegen der Energiefrage, bei welcher dem Holz und dabei insbesondere dem rustikalen Holz neben seinen physikalischen Vorteilen auch seine unbewiesene raumpsychologische Wirkung zugutekommt.

  Wir glaubten, der Trend zu eigenständigem, schweizerischem Schaffen werde anhalten.

  Wir vermuteten, der nordische Modetrend, der dazu führte, dass wir heute in praktisch jeder Toilette einer öffentlichen Gaststätte eine nordische Decke über uns haben, würde allmählich auslaufen. Wir glaubten, dass das nordische Täfer auf die Dauer zu serienhaft, zum Teil auch zu billig wirken werde und dem hohen Bedürfnis des Schweizers nach Individualität nicht lange gerecht werden könne.

Pflichtenheft / Ansprüche

Gestützt auf diese Beurteilung haben wir für die Arbeiten zur Förderung des Bergholztäfers folgende Ansprüche bzw. folgendes Pflichtenheft formuliert:

- Es sollen nicht einzelne, seltene Spezialsortimente, sondern in grösserer Menge vorhandene Überschuss-Sortimente gefördert werden.
- Das Täfer soll eine markante, natürliche Ausstrahlung besitzen.
- Es soll eigenständig/typisch angewendet werden können.
- Es soll unter Berücksichtigung seiner qualitativen Vorzüge (Dicke, Trokkenheit usw.) preislich konkurrenzfähig sein. Dies hat neben der Preisgestaltung für den Rohstoff auch Konsequenzen für die Verarbeitung.
- Das Täfer soll breiten Raum zu individueller Gestaltung bieten (zum Beispiel unterschiedliche Breiten, verschiedene Profile usw.).

Probleme, Voraussetzungen

Wir waren uns zu Beginn unserer Arbeiten vor allem folgender Probleme bewusst:

- Bergholz ist sehr heterogen und bietet damit voraussichtlich Grenzen für automatisierte Produktion.
- Das Problem der Ausfalläste muss separat und schwergewichtig studiert werden.

Als wichtige Voraussetzungen zum Erfolg wurden bezeichnet:

- Die zeitliche Koordination von Produktion/Produktionssteigerung und Werbung.
- Die ganze Verarbeitungslinie vom Wald über Sägerei – Zimmerei – Schreinerei muss mitwirken.
- Absatzhelfer wie Architekten, Innenarchitekten usw. müssen selbstverständlich einbezogen werden.

Vorgehen im Kanton Bern

Gestützt auf solche Überlegungen sind im Berner Oberland vorerst verschiedene Versuche durchgeführt worden. Wir haben dabei unter anderem erfahren, dass es wenig sinnvoll ist, in Gemeinschaftsanstrengungen für ein neues Produkt zu werben, wenn die einmal geweckte Nachfrage in der Folge von den Produzenten nicht gedeckt werden kann. Es wurde also insbesondere auch versucht, die Werbung vermehrt mit der Produktion zu koordinieren. Es konnten viele wertvolle Erfahrungen gesammelt werden. In aller Regel haben sich die vorgängig aufgestellten Thesen bestätigt.

Den Schritt von eher zufälligen, regionalen Versuchen zu einer konzentrierten Anstrengung haben wir weitgehend der Wirtschaftsförderung unserer kantonalen Volkswirtschaftsdirektion zu verdanken. Diese hat die Bedeutung der Wald- und Holzwirtschaft für die Berggebietsförderung erkannt und ihre Mitarbeit angeboten.

Durch alle interessierten bernischen Hobelwerke, unterstützt durch die Verbände von Waldwirtschaft und Sägerei sowie unter Mitwirkung der Forstinspektion Oberland bzw. der Oberländischen Arbeitsgemeinschaft für das Holz wurde eine sogenannte Erfahrungsgruppe gegründet. Der entscheidende Schritt war dabei wahrscheinlich die gleichzeitige Wahl eines sogenannten Projekt-Managers bzw. eines «Schrittmachers». Dessen Aufgabe besteht im wesentlichen darin, die verschiedenen Interessen unter einem Hut und die Arbeiten in flottem Trab zu halten.

Die Arbeitsgruppe hat für sich selbst folgende Aufgaben formuliert bzw. Ziele vorgegeben:

- Das Sortiment Bergholztäfer bzw. dessen verschiedene Gruppen oder Klassen muss klar umschrieben/definiert werden.
- Die technischen Probleme bei der Verarbeitung/Produktion müssen aufgezeigt werden. Es sind Entwicklungsaufträge zu formulieren oder andere Wege zur Behebung solcher Hindernisse zu begehen.
- Es ist schliesslich ein Konzept für die breite Lancierung des Produktes auf nationalem Markt zu entwickeln. Bergholztäfer sollte in der ganzen Schweiz zu einem Begriff werden. Die Kosten für entsprechende Aktionen sind abzuschätzen. Es muss ein Vorschlag für deren Finanzierung ausgearbeitet werden.

Bisher Erreichtes

a) Produktedefinition

Aufgrund der vorhin erwähnten Zielsetzungen wurden die Rahmenbedingungen für die neu zu definierenden Täfersortimente festgelegt, und zwar wie folgt:

- Die neuen Hobelwaren haben primär ästhetischen Ansprüchen zu genügen. Die natürlichen Eigenschaften unseres Bergholzes, die, statisch betrachtet, den Wert des Holzes oft beeinträchtigen, sind soweit möglich als dekorativ positive Merkmale hervorzuheben.
- Es gilt neue Produkte zu definieren, deren Eigenschaften sich von den bekannten Sortimenten abheben.
- Die neuen Hobelwaren sind anwendungsorientiert zu umschreiben, damit die Holzeigenschaften besser als bisher genutzt werden können.
- Die neuen Produkte sind so rasch als möglich auf breiter Basis auf dem

Markt anzubieten. Technische und produktionsbedingte Schranken sind vorerst einmal in Kauf zu nehmen.

Zahlreiche, intensiv geführte Besprechungsrunden, ergänzt mit Vertretern von Anwender- und Konsumentenseiten, führten schliesslich zu folgenden vier Hobelwarensortimenten:

1. Dekorative Innenverkleidung: (Wohnräume usw.)
   - Holz auf kurze Distanz sichtbar
2. Grossflächige Innen- oder durch die Konstruktion geschützte Aussenverkleidung: (grössere Räume, Säle, Hallen, Gänge usw.)
   - Holz auf grössere Distanz sichtbar
3. Bewitterte Aussenverkleidung
4. Isolationsschalung

Alle Produkte sollen obligatorisch folgende spezifischen Eigenschaften aufweisen:

- Schweizer Holz
- Mischung Rot-/Weisstanne
- Verschiedene definierte Breiten
- Brettdicke: 20 mm (Aussenschalung dicker)
- Vereinheitlichte Profilierung
- Gütezeichen (Herkunft aus Schweizer Wald)

Bezeichnung der Sortimente:

Fest steht, dass die vier Sortimente nicht mehr durch Klassenbezeichnungen eingestuft werden sollen. Ihre Bezeichnung wird demnächst eher anwendungsorientiert vorgenommen.

Sortimentspreise:

Für neue Produkte ohne gleichwertige Konkurrenten auf dem Markt sollte eigentlich die Produktion den Preis bestimmen können. Weil es sich bei unseren Hobelwaren aber um Alternativprodukte in einem bereits vom Ausland überfluteten Hobelwarenmarkt handelt, werden die Preise ein mitentscheidendes Element bei der Einführung der Produkte darstellen.

b) Vernehmlassung

Die oben umschriebenen Hobelwaren wurden nicht nur den interessierten Produzenten im Kanton Bern vorgestellt, sondern auch bereits einem erweiterten Kreis von Architekten.

Der Grundtenor lautete:

- Lebhafte Struktur «jein»
- «Unnatürliche» Erscheinungen (Astlöcher/Verfärbungen usw.): Auch für grossflächige Innenverkleidung eindeutig nein.
- Preis: Aussichten auf guten Erfolg nur, wenn Preise den Importwaren ebenbürtig sind.

So zusammengefasst, mag das Ergebnis der Vernehmlassung eher ernüchternd klingen. Wir sind aber überzeugt, dass der eingeschlagene Weg zum Erfolg führen kann und wird. Zahlreiche Beispiele von Reaktionen der Öffentlichkeit auf zaghafte Versuche zur Präsentation von Bergholz stimmen sehr optimistisch. Beispiele von Spezialitäten aus anderen Branchen (zum Beispiel Bergkäse) sind auch bezüglich Preisbildung ermutigend.

Die grössten Schwierigkeiten vermuten wir nach wie vor bei übersteigerten bzw. sachlich nicht gerechtfertigten Qualitätsvorstellungen der Hölzigen selbst: «Je näher am Holz, desto kleiner das Sichtfeld.» Es ist zudem nicht abzusprechen, dass für Anwender, seien dies nun Schreiner oder Architekten, das bisher äusserst mühsame Beschaffen von einheimischem rustikalem Holz gegenüber dem problemlosen Verwenden von nordischem ab Lager, die Begeisterung für unsere Anstrengungen nicht gerade steigerte.

In einer Lignum-Sitzung wurde kürzlich der Begriff «Swatch-Effekt» geprägt. Der Erfolg dieses Produktes ist neben der guten technischen Leistung und dem angemessenen Preis sicher auch im Bestreben vieler zu suchen, etwas für unsere geplagte Uhrenindustrie zu tun. Es darf vermutet werden, dass die Bereitschaft des Schweizers, etwas für den Schweizer Wald zu tun, noch grösser sein wird.

c) Ausblick

Zurzeit werden von mehreren Arbeitsgruppen die spezifisch notwendigen Massnahmen für die Stufen

- Forstbetriebe
- Sägereien
- Hobelwerke
- Zimmereien/Schreinereien
- Architekten/Planer/Bauämter
- private und öffentliche Bauherren
- Konsumenten allgemein

erarbeitet und diskutiert. Ein umfassendes Konzept mit realisierbaren Vermarktungsmassnahmen wird in den nächsten Monaten entstehen.

Bevor die einzelnen Marketing-Schritte realisiert werden können, muss gleichzeitig eine der wichtigsten Grundvoraussetzungen, die Verfügbarkeit der Produkte, sichergestellt werden. Ein bedeutender Grundstein dazu wurde wahrscheinlich bereits im Laufe dieses Jahres während der Programmbearbeitung gelegt, nämlich die deutliche Gesprächs- und Hilfsbereitschaft unter den einzelnen Herstellern selbst. Es wird ja wohl kaum jeder Produzent alle Produkte in den verschiedensten Längen in genügender Menge von Anfang an am Lager halten können. Zwischenbetriebliche Aushilfsbereitschaft ist deshalb unabdingbare Voraussetzung für einen erfolgreichen Start.

Sobald die Produkte verfügbar sein werden, gilt es, die Marktbearbeitung mit einem «Paukenschlag» einzuleiten und koordiniert durchzuführen. Der

offizielle Startschuss soll am Holztag 1985 in Interlaken erfolgen. Eine Ausweitung unserer Bestrebungen vom kantonalen Rahmen auf Landesebene darf nicht erzwungen werden, wird jedoch erhofft. Nur mit einem einheimischen «Schlager» kann dem massiven Import von Hobelwaren die Stirn geboten werden.

Lehren

- Zum erfolgreichen Kampf um grössere Marktanteile einheimischer Holzprodukte gegenüber ausländischen und gegenüber Konkurrenzbaustoffen stellt die Innovationsbereitschaft aller Partner der Wald- und Holzwirtschaft eine der wichtigsten Voraussetzungen dar.
- Strukturbedingte Probleme in der Wald- und Holzwirtschaft müssen bei der Gestaltung neuer Produkte mitberücksichtigt, dürfen aber nicht massgebendes Kriterium werden.
- Technische Produktionsprobleme gilt es nach und nach zu lösen. Mit der Einführung der Produkte darf jedoch nicht bis zur vollständigen Lösung aller offenen Probleme zugewartet werden, sonst bleiben wir immer einen Schritt zurück.
- Ein durchschlagender Erfolg mit qualitativ «ungewohnten» Holzprodukten ist mit modernsten Werbemitteln anzustreben. Nur so kann eine kurz-/mittelfristige Beeinflussung der Konsumenten erreicht werden.
- Das traditionsgemäss etwas konservative Marktverhalten der Wald- und Holzwirtschaft – dasselbe gilt zum Teil auch für die holzfreundlichsten Architekten – muss zunehmend einer innovativen Grundhaltung Platz machen, sonst wird dieses Verhalten zum Hemmschuh und damit zum Risikofaktor Nr. 1.

Résumé

Meilleure valorisation du bois — le bois de montagne par exemple

Une «meilleure valorisation du bois» signifie simplement, pour le propriétaire forestier, vendre davantage de bois ou à meilleur prix. En montagne, les frais d'exploitation sont généralement plus élevés et les revenus souvent plus congrus que sur le Plateau. Pourtant, les propriétaires doivent se maintenir sur le marché s'ils veulent limiter le déficit de l'entretien des forêts. Les dégâts croissants aux forêts entraîneront vraisemblablement des exploitations forcées. A longue échéance, l'approvisionnement en bois pourrait être menacé.

Les réflexions en vue de développer l'utilisation de lames en bois de montage nous serviront d'exemple pour illustrer la nécessité et la possibilité d'une meilleure valorisation des bois. Les lames en bois de montagne doivent constituer un produit autonome aussi bien dans sa définition que dans sa diffusion et sa promotion. Leur succès doit reposer sur les avantages propres du produit et sur ceux de l'économie des forêts et du bois dans les régions de montagne. Elles doivent — c'est la condition du succès — répondre aux désirs des architectes, des maîtres d'œuvre et des utilisateurs et être d'un prix concurrentiel. Les partisans de cette initiative espèrent pouvoir présenter ce produit comme une spécialité et justifier ainsi un prix quelque peu supérieur, comme c'est le cas pour les fromages d'alpages.