

# Die Säger zwischen dem Schnittholzbedarf und der traditionellen Stammholzlieferung

Autor(en): **Müller, Heinz**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss forestry journal  
= Journal forestier suisse**

Band (Jahr): **143 (1992)**

Heft 6

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-765824>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

## Die Säger zwischen dem Schnittholzbedarf und der traditionellen Stammholzlieferung<sup>1</sup>

Von *Heinz Müller*

FDK 7: 832: 853

Wenn sich die Konsumentin beim Metzgermeister über eine Preiserhöhung beschwert, bekommt sie die Antwort, der Bauer sei schuld, weil er den Preis für Schlachttiere erhöht hätte. Eine gleiche Beschwerde beim Bauern liefert die Antwort, die Futtermittelfabrikanten hätten die Preise aufgeschlagen, sie seien schuld. Wenn die Produktionskosten des Sägers ansteigen, sind die Gewerkschaften mit ihren überrissenen Lohnforderungen schuld. Die Gewerkschaften wiederum waschen sich mit den gestiegenen Lebenshaltungskosten rein, die ihren Grund selbstverständlich in steigenden Produktpreisen haben. Mit diesen Beispielen wollte ich nicht das Schwarze-Peter-Spiel erläutern. Meine Absicht war vielmehr, einleitend auf die Interdependenz der verschiedenen Märkte hinzuweisen. Der Rundholzmarkt ist ebenso als Bestandteil der gesamten Holzvermarktung zu sehen wie der Schnittholzmarkt und die Märkte der verschiedenen Holzprodukte. Wer diese Zusammenhänge missachtet, wird früher oder später danebenproduzieren und letztlich in Vollzugszwang geraten. Beispiele dieser Art gibt es genug, das eindrucklichste lieferte in den siebziger Jahren die Uhrenindustrie.

Den Holzmärkten wurde in den vergangenen Jahren immer wieder von prominentester Seite ein mangelnder Informationsfluss vorgeworfen. Dieser Vorwurf bezog sich vor allem darauf, dass nur ungenügende Informationen und Indizien von den Produktemärkten auf den Rundholzmarkt zurückfliessen und umgekehrt. Dies ist ohne Zweifel ein strukturelles Problem, aber nicht nur. Das Verhalten der einzelnen Marktteilnehmer, um nur eine wichtige Komponente zu nennen, ist gerade kein strukturelles Problem.

Bei 800 Sägereien, die in unserem Land am Rundholzmarkt einzeln auftreten, stellt sich in bezug auf den Informationsfluss kaum ein organisatorisches Problem. Diese Anzahl Marktteilnehmer ist in Relation zur gehandelten Menge zwar hoch, aber noch verkraftbar. Strukturprobleme ergeben

<sup>1</sup> Referat, gehalten am 25. November 1991 im Rahmen der Kolloquien der Abteilung für Forstwirtschaft an der ETH Zürich.

sich allenfalls aus den technischen Voraussetzungen der Betriebe. Heute stellen wir zwei unterschiedliche Trends in der Anlagentechnik fest. Die einen Produktionslinien bedingen ein Rundholzsoriment, das ein möglichst breites Spektrum an Qualitäten und Dimensionen enthält. Eine Rundholzsortierung ist nicht notwendig oder, besser gesagt, überflüssig. Je vielseitiger die direkt angelieferten Polter sind, desto besser funktioniert die im Produktionsprozess eingebaute Optimierung. Bei der anderen Produktionstechnik erfolgt die Rundholzsortierung als wesentlicher Teil der Wertschöpfung auf dem Rundholzplatz. Eine bessere Vorsortierung erleichtert die Tätigkeit auf dem Betriebsareal. Die Möglichkeit eines selektiven Rundholzeinkaufes ist für diese Betriebe bares Geld wert. Wir haben also davon auszugehen, dass auch zukünftig in der Rundholznachfrage vorsortierte und gemischte Polter verlangt werden. Eine dominierende Entwicklung zur einen oder anderen Variante ist zur Zeit nicht erkennbar.

Die ungreifbare Entwicklung bei der Vorsortierung bedeutet nicht, dass es über die gesamte Nachfrage nicht Verschiebungen geben wird. Auf dem Produktemarkt steigen die qualitativen Anforderungen laufend an. Für das bessere Holz tun sich immer grössere Anwendungsbereiche auf, die Absatzmöglichkeiten sind im Inland intakt. Mehr Probleme bietet die Vermarktung der schlechteren Qualitäten. Dies besonders aus zwei Gründen: Einerseits stehen sie mit anderen billigen Rohstoffen in Konkurrenz. Dies limitiert das *Pricing* bereits stark. Andererseits sind die qualitativ schlechteren Sortimente ausgesprochene Massenwaren, die in besonderem Ausmass dem internationalen Preisdruck unterliegen. Dadurch entsteht die Notwendigkeit zu vermehrter Preisdifferenzierung. Sie hat sich in den letzten Jahren in der Form von stetigen Erweiterungen des Preisrahmens bereits erkennbar gemacht.

Ein weiterer struktureller Aspekt der Rundholzversorgung ist der heute ausgeprägt zyklische Anfall des Rohstoffes. Unter dem Konkurrenz- und Erneuerungsdruck müssen die Rundholzplätze bei den Betrieben bedeutend kleiner werden. Der teure Boden in unmittelbarer Nähe der Produktionsstätte wird mehr und mehr eine saisonausgleichende Rundholzlagerung verunmöglichen. Wenn die Schweizer Säger eine Chance haben wollen, müssen sie in unseren Industriezonen Maschinen und nicht Rundholzlager plazieren können. Die Waldwirtschaft kann zur Lösung mit entsprechender Einschlagpraxis beitragen. Dies allein reicht jedoch nicht. Ich wünsche mir sehr, dass auch die Raumplaner dies verstehen könnten. Bisher haben wir in dieser Frage aber nur den Kopf angeschlagen, zu mehr reichte es nicht.

Erlauben Sie mir noch ein Wort zur europäischen Normierung. Die derzeitigen Bestrebungen werden sicher dazu führen, dass wir europaweit in viel grösserem Masse vom gleichen sprechen werden als bisher. Mehr als ein Grobkonzept einer Sortierung wird dabei jedoch nicht entstehen. Wobei dieses Grobkonzept vor allem beim Laubholz mit höheren Qualitätsanforderungen verbunden sein wird. Unsere Probleme, die Marktinformationen von

der Produkteseite auf den Rundholzmarkt zu reflektieren und umgekehrt, wird die Normierung nicht lösen. Darüber müssen wir in den nächsten Jahren selber «hirnen» und eigene Lösungen, die selbstverständlich in das Grobkonzept passen müssen, suchen.

So generell wie die vorgebrachten Überlegungen sein konnten, sind auch die Folgerungen. Unsere traditionellen Vermarktungsformen für Rundholz vermögen zukünftigen Anforderungen nicht zu genügen. Die Lösungen sehe ich jedoch weder in einer Revolution alles Bisherigen noch in der Verbreitung einer eindimensionalen Lösung, etwa der Submissionen, die theoretisch zwar das grösste Problemlösungspotential haben, in der praktischen Anwendung aber aus verschiedenen Gründen weitgehend versagten. Rundholz wird auch in Zukunft nicht über den Ladentisch verkaufbar sein.

Ich sehe die Stossrichtung eher in Massnahmen, die mithelfen, Holz bereits bedarfsgerechter zu schlagen. Dazu sind zwei Voraussetzungen unabdingbar:

- Erstens müssen die Säger in vermehrter Masse in der Lage sein, ihre Bedürfnisse klar zu spezifizieren. Sie müssen sich vermehrt darüber klar werden, welche Produkte sie auf sinnvolle Weise vermarkten können und welches Rundholz sie dafür benötigen.
- Zweitens müssen die Waldbesitzer bereit sein, auf die Wünsche ihrer Kunden einzugehen. Es reicht nicht mehr aus, Holz zu schlagen und damit Käufer zu berücksichtigen, sondern Kunden sind mit Holz zu bedienen.

Mit diesen beiden Bedingungen geht die Bereitschaft zu einer längerfristigen Zusammenarbeit einher, die von einem Versorgungsdenken geprägt sein muss. Ein Versorgungsdenken, das den Betrieben von Wald- und Holzwirtschaft ermöglicht, kurzfristig zu reagieren, längerfristig zu disponieren und damit zu investieren.

## **Résumé**

### **Les scieurs pris entre la consommation de sciages et les livraisons traditionnelles de grumes**

Les marchés des grumes et des sciages doivent de plus en plus être considérés comme un tout plutôt que comme une partie de la mise en vente des produits du bois. A l'avenir et au point de vue technique, les assortiments de grumes non triés et mélangés continueront à être demandés autant que les dimensions et les qualités bien spécifiques. La tendance à la production de masse et à l'accentuation de la spécialisation des entreprises indique toutefois une orientation de la demande vers des achats de grumes sélectifs. A l'avenir, il faudra si possible différencier les mauvaises qualités des bonnes et les vendre séparément.

Dorénavant, il faudra aussi que les grumes puissent être mises sur le marché et livrées en continuité. Les scieurs doivent pouvoir utiliser leurs places industrielles pour la production et non pas pour des stockages saisonniers.

Si l'on veut obtenir des ventes de bois orientées vers l'avenir, il faut avant tout que deux conditions soient réunies: les scieurs doivent dans une plus large mesure pouvoir clairement définir leurs exigences; les propriétaires forestiers doivent être prêts à aller dans le sens des souhaits de leurs clients.