Der Markt schreit nach Holz

HERKERSDORF

Holzvermarktungsgesellschaft appelliert an Haubergsgenossen, die Gunst der Stunde zu nutzen

damo ■ Alois Hans fehlt nur eines, um in seiner Rolle als Geschäftsführer der Holzvermarktungsgesellschaft Westerwald/Sieg (HWS) rundum glücklich sein zu können: Holz. Denn er ist davon überzeugt, dass die heimischen Haubergsgenossen noch weitaus mehr Holz verkaufen könnten – und zwar zu überaus attraktiven Preisen. Der Holzpreis hat in der Region rekordverdächtige Höhen erreicht, und die Sägewerke können kaum ihre Nachfrage decken. Insbesondere im Sauerland stöhnen die Sägewerker zwar einerseits über die hohen Preise für Stammholz – andererseits aber müssen ihre Anlagen laufen. Und dazu reicht das Holz aus dem Sauerland nicht aus, sodass Zukäufe auch aus dem AK-Land unverzichtbar sind.

Das sind natürlich ausgesprochen günstige Startbedingungen für den Eigenbetrieb des Kreiswaldbauvereins: „Mit dieser Situation zum Start können wir sehr zufrieden sein. Ich musste nicht mühsam Kunden suchen, sondern habe überall gemerkt, dass die Sägewerker froh sind über einen neuen Partner auf dem Markt. Wir sind mit offenen Armen aufgenommen worden", berichtete Hans jetzt im Gespräch mit der SZ.

Dementsprechend verfolgt er im Moment ein klares Ziel: Er versucht, die Haubergsgenossen zu motivieren, von der großen Nachfrage und dem hohen Preisniveau zu profitieren, indem sie mehr Holz auf den Markt bringen. Denn noch haben viele Genossenschaften nicht auf die Marktlage reagiert: Der Holzeinschlag bewegt sich laut Hans auf dem üblichen Niveau.

Der HWS-Geschäftsführer berichtete von einem Mix aus mehreren Faktoren, der für die hohe Nachfrage und damit für Stammholzpreise von „Ende 90 Euro" für den Festmeter Fichtenstammholz sorgt:

- In Deutschland herrsche (noch) eine gute Konjunktur;
- die Währungskrise führe zu niedrigen Kreditzinsen und zur Angst vor einer Inflation. Beides befeuere die Bauindustrie und kurbele damit den Absatz von Bauholz an;
- der Trend zu energetischen Sanierungen gehe ebenfalls mit einem erhöhten Bedarf an Bauholz einher;
- der starke Export spiele der Verpackungsindustrie ins Blatt, und diese wiederum verlange nach Holz.

Ob die Preise aber langfristig so hoch bleiben, müsse bezweifelt werden, informierte Hans weiter. Denn in Nord- und Osteuropa fallen die Preise bereits. Dort müssen die Sägewerker schon seit einigen Monaten weit weniger für Stammholz bezahlen als ihre deutschen Kollegen – auch deshalb, weil schwere Winterstürme in Skandinavien gewütet haben. Also liegt das Holz darnieder, und die Waldbauern sind gezwungen, die Stämme zu verkaufen – auch wenn die Sägewerker am längeren Hebel sitzen und die Preise drücken.

Alois Hans (r.) im Gespräch mit den Akteuren vor Ort: Die Haubergsgenossen Wingendorf haben auf die große Nachfrage reagiert und zusätzliches Stammholz geerntet. Das berichteten gestern der kommissarische Revierleiter Carsten Wisser (l.) und Haubergsvorsteher Michael Klasen. Foto: damo

Ergo können die ausländischen Betriebe das fertige Produkt (zumeist Schnittholz für Bau und Verpackungsindustrie) günstiger anbieten als die deutschen Anbieter. Und auf einem globalisierten Markt bekommen die deutschen Sägewerker diese Preiskonkurrenz direkt zu spüren. Also müssen sie die Verkaufspreise nach unten korrigieren, um konkurrenzfähig zu bleiben – ihre Gewinnspanne wird damit immer geringer. Schon taucht in Pressemitteilungen der Holzindustrie das Wort „Ruin" auf. Folge laut Hans: Die Sägewerker fordern günstigere Einkaufspreise. „Und tendenziell werden die Preise auch zurückgehen", prognostiziert er. Ergo appelliert der HWS-Geschäftsführer: „Die Waldbesitzer sollten die Gunst der Stunde nutzen und nicht zu lange abwarten. Sie sind gut beraten, die Dinge, die im Wald anstehen, jetzt zu tun." Mit dem Nachhaltigkeitsgrundsatz sei eine verstärkte Holzernte problemlos in Einklang zu bringen: „Das gibt der Wald her."

Wenn der Wald also genug liefert und der Markt viel fordert: Woran liegt es, dass Hans nicht so viel Holz anbieten kann, wie er gerne würde? Einfache Antwort: „Weil nicht bei allen Waldbesitzern das Bewusstsein für die aktuelle Marktsituation da ist." Das will die HWS ändern: „Wir wollen ein anderes Bewusstsein bei den Waldbesitzern schaffen. Sie sollen sich stärker als Rohstofflieferanten verstehen und aktiver am Marktgeschehen teilnehmen. Wir haben hier wunderbare Wälder mit viel Holz, das derzeit sehr gefragt ist. Darauf sollten wir reagieren."

Die HWS tut das: Im Sommer ist ein weiterer Notartermin geplant, um noch mehr Haubergsgenossenschaften als Gesellschafter aufzunehmen. Nach wie vor ist das aus juristischen Gründen für Waldinteressentenschaften nicht möglich; sie können aber Liefervereinbarungen mit der HWS abschließend und über diese ihr Holz vermarkten lassen. „Das nutzen viele Interessentenschaften", sagte Hans. Überhaupt, sagt er, hätte das Gros der genossenschaftlich organisierten Waldbesitzer erkannt, „dass die private Vermarktung die Zukunft ist. Nur eine Handvoll Haubergsgenossen hat uns signalisiert, dass sie nicht an einer Zusammenarbeit interessiert ist".