

Langfristverträge sichern die nachhaltige Waldbewirtschaftung

Das neue Preismodell, das die Tiroler EGGER-Gruppe für das Sägewerk in Domat/Ems vorschlägt, bietet den Rundholz-Lieferanten Absatzsicherheit und marktgebundene Konstanz über mehrere Jahre. Ähnlich wie bei einer Festhypothek können Waldeigentümer ihren Absatz langfristig kalkulieren. Die kurzfristigen grossen Preisschwankungen werden abgefangen und dem durchschnittlichen Marktpreis halbjährlich angepasst. Alle sind von der aufwendigen und risikoreichen Vermarktung befreit.



Das neue Preismodell sichert die Abnahme von Rundholz über zehn Jahre und erlaubt Waldbesitzern eine langfristige Planung und nachhaltige Waldbewirtschaftung.

Die EGGER-Gruppe offeriert der Waldwirtschaft eine Neuheit für die Schweizer Holzbranche: Langfristige Mengen- und Preissicherheit mit halbjährlicher Marktanpassung. Die Abnahmegarantie durch das Sägewerk dauert zehn Jahre. Zum Vertrag gehört die Absicherung von Preis und Mengen bei Naturkatastrophen. Die EGGER-Gruppe, die das stillgelegte Sägewerk in Domat/Ems übernehmen und vor Ort weiterbetreiben möchte, legt mit diesem Modell die Basis für eine kontinuierliche und auf Sicherheit ausgelegte Partnerschaft mit der Waldwirtschaft. Das Ziel ist die gemeinsame und kostendeckende Bewirtschaftung des Rohstoffes Holz in guten wie in schlechten Zeiten – zum Vorteil der Waldbesitzer und zur Sicherung der Holz-

verarbeitung mit nachhaltiger Entwicklung innerhalb der Schweiz. Der Vertrag über zehn Jahre beruhigt den stark schwankenden Holzmarkt und gleicht kurzfristige Spekulationen mit einem marktorientierten Mechanismus aus.

Das Ziel ist die gemeinsame nachhaltige und kostendeckende Bewirtschaftung des Rohstoffes Holz in guten wie in schlechten Zeiten.

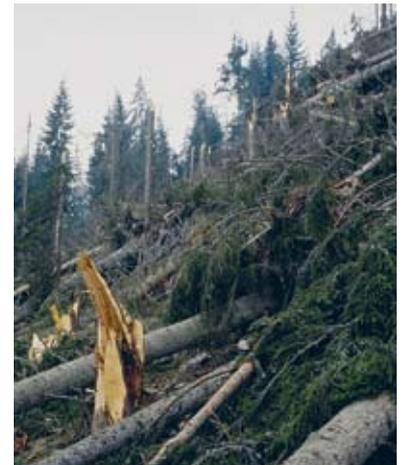
Durch das Preisanpassungs- und Beteiligungsmodell können Waldeigentümer und Holzvermarkter am Gewinn teilnehmen, sind aber gleichzeitig gegen starken Preiserfall, kurzzeitige Preisschwankungen und Abnahmeschwierigkeiten bei Naturkatastrophen geschützt. Diese Einschränkung der starken Marktschwankungen ist für eine nachhaltige Waldpflege von Vorteil, denn Waldeigentümer können aus ökologischen Gründen nur beschränkt entscheiden, zu welchem Zeitpunkt sie Holz auf den Markt bringen. Der grössere Teil der Holznutzungen erfolgt aufgrund von waldbaulichem Handlungsbedarf, der nicht aufgeschoben werden kann.

Die Partnerschaft ist ein Novum in der Sägereibranche und führt zu einer Beruhigung des oft unberechenbaren Holzmarktes.

Das Preismodell ist eine langfristige Strategie für Sicherheit

Aus Sicht des Waldeigentümers machen stark schwankende Preise die vorausschauende Planung äusserst schwierig. Bei niedrigen Marktpreisen wird Rundholz zu-

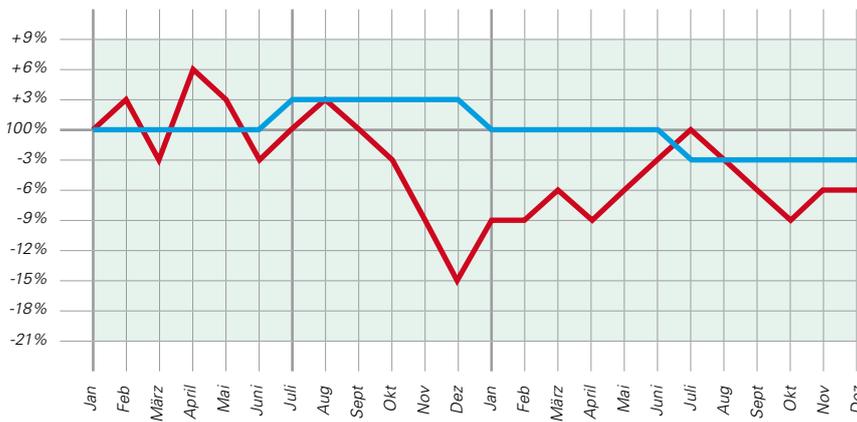
rückbehalten – in der Hoffnung, bei steigenden Preisen einen höheren Ertrag zu lösen. Eine Garantie auf eine spätere Abnahme haben Waldeigentümer und Forstbetriebe allerdings nicht. Auch kurzfristig hohe Marktpreise für Rundholz können sich – wie auf jedem Markt – unerwartet ins Negative wenden, zum Beispiel durch Überkapazitäten oder bei Naturkatastrophen. Viele Waldeigentümer sind deswegen einem hohen Preisrisiko ausgesetzt und müssen ihr Rundholz ständig und



Mit dem Zehnjahresvertrag sind Waldeigentümer vor kurzfristig stark schwankenden Marktpreisen geschützt. Auch im Fall einer Naturkatastrophe ist die Abnahme zum vereinbarten Preis gesichert.

für teure Verwaltungskosten jeweils von Neuem vermarkten. Das partnerschaftliche Modell der EGGER-Gruppe garantiert demgegenüber eine regelmässige, kontinuierliche und marktorientierte Preisentwicklung mit einer Absicherung gegen hohe Preisschwankungen.

Basismodell Rundholzpreis Spotmarkt vs. Langfristvertrag



EGGER-Preis:

Rundholz-Preis, halbjährlich angepasst gemäss Index aus Rundholzpreis West-österreich, Rundholzpreis Schweiz und Konsumentenpreise Schweiz, maximale Änderung pro Halbjahr 3 Prozent. Ohne allfällige Korrekturen gemäss Schnittholzpreis. (fiktive Werte)

Spotmarkt:

Rundholzpreise Schweiz (fiktive Werte)

Für Waldeigentümer und Holzvermarkter funktioniert das Preismodell ähnlich demjenigen einer Festhypothek: Der Absatz ist über zehn Jahre garantiert, wobei der Rundholzpreis halbjährlich dem Marktpreis angepasst wird. Allerdings ändert sich dieser Preis pro Halbjahr um höchstens drei Prozent, womit sowohl Verkäufer wie Käufer langfristig planen können. Der Liefervertrag zwischen Waldeigentümern und Holzvermarktern und der EGGER-Gruppe hat eine fixe Laufzeit und wird über zehn Jahre abgeschlossen.

Das Preismodell funktioniert wie eine Festhypothek: Der Absatz ist über zehn Jahre garantiert und wird halbjährlich um maximal 3 Prozent dem Marktpreis angepasst.

Wie bei Hypotheken gilt auch bei Lieferverträgen die Faustregel: Je kürzer die Laufzeit, desto marktnaher sind die Zinsen bzw. die Rohstoffpreise. Solche kurzfristigen Verpflichtungen sind allerdings stärkeren Schwankungen ausgesetzt als mittel- und langfristige Verträge. Langfristige Verträge basieren demgegenüber auf einer langfristigen Prognose. Wie für den Anleger gilt es für den Waldbesitzer abzuwägen zwischen Renditeerwartungen und dem damit verbundenen Risiko sowie zwischen kurzfristigen Vorteilen und langfristigen Sicherheiten.

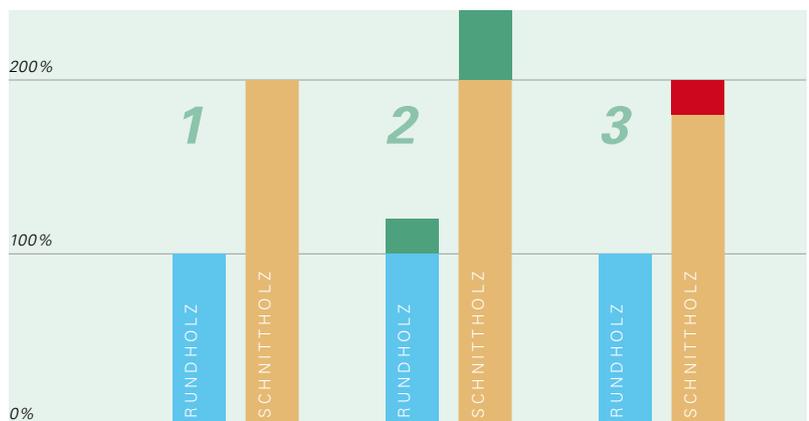


Sicherheit ist Herr und Frau Schweizer etwas wert: In der Schweiz sind gemäss Nationalbank 77 Prozent der Hypotheken Festhypotheken.

Der Mechanismus: Stabilisierte Preise in schwankendem Umfeld

Während die jährlichen Liefermengen an Rundholz für beide Seiten über zehn Jahre konstant und garantiert sind, orientiert sich der Festmeterpreis halbjährlich an einem Index, der sich zu je einem Drittel aus dem Schweizer Marktpreis für Rundholz, dem West-österreichischen Marktpreis für Rundholz (währungsunabhängig) sowie dem Schweizerischen Landesindex der Konsumentenpreise zusammensetzt. Ist der Schnittholzpreis, den die Sägerei in dieser Zeit auf dem Markt erzielt, höher als das Doppelte des Rundholzpreises, erhalten die Waldbesitzer rückwirkend einen hö-

Ergänzendes Bonus/Malus-Modell Rundholzpreis zu Schnittholzpreis



Um den Sägereibetrieb langfristig sicherzustellen, muss der Schnittholzpreis doppelt so hoch wie der Rundholzpreis sein. Dazu sind folgende Korrekturmechanismen vorgesehen:

- Schnittholzpreis = Doppelter Rundholzpreis:** ausgeglichene Rechnung
- Schnittholzpreis > Doppelter Rundholzpreis:** Waldeigentümer erhalten Differenz zu 50 Prozent gutgeschrieben (rückwirkend).
- Schnittholzpreis < Doppelter Rundholzpreis:** Die Differenz wird im folgenden Halbjahr gegenüber dem indexierten Rundholzpreis abgezogen und so kompensiert. Liegt der Preis unter 90 Prozent des Index, entfällt die Lieferpflicht der Waldeigentümer.

heren Rundholzpreis. Liegt der Schnittholzpreis unter dem doppelten Preis für Rundholz, wird die Differenz im folgenden Halbjahr mit einer Korrektur (Reduktion) auf den indexierten Rundholzpreis ausgeglichen. Führt eine solche Korrektur zu einem Rundholzpreis, der unter 90 Prozent des indexierten Preises liegt, entfällt die Lieferpflicht für Waldeigentümer bzw. die Abnahmepflicht der Sägerei.

Weniger Exporte und finanzierbare Logistik

Der planbare Absatz beeinflusst die Waldbewirtschaftung positiv: Ein Langfristvertrag mit Abnahmegarantie wirkt der Unternutzung der Schweizer Wälder entgegen. Für Waldbesitzer wird der Schlag von Rundholz wieder attraktiver. Zurzeit profitieren die Schweizer Säger vom bestehenden Rundholzüberangebot, während die Waldbesitzer stark vom Export abhängig sind. Die bestehenden Einschnittkapazitäten für Nadelrundholz innerhalb der Schweiz reichen nicht aus, sodass in den letzten zehn Jahren im Durchschnitt jährlich über 500'000 m³ Nadelrundholz exportiert werden mussten. Gegenüber der Abhängigkeit vom Wechselkurs und den höheren Transportkosten bei Exporten bietet die Rundholz-Verarbeitung in der Schweiz zwei Vorteile: die Wertschöpfung bleibt innerhalb der Schweiz und die Transportwege nach Domat/Ems sind meist kürzer.

Verfasser / Absender:

Amt für Wald Graubünden

Graubünden Holz

SELVA

Bündner Forstunternehmerverband

PLD Forst GmbH

LENCA Graubünden

ReziaHolz

Kontakt:

Romano Costa, Projektbeauftragter, Abenis AG
abenis@abenis.ch, Tel. +41 81 250 79 00
Mobile +41 79 238 37 00

Die Vorteile des Modells EGGER für die Waldbesitzer

- **Sich gegen Unvorhersehbares schützen:** Unwetter und Naturkatastrophen treten im Alpenraum aufgrund der Erfahrung ca. alle zehn Jahre auf. Der Absatz ist auch bei solchen Ereignissen zum festgelegten Preis garantiert, ausserdem werden Übermengen bevorzugt abgenommen.
- **Absatzmärkte sinnvoll aufteilen:** Die Entscheidung, welche Absatzkanäle über welche Zeiträume genutzt werden, ist nicht leicht. Wichtig ist die Kombination verschiedener Kanäle, damit die Rechnung langfristig aufgeht. Das Modell EGGER bietet einen neuen, sicheren Kanal.
- **Risiken einkalkulieren:** Kurzfristig hohe Rundholzpreise auf dem Spotmarkt sind starken Schwankungen unterworfen. Der aktuell höchste Preis ist nicht automatisch die beste Wahl.
- **Nachhaltige Waldpflege ermöglichen:** Durch die meist ökologisch bestimmte Holznutzung sind abgesicherte Preise für eine nachhaltige Waldpflege von Vorteil.
- **Abnahme- und Währungsgarantie im Inland:** Sowohl hohe wie tiefe Marktpreise für Rundholz garantieren noch keine Abnahme. Eine gesicherte Abnahme im Inland dämpft die Währungsrisiken.
- **Planungssicherheit:** Langfristige Lieferverträge erlauben eine langfristige Planung mit kalkulierbaren Preisschwankungen.

EGGER-Gruppe

Die EGGER-Gruppe aus St.Johann in Tirol ist zusammen mit einem Schweizer Minderheitspartner an der Übernahme und dem Weiterbetrieb des Sägewerks in Domat/Ems interessiert. Um im noch bis Ende Juni dauernden Konkursverfahren der Mayr-Melnhof Swiss Timber AG ein Angebot vorzulegen, braucht EGGER verbindliche Lieferzusagen von je 150'000 Festmeter Rundholz aus Graubünden und der übrigen Schweiz. Die EGGER-Gruppe hat im Geschäftsjahr 2010/2011 1,78 Mia. Euro umgesetzt. EGGER beschäftigt in 16 Werken in ganz Europa rund 5'800 Mitarbeitende. In der Schweiz ist EGGER seit 30 Jahren in Kriens mit einem Vertriebsbüro mit sechs Angestellten präsent. Das Unternehmen ist 50 Jahre alt und gehört der Gründerfamilie.