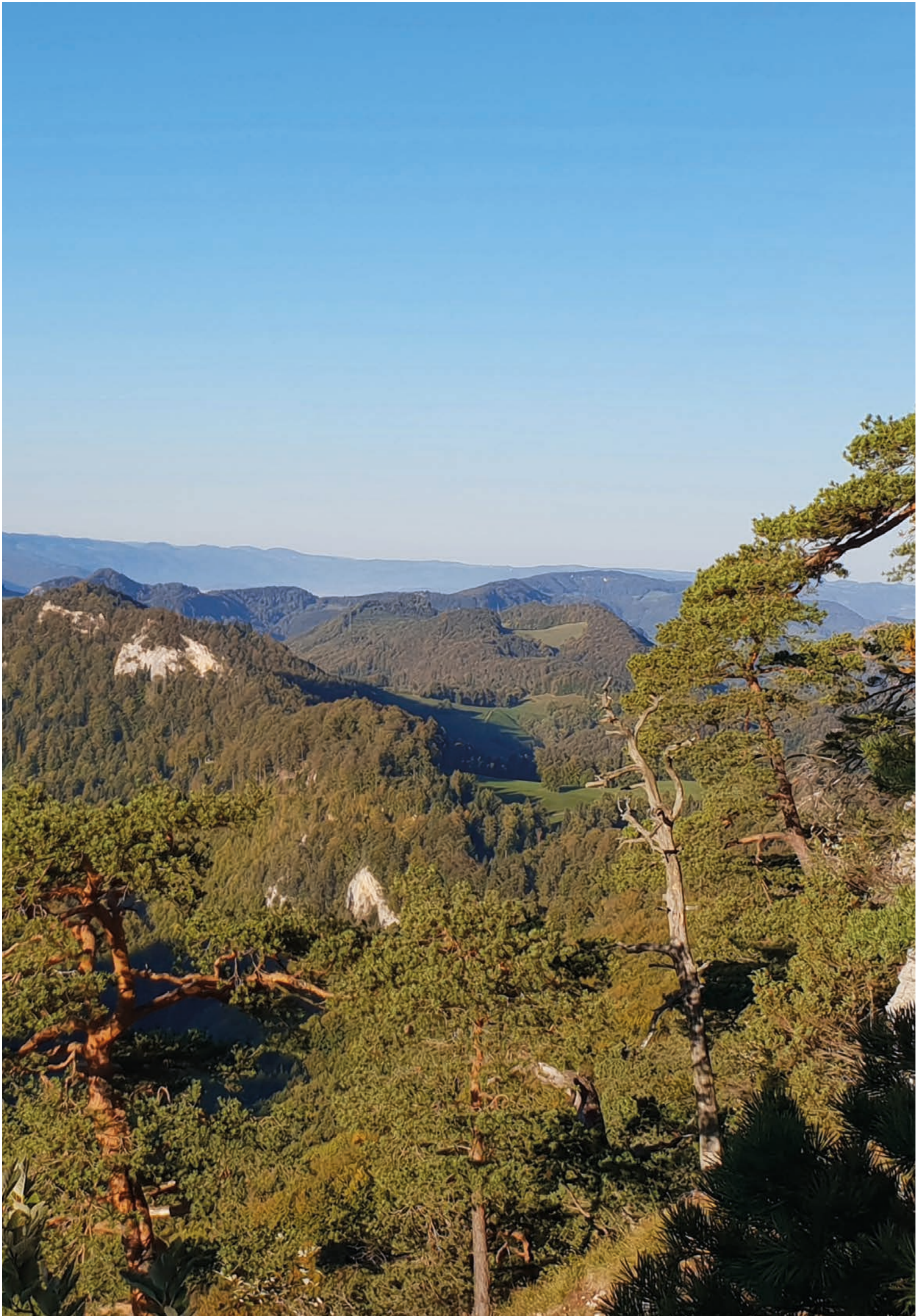


The background of the entire image is a close-up, high-resolution photograph of a tree trunk's cross-section, showing intricate, wavy wood grain patterns in various shades of brown and tan. Overlaid on this background is a dark blue, tilted rectangular box. Inside this box, the text is arranged vertically. The top line reads "RAURICA WALD AG" in white, uppercase, sans-serif font. The second line reads "JAHRESBERICHT" in a bold, gold-colored, uppercase, sans-serif font. The third line reads "2019" in the same bold, gold-colored, uppercase, sans-serif font.

RAURICA WALD AG

JAHRESBERICHT

2019



INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	2
RAURICA WALD AG	4
RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG	8
SELBST GEZIMMERT: DER EIGENE BUCHENHOLZTISCH	12
RAURICA IMMOBILIEN AG	15
NORDWEST HOLZ AG	15
FAGUS SUISSE SA	16
HOLZKRAFTWERK BASEL AG	18

Der Wald – hier der Höhenweg in Nunningen – erfüllt viele Funktionen: Erholung, Biodiversität und Lieferant von nachwachsendem Rohstoff.

ZUSAMMEN ERFOLGREICH

«Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ein Fortschritt, Zusammenarbeiten ein Erfolg.» So brachte es einmal der US-amerikanische Industrielle Henry Ford auf den Punkt. Die Nordwestschweizer Waldwirtschaft hat ein schwieriges Jahr hinter sich, das durch die Folgen von mehreren Trockenjahren geprägt war. Die Raurica Wald AG hat ihre Aufgabe als Vermarkterin auch in diesem problematischen Umfeld wahrgenommen und ist für die Herausforderungen der Zukunft wirtschaftlich gut aufgestellt.

Dieser Erfolg im Markt fusst auf weitsichtigen Entscheidungen in der Vergangenheit: Das Zusammenkommen der «Waldigen» nach dem Sturm Lothar war ein kluger Schritt, um das Vermarkten des Rohstoffs in die eigenen Hände zu nehmen. In der Folge haben die Partner mit Mut und Weitsicht den Bau des Holzkraftwerks angestossen. Mit der Beteiligung daran sind sie noch enger zusammengekommen und haben die Weichen für einen stabilen Energieholzabsatz gestellt.

Die gewachsenen Aktivitäten unter dem gemeinsamen Dach der Raurica Wald zu vereinen, war ein Bekenntnis zum Zusammenbleiben. Es war das Bekenntnis, dass die verschiedenen Sortimente des Energie- und Nutzholzes ebenso wie auch alle Aktionäre gemeinsam unter einem Firmendach vereint sind und diese Dachgesellschaft die wichtigen Entscheide fällt. Die Investitionen in eine eigene Verarbeitungsinfrastruktur in Muttenz und in eigene Kapazitäten im Altholzgeschäft waren ein weiterer Tatbeweis für zukunftsorientiertes Handeln.

Insbesondere der Mut im Energieholzgeschäft hat sich bewährt. Die Politik setzt mittel- und wohl auch langfristig auf Energieträger, die den Klimaschutz unterstützen. Zudem werden weitere Biomassekraftwerke erstellt oder sind geplant. Der Markt wird grösser und damit verbunden auch der Wettbewerb. Zusammen mit einer wachsenden Zahl von Mitbewerbern setzen wir auf ein Paket von Rohstoffsicherheit, Logistikkompetenz und attraktiven Preisen. Wir investieren konsequent in unsere Effizienz und in eigene Kapazitäten in der ganzen Wertschöpfungskette. So haben wir 2019 eigene Kapazitäten

in den Bereichen Hacken und Transport aufgebaut. Mit dem stark gewachsenen Volumen, das wir unter Vertrag haben, bietet uns dies die erforderliche Liefersicherheit. Unsere Strategieschwerpunkte – die Integration der Wertschöpfungskette und die Konzentration auf Holzkraftwerke – haben sich bewährt. Sie ermöglichen es uns, den Waldbesitzern faire und stabile Absatzbedingungen zu sichern. Für unsere Partner und Kunden im Energieholzgeschäft garantieren wir damit langfristig den Zugang zu Holz aus unserer Region – wobei Regionalität auch ökologisch vorteilhaft ist. Diese über die Jahre gewachsene Zusammenarbeit aller unserer Partner ist der wichtigste Pfeiler unseres Erfolgs.

Zu dieser Zusammenarbeit gehören Holzpreise, die es langfristig ermöglichen, den Wald auch in dem sich wandelnden Klima aktiv und nachhaltig zu bewirtschaften. Ist dies nicht mehr der Fall, sind wir alle Verlierer, die «Waldigen», aber auch die ganze Bevölkerung. Dieses Vorgehen verlangt von den Exponenten der verschiedenen Marktteilnehmer kluges Handeln, damit sie sich trotz der momentanen Holzschwemme für eine gemeinsame und faire Zukunft einsetzen können.

Die an der diesjährigen Generalversammlung beantragte Dividende von vier Prozent zeigt erneut, dass die Raurica-Aktie als nachhaltige, klimaverträgliche Investition eine finanziell verlässliche Anlage bleibt.

Wir danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie unsere Vision einer starken regionalen Forst- und Holzwirtschaft unterstützen und unsere Arbeit mit Interesse und Vertrauen begleiten.

Stephanie Oetterli Lüthi
Präsidentin des Verwaltungsrats
Raurica Wald AG



Der Verwaltungsrat der Raurica Wald AG 2019: Michael Benes, Germann Wiggl, Gabriella Ries Hafner, Stefan Vögtli, Felix Moppert, Daniel Wenk, Stephanie Oetterli Lüthi

RAURICA WALD AG

Ob als Heiz- oder Baumaterial: Holz liegt im Trend. Die Raurica Wald AG ist gut aufgestellt, um auch weiterhin die wachsende Nachfrage nach regionalem Holz zu befriedigen. 2019 stand im Zeichen des Ausbaus im Bereich Hackschnitzel. Dank der eigenen Verarbeitungs- und Transportkapazitäten können die wachsenden Lieferverpflichtungen eingehalten werden.

INNOVATIONEN IN GESCHÄFT UND STRUKTUR

2019 ist es der Raurica Wald AG als Holding-Gesellschaft erneut gelungen, ein erfolgreiches Jahresergebnis zu erarbeiten. Konsequenterweise haben wir uns für den guten Absatz des regionalen Holzes eingesetzt und konnten so mehrheitlich einem schwierigen Marktumfeld trotzen. Mit den Beteiligungen verfolgen wir stets das Ziel, den Holzabsatz zu fördern und die Waldwirtschaft zu stärken. Aus diesem Grund haben wir uns 2018 an der Nordwest Holz AG beteiligt, um sie 2019 komplett zu übernehmen. Mit diesem Schritt ist es uns gelungen, einen schnellen Einstieg in die Hacklogistik zu schaffen. Das macht es uns möglich, die Mengen, die von unseren Partnern gehackt werden, zu ergänzen und so die Versorgungssicherheit zu erhöhen. Dabei achten wir stark darauf, die Kosteneffizienz weiter zu steigern, dies zum Nutzen der Waldbesitzer. Nach den Vertragsabschlüssen für das zweite Holzkraftwerk in Basel und für das Werk der Firma Roche war es unsere Aufgabe, die Lieferung zusätzlicher Holzmengen sicherzustellen. Die Nordwest Holz AG ermöglicht es uns, diesen Verpflichtungen langfristig gemeinsam mit unseren Partnern nachzukommen.

Mit diesem Wachstum hat sich der Eintritt ins Altholzgeschäft definitiv bewährt. Denn die grossen Mengen Altholz, die neben dem Waldholz in den grossen Holzkraftwerken benötigt werden, liessen sich ohne eigene Aufbereitung nur schwer bewältigen. Zudem gelingt es uns durch diese Aufstellung, den gesamten Deckungsbeitrag aus dem Energieholzbereich hoch zu halten. So ist es uns auch in den aktuell schwierigen Zeiten eines Holzüberangebotes möglich, unsere langfristigen Ver-

träge mit attraktiven Konditionen zu halten und zusätzlich Waldholz zu fairen Preisen einzukaufen. Die Raurica Wald AG ist mittlerweile in der Lage, pro Jahr über 400 000 MWh Energieholz an verschiedene Holzkraftwerke zu liefern. Zusätzlich vermarkten wir 35 000 Festmeter Rund- und Industrieholz aus der Region. Damit versorgen wir die Kundschaft zuverlässig mit regionalem Rohstoff und unterstützen die Nordwestschweizer Waldbesitzer beim Absatz.

Neben der Beteiligung an der Nordwest Holz AG hatte bei der Raurica Wald AG 2019 die strukturelle Weiterentwicklung Priorität. Mit der erwähnten Ausrichtung und dem damit einhergehenden Wachstum wollen wir die verschiedenen Unternehmen unserer AG auf noch professionellere Beine stellen. Ein Instrument dazu ist der Aufbau eines einheitlichen Managementsystems. Wir haben konsequent alle unsere Prozesse durchleuchtet und dokumentiert. Als Basis für die Weiterentwicklung unserer Betriebssoftware und für eine bessere Transparenz der Prozesse erstellten wir zusätzlich Arbeitsanweisungen aus.

Um unsere Weiterentwicklung auch gegen aussen transparenter zu machen, haben wir zudem die Webseite der Raurica Wald AG komplett überarbeitet. So kommen nun alle unsere Dokumente, der Jahresbericht und die Internetpräsenz in einem einheitlichen Auftritt daher und sind auf allen Geräten gut lesbar.

BETEILIGUNGEN

Die Raurica Wald AG ist stets bestrebt, sich neben dem aktuellen Geschäft der Holzvermarktung auch an

Projekten und Firmen zu beteiligen, die dieses Geschäft unterstützen und weiterentwickeln können.

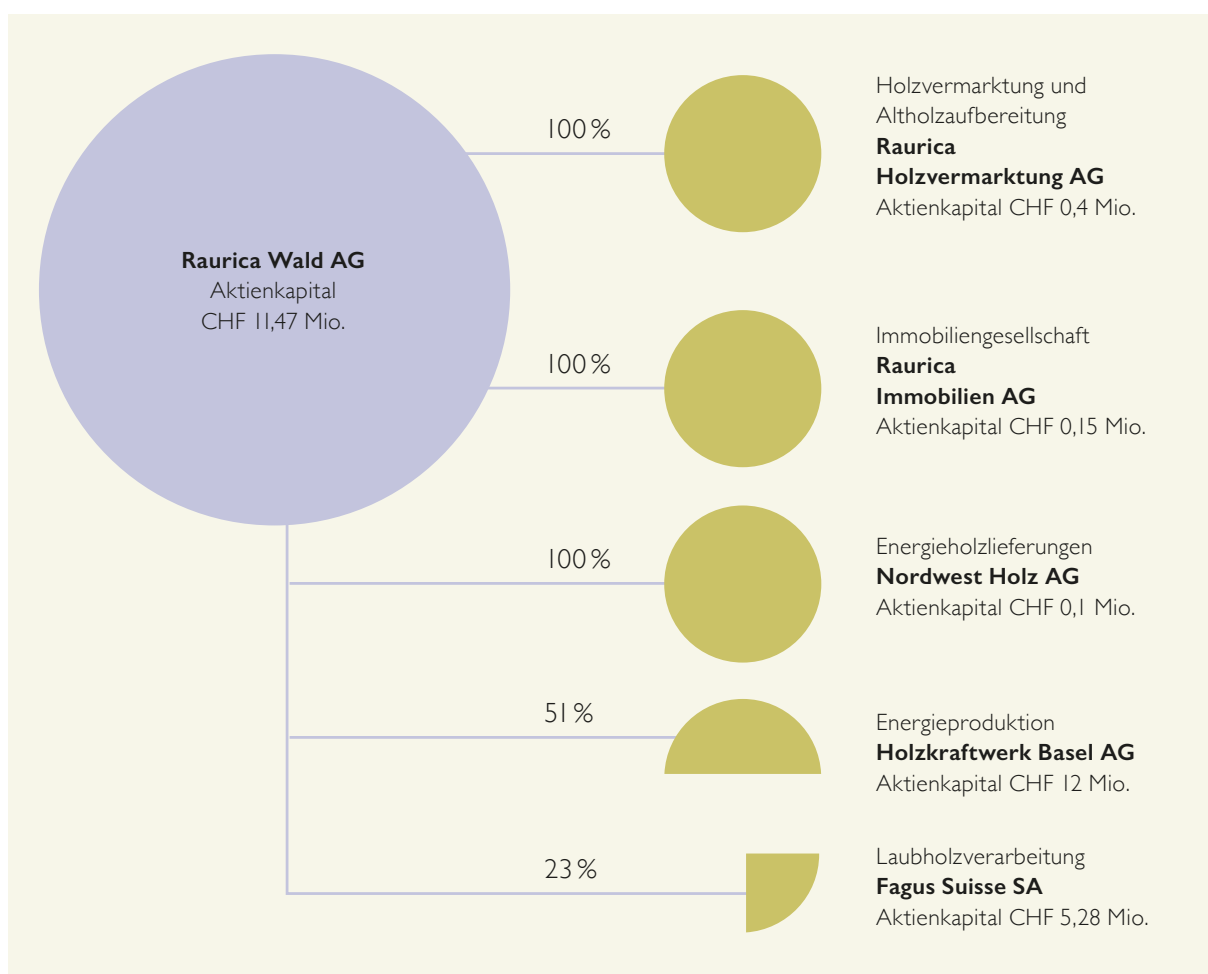
Seit Jahren halten wir darum eine Beteiligung an der Holzkraftwerk Basel AG. Diese Aktien sind und bleiben unser stärkstes Instrument, um in der Region für Stabilität im Holzmarkt zu sorgen. Nur durch diese Beteiligung war es möglich, einen grossen Absatz von Energieholz in der Nordwestschweiz zu langfristig stabilen Konditionen aufzubauen. Diese Basis hilft uns, das Geschäft weiterzuentwickeln und zusätzliche Projekte zu unterstützen.

Aus diesem Grund gehören wir mit unserem Engagement auch bei der Fagus Suisse SA von Beginn weg zu den tragenden Säulen. Dies war 2019 noch stärker als zuvor der Fall. Neben der finanziellen Beteiligung engagierten wir uns auch im Verwaltungsrat. Wir setzen alles daran, dass wir mit der Fagus Suisse SA einen besseren Absatz von regionalem Buchenholz erreichen.

Weitere Beteiligungen werden nicht ausgeschlossen, sofern sie dem Firmenzweck dienen und die Raurica Wald AG darin unterstützen, die regionalen Wälder und ihre Nutzung zu fördern.

FINANZEN

Das Jahr 2019 bescherte uns finanziell gute Erträge. Die Beteiligungen sind erfolgreich und wir konnten somit eine respektable Dividende auszahlen. Das Holzkraftwerk Basel AG konnte bereits zum wiederholten Male eine höhere Dividende als geplant ausschütten, was das Resultat der Raurica Wald AG besser ausfallen liess als budgetiert. Dabei ist zu bemerken, dass wir langfristig nicht mit einem so hohen Ertrag aus den Beteiligungen rechnen dürfen: Die Fördermittel für erneuerbare Energie, beispielsweise die Beiträge der Stiftung Klimaschutz und CO₂-Kompensation (KliK), die einen Teil des Gewinns ausmachen, sind nicht langfristig gesichert.



Die Raurica Wald AG hält als Dachgesellschaft unterschiedliche Anteile von fünf Unternehmen, die sich entlang der Holzwertschöpfungskette positioniert haben: Das beginnt beim Rohstoff aus dem Wald und geht über die Holzproduktion bis hin zur thermischen Verwertung von Energieholz.



Die Raurica Wald AG präsentierte sich gemeinsam mit Fagus Suisse SA und Wald beider Basel an den Waldtagen 2019 in Rünenberg.

Der zweite grosse Ertrag aus einer Beteiligung kommt wie schon im Vorjahr aus der Raurica Holzvermarktung AG. Die Dividende fiel hier wie budgetiert aus. Diese zwei Beteiligungen machen den Löwenanteil des Ertrags der Raurica Wald AG aus. Daraus wird klar, dass sich der finanzielle Erfolg der Raurica Wald AG vor allem auf zwei Pfeiler abstützt. Langfristig ist es somit angezeigt, dass die Raurica Wald AG versucht, ihren Erfolg etwas unabhängiger von der Holzwerkstoffwerk Basel AG zu gestalten.

Die weiteren Beteiligungen sind aus unserer Sicht ebenfalls auf gutem Weg, werfen aber bescheidene Erträge ab. Die Raurica Immobilien AG ist stabil aufgestellt und finanziert sich aus Mieterträgen. Die Nordwest Holz AG verfügt über einen Vertrag mit dem Energiepark Sisslerfeld AG. Das operative Geschäft des Hackens hat die Raurica Wald AG an die Raurica Holzvermarktung delegiert, damit wir das gesamte operative Geschäft aus einer Hand bewirtschaften und so die gemeinsamen Strukturen nutzen können. Die Nordwest Holz AG wird somit voraussichtlich auch in Zukunft keine Dividende an die Raurica Wald AG abwerfen, da ein allfälliger Gewinn eher in der Raurica Holzvermarktung anfallen wird.

Neben den 100-prozentigen Tochtergesellschaften hält die Raurica Wald AG eine Minderheitsbeteiligung an der Fagus Suisse SA. Die Beteiligung ist ein Startup, befindet sich noch im Aufbau und wird deshalb zurückhaltend bewertet.

PERSONELLES

Bei der Raurica Wald AG konnten wir in personeller Hinsicht sehr viel Erfreuliches erleben. Lukas Ziegler stellt für unsere Softwareprojekte mehr Ressourcen zur Verfügung; dafür haben wir mit Silvan Mathis einen neuen Kollegen in der Buchhaltung bekommen. Zudem erhielten wir die freudige Nachricht, dass 2019 unsere Projektleiterin Sandra Geib zum zweiten Mal Mutter wurde. Ansonsten blieb die Zusammensetzung des Teams unverändert.

Stabilität gilt auch für den Verwaltungsrat, der in gewohnter Zusammensetzung die operative Leitung der Raurica Holz AG unterstützte. Ich danke allen für den geleisteten Einsatz und ihren Beitrag für das erfolgreiche Jahr 2019.

AUSBLICK

2019 bewältigten wir ein grosses Wachstum. Die Bestrebungen vieler Kunden und Heizungsbetreiber nach einer CO₂-neutralen Energieform sowie die Unterstützung durch die Energiestrategie des Bundes haben der Holzenergie zusätzlich Aufwind gegeben. Dies führt dazu, dass wir unter anderem auch die Rolle der Raurica Wald AG in diesem Wachstumsmarkt stets überprüfen. Die uns zur Verfügung stehenden Mittel wollen wir zum Nutzen der Waldwirtschaft einsetzen, damit die regionalen Waldbesitzer und die Aktionäre der Raurica Wald AG von den sich bietenden Chancen profitieren.

Nicht nur die Holzenergie ist im Aufwind, auch der Holzbau. Neben dem Nadelholz legt ebenfalls das Laubholz zu – ein Trend, an dem wir mit der Fagus Suisse SA teilhaben möchten. Paradoxerweise hat dies aber noch nicht dazu geführt, dass das Laubholz in regionalen Sägereien besser abgesetzt werden kann. Im Gegenteil spüren wir, dass kleinere Sägereien einen schweren Stand haben und immer wieder Firmen ihre Tore schliessen müssen. Wir von der Raurica Wald AG machen uns Gedanken, was wir zur Förderung der lokalen Holzverarbeitung beitragen können.

Immer wieder werden wir angefragt, kleinere und mittlere Holzwerkstoffe aktiv zu unterstützen. Hier steht die Raurica Wald AG vor einer strategischen Aufgabe. Es gilt, sich klar zu positionieren und zu entscheiden, welche Rolle man im Energieholzmarkt übernehmen will und in welcher Form einzelne Kraftwerkprojekte unterstützt werden können.

Stephan Rüdinger
Geschäftsführer

ORGANISATION RAURICA GRUPPE



Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer



Sara Wirthlin
Lernende KV



Yvonne Schäublin
Sachbearbeiterin Marketing



Sandra Geib
Projektleitung



Lukas Ziegler
Bereichsleiter Finanzen
und Personal



Christian Krichbaum
Bereichsleiter
Holzvermarktung



Mischa Wiedmer
Bereichsleiter Altholz



Silvan Mathis
Buchhaltung



Bernardino Cicio
Ein- und Verkauf
Stammholz / Industrieholz



Branko Ilyev
Maschinist



Patrick Vidale
Maschinist / Fahrer



Ivana Corluka
Sachbearbeiterin
Energieholz



Udo Hahn
Maschinist / Fahrer



Florent Latscha
Fahrer



Michael Glaser
Maschinenführer Hacker



Stefan Kamber
Maschinenführer Hacker

RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG

Holzwerkwerke sind der mit Abstand wichtigste Absatzkanal. Die Anlieferung eines eigenen Hackers der Marke Wüst war deshalb nicht nur ein symbolischer Akt, sondern auch eine Frage der Versorgungssicherheit. Wir sind so in der Lage, rund 60 bis 80 000 Schüttraummeter aus eigener Hand zu liefern. Damit können wir die grossen Mengen, die wir in die verschiedenen Holzwerkwerke liefern, auch in Zukunft zuverlässig bewältigen.

ENERGIEHOLZ

2019 war erneut ein lehrreiches Jahr für unser Unternehmen. Wir konnten viel über die Wertschöpfungskette lernen und etliches davon umsetzen. Zwei der grossen Holzwerkwerke unserer Kunden waren etwas länger als ursprünglich geplant in der Phase der Inbetriebnahme. Diese Verzögerung erforderte sowohl von unseren Partnern als auch von Zulieferern hohe Flexibilität und hatte Terminverschiebungen zur Folge. Durch unsere langfristigen Verträge werden wir aber in der Lage sein, unsere Verpflichtungen – teilweise etwas verspätet – einzuhalten. In dieser fordernden Situation waren wir einer der wenigen Brennstofflieferanten, welche die Preise auch bei einem Überangebot an Holz stabil hielten. Wir sind überzeugt, dass es für Waldbesitzer nur so in Zukunft interessant sein wird, für uns Energieholz bereitzustellen. Dafür werden wir auch dann noch zuverlässig lieferfähig sein, wenn die Holzverfügbarkeit wieder sinkt – denn wir werden auf unsere Waldbesitzer zählen können. Dass wir das Holzwerkwerk der Firma Roche, das fast vom ersten Tag an ohne jegliche Probleme lief, in unser Portfolio aufnehmen konnten, ist ein besonderes Highlight.

STAMM- UND INDUSTRIEHOLZ

Beim Stammholz ist der Markt seit längerer Zeit uneinheitlich, das war auch 2019 so. Bei einigen Laubholzsortimenten, insbesondere für die schöneren Qualitäten, war die Nachfrage teils hervorragend. Leider zeigte sich in der zweiten Jahreshälfte, dass gewisse Trockenschäden für die Holzqualität gravierender sind, als wir zunächst angenommen hatten.

Ganz anders sah der Markt für Nadelholz aus. Bereits ab der Saison 2018/19 zeichnete sich ein Überangebot ab. Dieses verschärfte sich dann zusehends durch das steigende Borkenkäferorkommen. Dieses Ungleichgewicht hatte Auswirkungen auf die Preise und auch auf die Abnahmemengen. Um diesbezüglich für die Zukunft gewappnet zu sein, nahm die Raurica Holzvermarktung AG auf eigenes Risiko ein Lager in Betrieb und mietete dafür eine Fläche für die Lagerung von 5000 Festmetern Rundholz. Zudem wurden mit verschiedenen Kunden Gespräche geführt, wann genau die vereinbarten Mengen geliefert werden.

Im Industrieholzbereich konnten wir den Absatz wieder etwas steigern, was in der allgemein angespannten Lage sehr nützlich war. Allerdings waren für die Waldbesitzer auch 2019 die Preise für Industrieholz nur bedingt interessant.

ALTHOLZ

Es zeigte sich, dass ein eigener Platz für die Lagerung von Altholz für die Versorgung der grossen Holzwerkwerke zentral ist. Wir stellen am Platz Muttenz nicht nur eine Grundversorgung für unsere Kunden sicher, sondern fördern auch eine gute Altholzqualität, die leider andernorts nicht immer selbstverständlich ist und in Holzwerkwerken zu grossen Problemen führen kann.

Dank gutem Know-how und einem stabilen Betrieb mit sehr wenigen Schäden lief der Betrieb nahezu einwandfrei, was half, die Unterhaltskosten tief zu halten.



Altholz vor und nach der Verarbeitung im Werkhof der Raurica Holzvermarktung AG in MuttENZ

Die Inbetriebnahme des neuen Nachzerkleinerers – eine Hammermühle – sowie des neuen Mobilbaggers waren die zwei Höhepunkte des Jahres 2019. Mit diesen zwei Investitionen werden nun unser gesamter Maschinenpark und ein Bagger elektrisch betrieben. Gemeinsam mit der Raurica Immobilien AG fördern wir mit der Eigennutzung des selbst erzeugten Solarstroms die umweltverträgliche Verarbeitung des uns angelieferten Altholzes (siehe auch Raurica Immobilien AG).

PERSONELLES

Bei der Raurica Holzvermarktung AG spürten wir das Wachstum auch im personellen Bereich. Mit dem Einstieg in die Hacklogistik durften wir mit Stefan Kamber und Michael Glaser zwei neue Mitarbeitende begrüßen. Beide bedienen in Teilzeit unseren Hacker. Sara

Wirthlin startete 2019 ins dritte und letzte Lehrjahr bei der Raurica Holzvermarktung AG. Auch bei der Raurica Holzvermarktung AG gab es Erfreuliches aus dem privaten Bereich zu vermelden: Mischa Wiedmer, unser Bereichsleiter Altholz, wurde Vater. Leider mussten wir 2019 die Kündigung von Yvonne Schäublin, der Sachbearbeiterin Stamm- und Industrieholz, zur Kenntnis nehmen, was wir nach ihren zwölf Jahren bei der Raurica Wald AG sehr bedauern.

Beim Verwaltungsrat hatten wir 2019 eine stabile Zusammensetzung, wobei ich mich auf das gewohnt gute Wissen meiner Kolleginnen und Kollegen stützen konnte. Ich bedanke mich bei allen Mitarbeitenden und dem Verwaltungsrat herzlich für die gemeinsame Arbeit im letzten Jahr.

AUSBLICK

Im neuen Jahr werden uns Trockenheit, Stürme und Borkenkäfer weiterhin stark fordern. Diese drei Faktoren werden den Markt weiterhin prägen. Die Raurica Holzvermarktung AG wird sich nach Kräften für die Waldbesitzerinnen und Waldbesitzer einsetzen, damit das Holz bestmöglich abgesetzt werden kann.

Ein zusätzlicher Fokus im neuen Jahr ist die strategische Weiterentwicklung. Wir schaffen Grundlagen, um 2020 entscheiden zu können, wie wir unsere Partner nicht nur in der Holzversorgung, sondern auch in der Ascheentsorgung besser unterstützen können. Die Reststoffverwertung wird immer mehr zu einem Kostenfaktor für ein

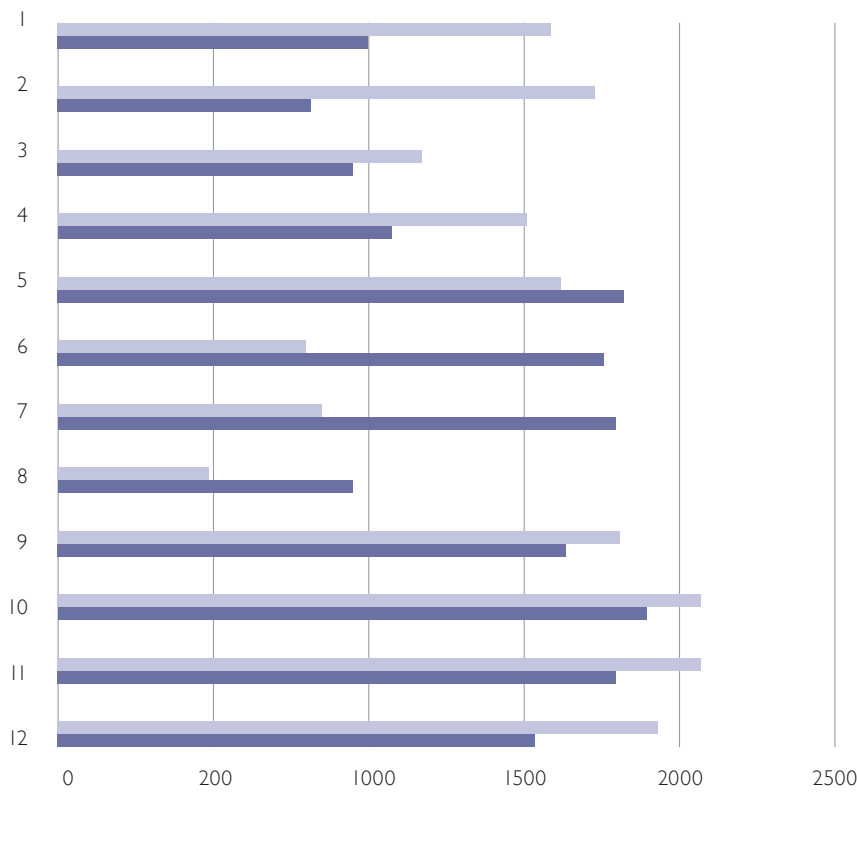
Holzwerk und somit zu einem Entscheidungsfaktor für oder gegen ein Holzwerk. Zusätzlich wollen wir uns vermehrt so positionieren, dass wir für bestehende oder potenzielle Heizungsbetreiber ein kompetenter Ansprechpartner sind – und zwar über die reine Belieferung von Hackschnitzeln hinaus.

Stephan Rüdinger
Geschäftsführer

MENGEN EIN- UND AUSGÄNGE ALTHOLZ

Warenausgang
Wareneingang

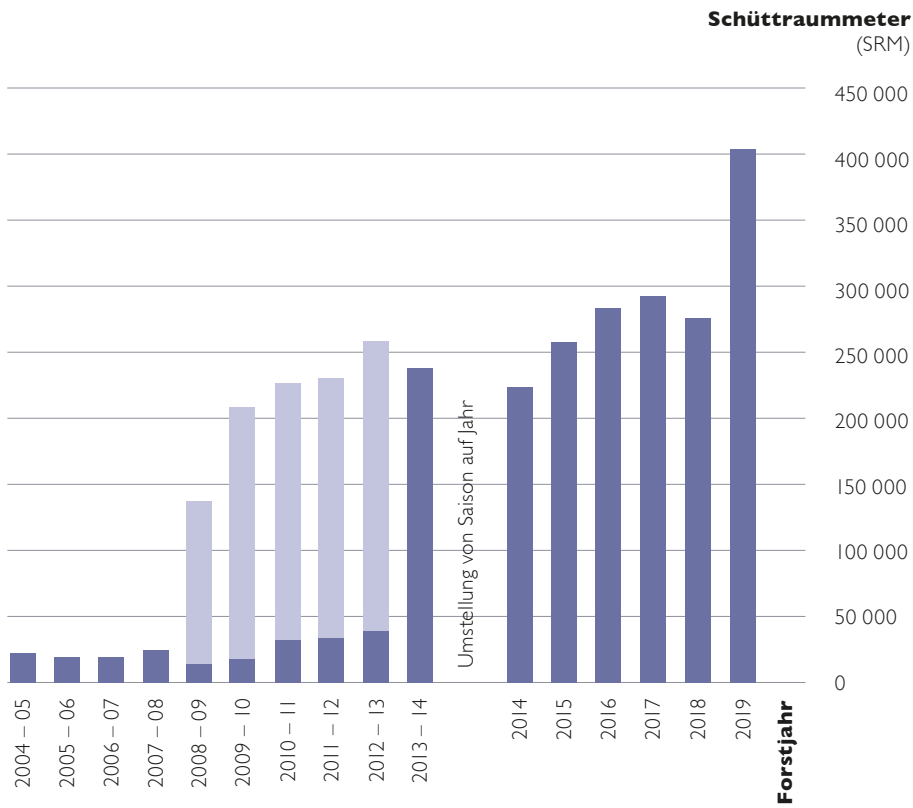
Monat



Die Ein- und Ausgänge bewegen sich konträr und zeigen die Problematik der Saisonalität beim Altholz.

VERMARKTUNGSMENGE ENERGIEHOLZ

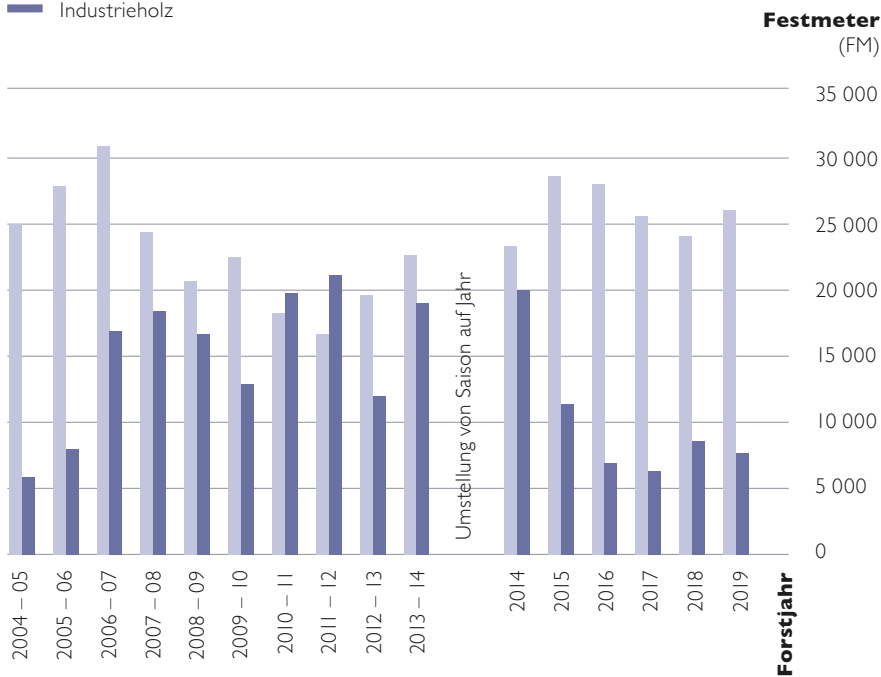
- Energieholz Raurica Waldholz AG
- Energieholz Raurica Holzvermarktung AG



Die markant gestiegene Menge an vermarktetem Energieholz zeigt, dass die Investitionen in eine eigene Hackerlogistik Sinn machen.

VERMARKTUNGSMENGE STAMMHOLZ UND INDUSTRIEHOLZ

- Stammholz
- Industrieholz



SELBST GEZIMMERT: DER EIGENE BUCHENHOLZTISCH



Was selbst gemacht ist, hat doppelten Wert, das wissen auch Tobias Kyburz und Michael Schweingruber. Sie organisieren Workshops, an denen in einer Profi-Werkstatt der eigene Stubentisch hergestellt wird. Verarbeitet wird dabei Buchenholz aus Nordwestschweizer Wäldern.

Autor: Pieter Poldervaart

Was den einen das Bett oder der Bücherschrank, ist den andern der Küchen- oder Wohnzimmerstisch: ein Möbel, das man tagtäglich benutzt und darum auch besonders daran hängt. Besonders lieb gewinnt man das gute Stück, wenn man selbst an dessen Herstellung beteiligt war. Dass dies keine Hexerei ist, zeigen Tobias Kyburz und Michael Schweingruber: «Als im Sommer 2019 klar wurde, dass aufgrund der aussergewöhnlichen Trockenheit im Hardwald enorm viel Schadholz anfällt, überlegten wir uns, was man damit anstellen könnte», erzählt Kyburz. Der gelernte Werklehrer, der sich mit dem Schreiner und Innenarchitekten Michael Schweingruber in Münchenstein eine Werkstatt teilt, brachte dabei auch seine pädagogische Ader ins Spiel: Von Oktober bis Januar boten die beiden ein halbes Dutzend Workshops an, bei denen Interessierte ihren eigenen Küchentisch aus massivem, lokalem Buchenholz zimmern konnten.

REGIONAL – FÜR NUR 550 FRANKEN

Bis es so weit war, brauchte es jedoch einiges an Vorbereitung. Im Oktober startete das Duo ein Crowdfunding, sammelte über 13000 Franken und erhielt erste Anfragen von Interessenten. Je ausführlicher sie sich mit dem Projekt auseinandersetzten, desto klarer wurde, dass die ursprüngliche Idee etwas angepasst werden musste. «Das begann beim Holz: Schadholz aus dem Hardwald gab es zwar durchaus. Aber es kann nicht frisch gefällt zu Tischen verarbeitet, sondern muss länger als nur ein paar Monate gelagert werden.» Zum Zug kam schliesslich

regionale Buche aus der Sägerei Albiez in Rheinfelden. Eine andere Konzession betrifft die Aufteilung des Arbeitsprozesses: «Natürlich sind Laien nicht in der Lage, an einem Tag einen kompletten Tisch fertigzustellen», räumt Schweingruber ein. Deshalb präpariert er die Tischbeine, stellt Buchenbretter zur Auswahl bereit und fräst die Elemente des Untergestells. Nur so ist auch der günstige Preis ab 550 Franken pro fertigen Tisch möglich.

EIN MÖBELSTÜCK NACH SECHS STUNDEN

An den Workshops selbst arbeiten zwei bis vier Gruppen gleichzeitig, ideal sind pro Tischprojekt zwei Personen. Sie wählen die mit traditionellen Schlitzzapfenverbindungen vorbereiteten Bretter aus, verleimen sie in den Kehlmaschinen und übernehmen dann die Oberflächenbehandlung. Meist wird die Tischplatte gelaugt, damit sie daheim dann bei Bedarf selbst mit Seife gepflegt werden kann. Anschliessend wird das Untergestell zusammengeschraubt – die Bohrlöcher mit Gewindehülsen für die Inbusschrauben sind bereits einwandfrei präpariert, damit es beim Aufstellen des Möbelstücks zu Hause keine Enttäuschung gibt. Neben der Arbeit und in der Mittagspause bleibt auch immer viel Zeit, um Fragen rund ums Holz und dessen Verarbeitung zu diskutieren. Am Schluss des sechsständigen Workshops wird der neue Tisch in den Transporter geladen und in die gute Stube oder Küche geliefert.

IN ZUKUNFT VOM BAUM ZUM TISCH?

Inzwischen sind diese Art Workshops Geschichte; das Duo überlegt sich, ob regionale Buchentische auch seriell

produziert und im Wiederverkauf angeboten werden können. Angedacht ist zudem, den Workshop unter dem Dach der Volkshochschule Basel anzubieten. Oder man könnte die Workshops weiter individualisieren, indem man die späteren Tischbesitzer bereits zu einem früheren Zeitpunkt einbezieht: «Wir könnten zum Beispiel gemeinsam mit unseren Kunden in den Wald gehen und einen Baum aussuchen, der später gefällt, gelagert und zugeschnitten wird», spinnst Kyburz die Idee weiter.

BUCHE ALS MÖBELHOLZ

Vorderhand bleibt es aber bei 15 auf diese Weise erstellten Tischen, denn ihr Geld verdienen die beiden Compagnons mit anderen Projekten. Michael Schweingruber spezialisiert sich mit seiner Firma Kambiummöbel auf Inneneinrichtungen aus Massivholz, Linoleum und Metall. Langlebigkeit und Schlichtheit sind ihm wichtig, wobei er selbst ein Spannsystem für Tische entwickelt hat, das metallfrei das Tischblatt ans Untergestell fixiert und es bei einem Umzug ermöglicht, die zwei Elemente ohne Schrauben voneinander zu lösen. «Das Projekt Buchentisch hat mir gezeigt, dass mit Buche attraktive

Möbel geschreinert werden können.» Bisher verarbeitet Schweingruber vor allem Eiche, Kirsche und Nussbaum mit ihrer besonders schönen Maserung. Buchenholz punktet dafür mit einem relativ tiefen Preis.

WEITGEREISTER MÖBELROHSTOFF

Kyburz seinerseits liess sich von Overall inspirieren, wo Menschen integriert werden, die Sozialhilfe beziehen. Als er vor drei Jahren in die Werkstatt einzog, faszinierte ihn ein Auftrag des sozialen Handwerksbetriebs und Nachbarn: Overall reparierte für die SBB die Steckrahmen von Holzpaletten. Immer wieder blieben Stücke der weitgereisten Holzverpackungen übrig, und Kyburz überlegte sich, wie der Abfall einer neuen Nutzung zugeführt werden könnte. Als der Reparaturauftrag auslief, übernahm der Tüftler die restlichen Rahmenelemente, klebte die Bretterreste zusammen und entwickelte so einen neuen

Werkstoff für die Weiterverarbeitung. Optisch verleihen die Stempel, SBB-Signete und groben Kratzer der oft jahrzehntelangen Reisen quer durch die Schweiz dem Recyclingmaterial eine attraktive Patina.

«Die Idee kam im Sommer 2019, als durch die Trockenheit enorm viel Schadholz im Hardwald anfiel.»



Im sechsständigen Workshop wird der eigene Buchenholztisch zusammengebaut



Buchenholz wird für den Möbelbau neu entdeckt, hier ein Esstisch von made by Kyburz, 2019

«HERKUNFT WIRD WICHTIGER»

Der frühere Werklehrer produziert die Bretter mit Unterstützung von Overall an mehreren Tagen am Stück, damit er nachher Rohstoff für die Verschalung von Sofas, Sideboards oder Wäschekörben an Lager hat. Dass die Bretter Patchworkcharakter haben, hängt übrigens auch mit der Holzwahl zusammen: «In erster Linie wird für die Steckrahmen billiges Fichtenholz gebraucht. Doch es rutscht immer mal wieder Eiche oder Buche dazwischen – das ergibt in unseren geleimten Platten dann ein lebendiges Muster.» Solches Upcycling variiert Tobias Kyburz frei, je nach verfügbarem Material und Kundenwunsch. So erstellte er für den Freiluft-Aufenthaltsbereich einer grossen IT-Firma in Zürich eine Serie von Tischen

und Sitzbänken aus einem Redwood-Parkett, das er vor der Abfallmulde rettete. Und für Revendo, den jungen Händler von Secondhand-Computern, entwickelte er für die inzwischen neun Filialen auf der Basis von Paletten ein Interieur, das zum Gebraucht-Charakter der Firma passt. Er arbeite zwar in einer Nische, so Kyburz. «Doch immer mehr Menschen ist es wichtig, die Herkunft ihrer Möbel nachvollziehen zu können.»

www.kyburzmade.com

www.kambiummoebel.ch

RAURICA IMMOBILIEN AG

Das absolute Highlight für die Raurica Immobilien AG war die Inbetriebnahme der Solaranlage mit 240 kWp im März 2019 auf dem Dach unseres Gebäudes an der Hardstrasse 37 in MuttENZ. Mit diesem Meilenstein und den bei der Raurica Holzvermarktung AG erwähnten Investitionen können wir den Strom somit nicht nur selbst produzieren, sondern auch zu einem beträchtlichen Teil selber nutzen.

Leider mussten wir die Kündigung des Mieters unserer Büros im 2. Obergeschoss hinnehmen. Immerhin konnten wir wieder einen Mieter für unser Lager finden, was sehr erfreulich ist.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

NORDWEST HOLZ AG

NORDWEST HOLZ AG

Mit der Beteiligung und nachfolgenden Übernahme der Northwest Holz AG sicherte sich die Raurica Holzvermarktung AG einerseits das Know-how im Bereich Hacklogistik, andererseits übernahm sie den Liefervertrag mit dem Energiepark Sisslerfeld (EPSF). 2018 betrug die Beteiligung an der Northwest Holz AG noch 51 %, 2019 wurde sie zu 100 Prozent übernommen – schneller als geplant. Da bei der Raurica Holzvermarktung AG die Organisation und das Personal für die Führung des Hack- und Transportgeschäft bereits vorhanden war, wurden

diese Tätigkeiten von der Northwest Holz AG in die Raurica Holzvermarktung AG verlagert. Die Northwest Holz AG wickelt somit den Vertrag mit dem Energiepark Sisslerfeld (EPSF) ab, ein wichtiger Teil unseres Energieholzvolumens. Die Northwestholz AG beschäftigt kein Personal.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

FAGUS SUISSE SA

Das Geschäftsjahr 2019 war das Jahr der technischen Umsetzung: Nach einem kurzen Umbau der bestehenden Hallen in Les Breuleux, wurden im Lauf des letzten Jahrs gegen 100 Lastwagenladungen Maschinen und Anlageteile angeliefert und zu einer vernetzten Anlage aufgebaut. 2019 wurden zudem die Marketingaktivitäten verstärkt, um die Marke Fagus Suisse und ihre Hochleistungsprodukte bekannt zu machen. Schliesslich wurden Forschung und Produkteentwicklung weiter vorangetrieben.

PRODUKTION ANGELAUFEN, FEILEN AN ABSATZ UND LIEFERKETTE

Nachdem im Dezember 2018 der Investitionsentscheid gefällt war, wurden mit den Maschinen- und Anlagelieferanten umgehend die Endverhandlungen in Angriff genommen. Es galt, die Verträge zu finalisieren und möglichst gute Konditionen für die Fagus Suisse SA sowie akzeptable Liefertermine zu erreichen. Die gesamte Investition konnte im budgetierten Rahmen an kompetente Lieferanten vergeben werden. Nachdem bis Ende Juni die wichtigsten Umbau- und Anpassungsarbeiten am Gebäude der ehemaligen Parkettfabrik abgeschlossen waren, begann die Anlieferung der Maschinen. Diese wurden sukzessive und millimetergenau in der Halle platziert, installiert und miteinander verbunden. Mitte Dezember, etwa zwei Monate später als vorgesehen, konnte die Inbetriebnahme gestartet werden.

PERSONAL FÜR BETRIEB UND VERKAUF REKRUTIERT

Der Geschäftsleitung war es sehr wichtig, dass der künftige Produktionsleiter möglichst früh dabei ist, also bereits beim Aufbau der Maschinen. Per Mitte Jahr konnte ein junger Säger, der ein grosses Flair für Maschinentchnik hat, eingestellt werden. Im Lauf des Herbstes wurden zwei weitere branchenkundige Betriebsmitarbeiter verpflichtet: ein gelernter Zimmermann und ein langjähriger Mitarbeiter der ehemaligen Parkettfabrik. Seit November wird das Büro zudem durch eine junge Kauffrau administrativ verstärkt. Schwieriger gestaltet sich die Suche nach technischem Verkaufspersonal. Nach längerer Suche auf

verschiedenen Kanälen konnte ein technischer Verkäufer eingestellt werden, der die Stelle Anfang April 2020 antrat. Die Suche nach einer zweiten Verkaufsperson ist noch im Gang.

PRODUKTEFORSCHUNG UND ENTWICKLUNG GEHEN WEITER

Das zusammen mit der Berner Fachhochschule (BFH) laufende Innosuisse-Projekt verlagert den Forschungsschwerpunkt zunehmend vom Labor in die Produktionsanlage und damit in die industrielle Fertigung. Im Vordergrund steht die Qualitätssicherung. Ausserdem hat Fagus Suisse SA durch ein spezialisiertes Büro eine Ökobilanzierung des Stabschichtholzes erstellen lassen. In der Folge wurden die Produkte nun in der von Architekten konsultierten Liste für ökologische Bauprodukte der Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren (KBOB) aufgenommen. Im Weiteren wurde zusammen mit dem Industriepartner Sika und den Forschungspartnern ETH und EMPA ein neues Innosuisse-Projekt zur Entwicklung von Hochleistungsdecken als Holz-Beton-Verbund mit Buchenholz gestartet. Weiter erstellte Lignum, die Dachorganisation der Schweizer Wald- und Holzwirtschaft, eine umfassende technische Planungshilfe für Ingenieure und Planer: ein «Lignatec» für Laubholz mit Brettschichtholz aus Buche, Esche und Kastanie sowie mit Stabschichtholz von Fagus Suisse SA. Forschungspartner sind BFH, ETH und EMPA.



Die ersten verleimten Fagus-Träger verlassen die Produktionshalle in Les Breuleux

VERKAUF- UND MARKETING-AKTIVITÄTEN INTENSIVIERT

2019 konnten bereits zahlreiche kleinere Aufträge mit Fagus-Stabschichtholz abgewickelt werden. Das Stabschichtholz wurde wiederum in Lohnarbeit von Drittunternehmen hergestellt. Dank einem Lamellenlager in Les Breuleux und der gut eingespielten Zusammenarbeit mit den Unternehmen konnten alle Aufträge termingerecht und zur Zufriedenheit der Kunden erledigt werden. Seit Anfang März 2020 werden nun die Produkte im Fagus-Werk in Les Breuleux hergestellt. Zum Start liegen schon einige kleinere bis mittlere Aufträge vor. Um jedoch bald eine gute Auslastung zu erreichen, ist Fagus Suisse SA auf zahlreiche Aufträge angewiesen. Neben den Stabbuchen werden auch Produkte in weiteren Holzarten hergestellt und Lohnaufträge für Kunden mit deren eigenem Holz ausgeführt.

Mitte Oktober präsentierte sich Fagus Suisse SA mit einem kleinen Messestand an der Holz 2019 in Basel im Ausstellungsbereich «Zukunft Holz». Es entstanden zahlreiche gute Kontakte mit Verkaufschancen. Zudem wirkte die Fagus Suisse SA erstmals als Sponsorin und stellte Fachreferenten an der zweitägigen Weiterbildungstagung der Swiss Wood Innovation (S-Win) Ende Oktober in Weinfelden. An der Veranstaltung unter dem Titel «Hochleistungswerkstoff im Holzbau» nahmen 180 Personen teil, mehrheitlich Architekten, Ingenieure und

Holzbauer. Ende Dezember schliesslich wurde zur Vorbereitung der Swissbau 2020 in den Messehallen in Basel der inzwischen bekannte Fagus-Buchenpavillon aufgestellt. Fagus Suisse SA war zudem an der Swissbau 2020 wie schon 2018 mit einem eigenen Messestand präsent.

ROHMATERIAL-BESCHAFFUNG IST HERAUSFORDERND

Es zeigt sich, dass sich der Einkauf von Rohmaterial schwieriger gestaltet als angenommen. Geplant ist, mit den Laubholzsägern Rahmenaufträge über grössere Mengen Buchenlatten abzuschliessen, was leider häufig schwierig ist. Einigen Sägereien fehlt es an der notwendigen technischen Ausrüstung im Bereich Zuschnitt und Trocknung, um effizient produzieren zu können. Investitionen sind auch hier notwendig. Von anderen Sägern wird eine ungenügende Versorgung mit Buchen-Stammholz aus dem Wald beklagt. Die Fagus Suisse SA ihrerseits ist auf eine zuverlässige und kosteneffiziente Holzversorgung angewiesen. Die Waldbesitzer und Rundholzlieferanten sind deshalb aufgefordert, den Sägewerken, die Fagus-Latten produzieren, genügend geeignetes Stammholz zur Verfügung zu stellen. Nur wenn auch die Verarbeitungskette zwischen Wald und Sägewerk einwandfrei funktioniert, können wir alle erfolgreich sein.

Stefan Vögtli
Verantwortlicher Marketing und Vertrieb

HOLZKRAFTWERK BASEL AG

TROTZ ANSPRUCHSVOLLEM WINTER ZIELE ERREICHT

Im Winter 2008/2009 ging das erste Basler Holzkraftwerk in Betrieb. Im zweiten Betriebsjahrzehnt nun wird uns der Klimawandel begleiten und fordern. Der Winter 2019/2020, der wohl als einer der wärmsten seit Messbeginn in die Geschichte eingehen wird, hat auch Einfluss auf den Betrieb unseres Holzkraftwerks. So mussten wir im Winter während einzelnen Stunden die Leistung reduzieren, da infolge des schönen Wetters und der moderaten Temperaturen der Wärmebedarf deutlich zurückging. Über das Jahr gesehen konnten wir unsere gesetzten Ziele zwar erreichen. Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass solche Winter produktionstechnisch sehr anspruchsvoll sind. Der mittlere Heizwert ist in den vergangenen Jahren leicht angestiegen, was uns ermöglicht, mit etwas weniger Brennstoffeinsatz dieselbe Energiemenge zu produzieren.

Ein Blick in die Betriebszahlen zeigt, dass die Betriebsstunden mit 5912 im langjährigen Mittel liegen, aber gegenüber 2018 leicht zurückgegangen sind. Die mittlere Leistung konnte auf 89 Prozent (plus 3 Prozent) gesteigert werden, die Menge der angelieferten Holzsnitzel stieg auf 207 233 Schüttraummeter (plus 1 Prozent). Aus diesem Brennstoff wurden 145 509 MWh Wärme (+ 4.8%) und 18 976 MWh Strom (minus 0,3 Prozent)

produziert. Erfreulicherweise konnte die in den Übergangsmonaten nicht verwendete Energiemenge auf 1021 MWh (minus 68 Prozent) gesenkt werden.

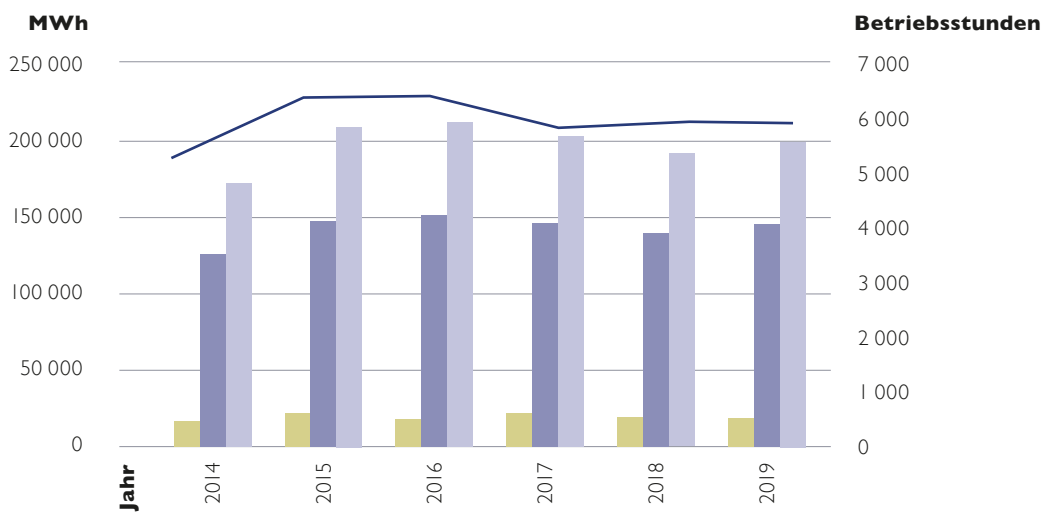
In der Sommerrevision 2019 konnten die anstehenden Arbeiten plangemäss durchgeführt werden. Gleichzeitig haben wir aber am Holzkraftwerk auch Abnutzungsercheinungen festgestellt, die im Sommer 2020 behoben werden müssen. Im Rahmen der nächsten Sommerrevision werden wir daher neben den alljährlichen Wartungsarbeiten zusätzliche Arbeiten an den Hydrauliksystemen, an stark beanspruchten Stahlkonstruktionen, an den Ketten der Förderanlagen und der Brennersteuerung durchführen.

Für weitere interessante Informationen bietet sich eine Führung durch das Holzkraftwerk Basel an, die Sie über www.linie-e.ch buchen können.

Florian Lütthy
Geschäftsführer

HOLZVERBRENNUNG, ENERGIEPRODUKTION UND BETRIEBSSTUNDEN 2014 – 2019

- Holzverbrennung in MWh
- Wärmeabsatz in MWh
- Stromabsatz in MWh
- Betriebsstunden



Energieproduktion und Betriebsstunden schwankten in den letzten Jahren nur leicht



Anlieferung der Holzhackschnitzel



IMPRESSUM

Herausgeberin: Raurica Wald AG
Textredaktion: Pieter Poldervaart, Kohlenberg
Koordination: rihm kommunikation gmbh
Konzept und Gestaltung: Noëmi Bachmann
Fotos: René Lieberherr (Porträts und Gruppenbilder)
Raurica Wald AG (Umschlag innen, 6, 9, 20)
Kyburz (12, 13, 14)
Fagus Suisse SA (17)

Gedruckt auf chlorfreiem, FSC-zertifiziertem Papier

Buchenholz – hier ein Schlag bei Hoggen in
Reigoldswil – soll in Zukunft stärker im Bau
genutzt werden.



RAURICA WALD AG

Hardstrasse 37
4132 Muttenz

T +41 61 922 04 64
info@rauricawald.ch
www.rauricawald.ch