

BUNDESVERBAND HOLZPACKMITTEL · PALETTEN · EXPORTVERPACKUNG E.V.

# Schnittholz das neue Klopapier?

Holzmarkt setzt HPE-Branche unter Druck

**D**ie Holzpackmittelbranche habe derzeit mit einer besonderen Situation auf dem Holzmarkt zu kämpfen, warnt Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbands Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. „Bezahlbares Holz in guter Qualität wird immer knapper.“ Erste Unternehmen berichten von Lieferausfällen für bestimmte Sorten.

Für gute Qualitäten von Schnittholz schießen die Marktpreise einerseits wegen der hohen Nachfragen aus dem Bausektor sowie aus Übersee und den europäischen Nachbarländern steil nach oben. Aber auch die hohen Materialverluste durch die großen Schadholzmengen tragen zu der besorgniserregenden Entwicklung bei. Bei den Holzpackmittelherstellern steigt der Aufwand zur Holzsortierung deutlich an. Zusätzlich verschärft wird die Situation durch die weit verbreiteten Einschlagstopps für Frischholz und das containerweise nach China versendete Rundholz. In der Folge wird gute Qualität für die Branchenunternehmen rar, um die Kundenanforderungen wie gewohnt erfüllen oder überhaupt den Export in bestimmte Länder sicherstellen zu können. In der Branche mehren sich Berichte, dass bestimmte Sortimente dieses Jahr und auch zu Beginn kommenden Jahres nicht mehr lieferbar sind. Ange-

sichts der unsäglichen Klopapiertiraden jetzt auch bei Schnittholz von Hamsterkäufen zu sprechen, wäre vielleicht etwas weit hergeholt – durch den Ausfall von alternativen Liefermöglichkeiten aus Nord- und Osteuropa scheint es aber kein großer Schritt mehr bis dahin zu sein. Zudem profitieren Baumärkte und die Möbelindustrie von dem durch die Corona-Reisebeschränkungen verfügbaren „Urlaubsgeld“, woraus eine enorme Nachfrage nach Holz und Holzwerkstoffen resultiert.

Doch nicht nur die bei Schnittholz bedrohliche Preisspirale führt zu negativen Effekten aufseiten der Hersteller von Paletten, Kisten, Exportverpackungen und Kabeltrommeln. Hinzu kommt, dass wichtige Kundenbranchen wie die Automobilindustrie und deren Zulieferer einen massiven strukturellen Wandel durchleben. Gepaart mit den bekannten Corona-bedingten Problemen, wie Quarantänen oder Lock-downs, entsteht ein Cocktail, der zu extrem volatilen Auftragseingängen führt. Steigende Fixkostenanteile, Rüstkosten und letztlich geringere Deckungsbeiträge sind die Folge.

„Schlussendlich ist der Auftragseingang sehr unbeständig“, beschreibt Kirschner die Situation. „Die Preisbereitschaft der Kunden tendiert teilweise gegen null, und Corona gibt



Prüfung und Sortierung der Holzqualität



der Planbarkeit den Rest.“ Kirschner appelliert deshalb abschließend, sich der jahre- und teilweise jahrzehntelangen Geschäftsbeziehungen zu erinnern: „In guten und nachhaltig langfristig orientierten Geschäftsbeziehungen sollte man in guten wie in schlechten Zeiten zusammenstehen. Ansonsten verlieren am Ende alle: der Palettenhersteller, weil er den Kunden verliert, und der Kunde, weil er seine Ware nicht vom Hof bekommt. Nur gemeinsam wird man die (Corona)-Krise meistern.“

/// [www.hpe.de](http://www.hpe.de)



Viel Schadholz im Wald