



Bundesverband Holzpackmittel · Paletten · Exportverpackung e.V.

Rhöndorfer Straße 85 · 53604 Bad Honnef

Telefon: 02224 / 96 91 5 - 0

E-Mail: office@hpe.de

Presse-Information

Extreme Schnittholzpreisentwicklung in den USA und Deutschland

Bundesverband HPE warnt: Hiesige Corona-Preisrally schneller als der Holzpreisindex

Bad Honnef. Die Schere zwischen den Rundholzpreisen und den sich mittlerweile täglich ändernden Preisen für Schnittholz geht immer weiter auseinander. „Die atemberaubende Preisentwicklung ist beunruhigend. Man fühlt sich hier eher wie bei einer Börsenrally als in einem traditionsreichen Markt mit konservativem Image“, fasst Marcus Kirschner, Geschäftsführer des Bundesverbands Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V., die aktuelle Preissituation auf dem Schnittholzmarkt zusammen. „Einige Marktteilnehmer haben sogar ihre Preislisten für ungültig erklärt und machen nur noch Tagespreise.“

Alle Indizes des Holzsektors in Deutschland haben es derzeit schwer, die rasanten Entwicklungen am Markt abzubilden. Im Gegensatz zu Dax oder Dow Jones sind sie in der Regel nicht als Realtime-Handelskurse verfügbar. Sogar Goldinvestoren könnten neidisch auf die Rally sein, die gerade insbesondere bei Nadelschnittholz in den USA läuft: Von April bis August 2020 hatte sich dort der Bloomberg LB1:COM auf 831 USD/mbft (1000 board feet) mehr als verdoppelt, nach weiteren sprunghaften Entwicklungen lag er am 29. September 2020 bei 602 USD/mbft. Ob dies eine Verlangsamung der beginnenden Preisrally ist, bleibt abzuwarten. Für die Holzpackmittelbranche aber ist es eine Katastrophe.

Die enorme Nachfrage und die weiterhin rasante Preisentwicklung in den USA sind für die Sägeindustrie wohl die ausschlaggebenden Gründe dafür, ihre Schnittbilder und Sortimente für den US-amerikanischen Markt anzupassen. Dies antworteten zumindest mehr als 80 Prozent der befragten HPE-Mitglieder bei einer repräsentativen Blitzumfrage, die am 30. September mit über 112 Teilnehmern aus ganz Deutschland endete. Die Befragten gaben zudem an, dass das derzeit anfallende Kalamitätsholz nicht die gewünschte Qualität bringe. Zusätzlich verschärft werde die Situation

durch die weit verbreiteten Einschlagstopps für Frischholz. Die Folge: Brauchbares Holz für die Unternehmen, mit dem die Kundenanforderungen wie gewohnt erfüllt werden können, wird knapp. „Die enormen Mengen an Schadh Holz müssen zweifelsohne aus dem Wald und verarbeitet werden“, weiß Kirschner. „Containerweise Rundholz geht nach China, zugleich arbeiten die Sägewerke weiter am Limit.“ Aber die Hersteller von Paletten, Kisten, Exportverpackungen und Kabeltrommeln benötigen eben gute und nun rarer werdende Qualitäten, um die zugesicherten Eigenschaften wie Stabilität, Sicherheit und Langlebigkeit oder überhaupt den Export in bestimmte Länder sicherzustellen. Zudem steigen die dafür notwendigen Aufwendungen für das Sortieren von Holz in der Produktion und die ISPM 15 Behandlungen. „Kein Unternehmen kann sich erlauben, dass zum Beispiel in die USA verschickte Maschinen zurückgesendet werden, weil auch nur ein Bohrloch gefunden wurde – obwohl das im Sinne des IPPC-Standards nach erfolgter ISPM 15 Behandlung keinen Mangel darstellt“, fasst der Verbandsmann die Kundenanforderungen zusammen.

Das wissen auch Säger und Holzhandel, die natürlich versuchen, den Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Aber aufgrund der aktuellen Gesamtsituation entwickeln sich jetzt Preisvorstellungen, die über viele Wege durchgesetzt werden sollen, wie die HPE-Mitglieder laut Umfrage berichten. So erhalten viele derzeit schriftliche Ankündigungen wie etwa: „Wir planen Preiserhöhungen“ oder erfahren kurzfristig: „Wir setzen Preiserhöhungen um“; andere werden darüber informiert, dass bestehende Preislisten ausgesetzt beziehungsweise als ungültig erklärt oder dass Liefertermine oder Zuteilungen verfügbarer Mengen verschoben und ausgedehnt werden. Persönliche oder virtuelle Außendienstbesuche sind deshalb bei vielen Unternehmen zur Zeit an der Tagesordnung, die Telefone stehen nicht still. Mancherorts wird sogar davon berichtet, dass bestimmte Sortimente bis Jahresende ausverkauft seien. Das betrifft alle Teilbranchen der Holzpackmittelindustrie gleichermaßen. Laut HPE-Umfrage ergibt sich für die letzte Preisveränderung des unternehmensindividuell gängigsten Schnittholzsortimentes ein ungewichtetes Plus von 12,4 Prozent, wobei als Spitzenwert 40 Prozent angegeben werden.

Eine vergleichbare Entwicklung ist auch bei den Holzwerkstoffen zu beobachten. Bei Sperrholz berichten 77 Prozent (von 66 Antwortenden) von Preiszuwächsen, die im Schnitt ebenfalls bei 13 Prozent und im Maximum bei 117 Prozent liegen, wobei der Bezugszeitraum nicht abgefragt wurde. Bei OSB sieht das Bild ähnlich aus: 66 Prozent der 53 Antwortenden sieht sich mit Preiszuwächsen von durchschnittlich 11 Prozent konfrontiert, wobei das Maximum hier bei 71 Prozent liegt. Bei den Holzwerkstoffen werden die Baunachfrage, die Auslandsnachfrage und Lieferengpässe als wesentliche Gründe angegeben. Der kürzlich veröffentlichte Holzpreisindex des HPE gibt diese kurzfristige Entwicklung nicht vollumfänglich wieder.

In der Folge sollten die Holzpackmittelhersteller doch einfach die Preiserhöhungen weitergeben, könnte auf den ersten Blick ein schneller Rat sein. Doch ganz so einfach ist die Situation nicht, die

Kunden der Holzpackmittelindustrie waren schon immer sehr preissensibel. Angesichts der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Situation und der wieder zunehmenden Unsicherheit trüben sich nicht nur die Ausblicke der Unternehmen ein. Der Maschinenbau und allen voran die Automobilindustrie und deren Zulieferer stehen vor enormen Herausforderungen, so dass deren Preisbereitschaft eher ins Negative tendiert.

Das umreißt knapp das derzeit immer stärker werdende Spannungsfeld, in dem sich die Holzpackmittelbranche aktuell bewegt. Nicht nur, dass die eh schon geringen Margen der Branche pulverisiert wurden; die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise insgesamt bedeuten zusätzliche Belastungen, was verlässliche Planungen für die Unternehmen der Branche weiter erschwert. „Eine vernünftige Lösung kann es nur geben, wenn alle Marktakteure langfristig denken und handeln sowie sich die über Jahre oder gar Jahrzehnte gewachsenen Geschäftsbeziehungen in Erinnerung rufen. Es ist keinem geholfen, diese wegen scheinbarer temporärer Vorteile aufs Spiel zu setzen“, appelliert Kirschner abschließend.

Grafik 1: Gründe für Preiserhöhungen bei Schnittholz. Quelle: HPE

Grafik 2: Maßnahmen der Lieferanten zur Preisdurchsetzung. Quelle: HPE

Grafik 3: Preisentwicklung bei Schnittholz. Quelle: HPE

Grafik 4: Prozentuale Preisveränderung bei Schnittholz. Quelle: HPE

Weitere Informationen unter www.hpe.de

Zum HPE: Der Bundesverband Holzpackmittel, Paletten, Exportverpackung (HPE) e.V. feiert 2019 sein 150-jähriges Bestehen. Er ist ein Fachverband mit mehr als 420 überwiegend inhabergeführten Unternehmen aus allen Bereichen der Holzpackmittelindustrie, die etwa 80 % des Branchenumsatzes von rund 2,3 Mrd. Euro repräsentieren. Die Mitglieder des HPE sind Anbieter von Paletten, Packmitteln, Kabeltrommeln, Steigen und Spankörben aus Holz sowie Dienstleister aus den Bereichen Verpacken, Containerstau und Logistik. Der hochgerechnete Holzbedarf der Branche liegt – inklusive der Kleinbetriebe unter 20 Mitarbeitern – bei rund sechs Mio. Kubikmetern.

1. Oktober 2020