

# „Es gibt keine Holzknappheit“

Interview mit Lutz Schmelter: Lennestädter Unternehmer und Experte in der Holz-Branche redet Klartext

Von Josef Schmidt

**Kreis Olpe/Oedingen.** Der regionale wie der internationale Holzmarkt ist in aller Munde. Über eine Preisexplosion wird ebenso geklagt, wie über einen Ausverkauf heimischen Holzes nach USA und China, während Architekten wie Bauherren über weiter steigende Baupreise jammern. Wir hatten Gelegenheit, mit einem ausgewiesenen Experten in Sachen „Holz“ zu sprechen. Lutz Schmelter führt in dritter Generation das holzverarbeitende Familienunternehmen Josef Schmelter GmbH mit Sitz in Oedingen, früher Sägewerk in Saalhausen.

**Herr Schmelter, Momentan sehen Wanderer den Wald vor lauter gesägten Bäumen nicht. Wie kommt es dennoch zu einer Preisexplosion beim Bauholz?**

**Lutz Schmelter:** Bei einer Betrachtung der Situation müssen wir den Markt von Rund- und Schnittholz trennen. Rundholz ist das Holz, das im Wald anfällt und das, wie Sie sagen, jeder Wanderer sieht. Rundholz sind also die gesägten Bäume, die durch den Borkenkäferbefall im Sauerland leider extrem stark vorhanden sind. Das Schnittholz ist das Produkt der Sägewerke, das nach dem ersten Verarbeitungsschritt entsteht.

**Und das ist gerade extrem gefragt?** Ja, das ist es. Und deshalb ist diese Unterscheidung wichtig. Rundholz gibt es praktisch ohne Ende, so dass es aus der Region hertransportiert werden muss, weil nicht genügend Sägewerke vorhanden sind, alles zu verarbeiten.

**Warum zahlt der Dachdecker, der Zimmerer und letztlich der Bauherr so viel für Holzprodukte?**

Jetzt kommen wir zum Schnittholz. Dem Produkt, das von den Sägewerken kommt. Dieses Schnittholz wird national wie weltweit in großen Mengen gebraucht. Hier kommt auch unser Unternehmen ins Spiel. Wir kaufen Schnittholz bei den Sägewerken und produzieren daraus Produkte für den Holzbau. Andere Kunden der Sägewerke benötigen Schnittholz für andere Zwecke, z. B. für den Bereich Verpackung oder Schalungen im Hoch- und Tiefbau. Die Nachfrage nach jedem dieser Schnittholzprodukte ist aktuell extrem hoch.

**Von welchen Preiskategorien**

**sprechen wir da?**

Das Schnittholz der Sägewerke ist derzeit etwa zwei- bis dreimal so teuer als in Normalzeiten.

**Warum?**

Weil auf der ganzen Welt Schnittholz extrem stark nachgefragt wird. Auch aus Deutschland ist die Nachfrage aufgrund der starken Bautätigkeit sehr hoch.

**Was spielt eine weitere Rolle?**

Wir wollen in Deutschland CO<sub>2</sub>-neutraler bauen und setzen daher mehr Holz im Bauwesen ein. Die Holzbauquote steigt seit einigen Jahren deutlich. Das ist ein anhaltender Trend. Wenn wir helfen wollen, die Klimakrise zu lösen, können wir nicht nur auf den Straßenverkehr, also unsere Autos schauen. Wir müssen auch signifikant auf unsere Gebäude schauen. Holz ist ein CO<sub>2</sub>-neutraler Baustoff.

**Das heißt, wir werden über kurz oder lang eine Region der Holzhäuser werden?**

Ja, das glaube ich.

**Gut für Ihr Unternehmen.**

Gut für die Menschen. Wenn wir in gesünderen Häusern wohnen, wenn wir Schulen und Kindergärten aus Holz bauen, in denen das Wohnklima erheblich besser ist, als in irgendwelchen Betonblocks. Weil das Baumaterial atmet, ist das für alle, die dort wohnen, arbeiten oder als Kinder betreut werden, von deutlichem Vorteil.

**Kommen wir zurück zu den Gründen für die immense Schnittholznachfrage.**

Durch die Corona-Pandemie sind sehr viele

Menschen nicht in den Urlaub gefahren, sondern in den Baumarkt, um dort Holzprodukte zu kaufen. Die Baumärkte vermelden unglaubliche Wachstumszahlen, weil die

Leute Corona-Projekte abgewickelt haben. Hier wurde eine Terrasse verschönert, dort ein Gartenhaus errichtet. Die Leute haben Cocooning betrieben.

„Ich glaube, die Preise werden nicht wieder aufs Ausgangsniveau zurückfallen“

Lutz Schmelter zur Entwicklung des Schnittholzpreises

**Cocooning?**

Das bedeutet, wenn es sich jemand zu Haus schöner gemacht hat. Im eigenen Cocon sozusagen.

**Welche Nationen haben den größten Holz hunger?**

Der größte Verbraucher seit jeher ist meines Wissens die USA.

**Also auch in anderen Zeiten?**

Ja. Von 450 Millionen Kubikmetern Schnittholz, die jährlich weltweit gehandelt werden, kaufen

die USA etwa 90 Millionen Kubikmeter. Wir produzieren in Deutschland etwa 25 Millionen Kubikmeter. Unser Export in die USA ist in den vergangenen zwei Jahren wieder gestiegen. Mit ein Grund für die steigenden Holzpreise, nicht aber für die Knappheit des Schnittholzes. Die USA bezahlen derzeit einfach die höchsten Preise auf dem Schnittholz-Weltmarkt.

**Mit Auswirkungen auf den heimischen Markt, vermute ich?**

Wenn Sie mit einem Sägewerker verhandeln, wie wir das tun, weil wir Schnittholz einkaufen, dann exportiert der Säger vielleicht gar

nicht in die USA. Er sagt aber, rein theoretisch könnte er es, und deshalb wolle er den Preis, den er auch in den USA erzielen könnte. Über diesen Mechanismus importieren wir quasi den Preisanstieg aus den USA nach Deutschland.

**Stimmt es, dass die USA traditionell viel Holz von Kanada abnehmen, es im Verhältnis der beiden aber knirscht?**

Das stimmt. Unter anderem sind die Einfuhrzölle für kanadisches Importholz durch die USA erhöht worden.

**Aber deshalb hat die USA nicht den deutschen Markt leergekauft?**

Nein. Das ist ein häufig auftauchender falscher Eindruck. Auch wir haben mehr Markt gehabt. Unsere Sägeindustrie hat ihre Kapazitäten ausgeweitet und auch in Deutschland mehr Menge angeboten. Aber die explodierende Nachfrage hat das größere Angebot noch überholt. Ein weiterer Effekt hat die Preissituation zusätzlich verschärft. Denn wenn die Leute merken, dass die Preise steigen, kaufen sie noch größere Mengen, auch auf Vorrat. Handwerker beispielsweise füllen ihre Lager, um sich vor weiteren Preissteigerungen zu schützen. Dadurch wird die Preisschraube immer weiter gedreht.

**Eine Holzknappheit hat es also im eigentlichen Sinn nicht gegeben?**

Ja. Wir konnten unsere Kunden zu jeder Zeit mit den in dem Moment benötigten Mengen beliefern. Wenn ein Kunde aber plötzlich die doppelte oder dreifache Menge einkaufen wollte, haben wir ihm gesagt: Kauf die normale Menge, die Du für Deine Bauvorhaben brauchst, und wir sagen Dir zu, dass Du die anderen Mengen auch bekommst, wenn Du sie denn brauchst. Aber wir befriedigen nicht sofort die quasi künstliche doppelte oder dreifache Nachfrage.

**Also kann man sagen, es hat auch in Ihrer Branche einen Toilettenpapier-Effekt gegeben?**

Eindeutig ja. Wir haben aber versucht, dem nicht nachzugeben.

**Wenn sich diese Situation wieder beruhigt, fallen die Preise wieder entsprechend?**

Ich glaube, die Preise werden nicht wieder aufs Ausgangsniveau zurückfallen. Der Preis wird wieder fallen, auch das Schnittholz für den Verbraucher wird wieder günstiger. Dann wird es ein neues „Normal“ geben, aber nicht auf dem Ausgangsniveau. Weil der Werkstoff Holz eine höhere Wertigkeit bekommen hat.

**Welche Rolle spielt China in diesem Kreislauf?**

Die Chinesen haben auch hier in der Region große Mengen Rundholz gekauft. Das war notwendig, da wir viel mehr Rundholz hatten, als unsere Sägeindustrie hätte aufnehmen können. Wir haben es nicht geschafft, Lagerkapazität aufzubauen.

**Nasslagerplätze meinen Sie?**

Ja, unter anderem. Man hätte viel mehr Lagerplätze anlegen müssen, um hier in der Region dem Waldbauern zu helfen. Der hätte dann nicht sofort sein gesamtes Holz an den Markt bringen müssen, und für die Sägeindustrie gäbe es einen längerfristigen Holzvorrat.

**Warum hat das Krisenmanagement nicht funktioniert?**

Die Forstverwaltung hat das Problem zu Beginn der Käferkrise heruntergespielt, möglicherweise völlig unterschätzt. Die Industrie hat damals gewarnt: „Da kommt etwas Größeres auf uns zu, wir müssen uns anders positionieren.“ Es wäre notwendig gewesen, schneller krassere Maßnahmen einzuleiten. Vielleicht gab es auch ein Kommunikationsproblem. Es wäre auf jeden Fall notwendig gewesen, das Käferholz schneller aus dem Wald und damit auch Brutstätten aus dem Wald zu bekommen.

**Zurück zur Sägewerkskapazität, die jetzt benötigt wird. Auch im Sauerland haben viele Säger in den vergangenen Jahrzehnten aufgegeben bzw. umgestellt. Irgendwie paradox, oder?**

In der jetzigen Phase wäre mehr Sägewerkskapazität natürlich gut. Das würden sich die Waldbauern wünschen. Auch wir haben unser Sägewerk 2016 geschlossen. Es gab viele Jahre, in denen Sägewerke wirtschaftlich nicht erfolgreich waren. Wir haben in den Jahren nach Kyrill genau das Gegenteil des Jetzt-Zustands erlebt. Wir hatten für unsere Region einen zu hohen Rundholzpreis und auf dem Weltmarkt einen zu niedrigen Schnittholzpreis. Deshalb haben wir als Familie damals entschieden, uns zu verändern.

**Zumal der Bauboom Ihnen eine starke Nachfrage nach Bauholz beschert.**

Ja. Wir wachsen. Und wir wollen weiter wachsen. Wichtig ist, das Märchen der Holzknappheit schnell aufzuklären. Es gibt keine Holzknappheit. Wir müssen dem Menschen klar machen: Die Holzprodukte sind da, und die Preissteigerung im Bauwesen kommt nicht primär vom Holz. Das möglicherweise verloren gegangene Vertrauen in den Baustoff Holz muss umgehend wieder hergestellt werden.



Lutz Schmelter, von Kindes Beinen an mit Holz beschäftigt, führt in der 3. Generation das Familienunternehmen Josef Schmelter. Im Interview klärt er über die aktuellen, aber auch grundsätzlichen Entwicklungen auf dem Holzmarkt auf.

FOTO: JOSEF SCHMIDT

## KURZ & KNAPP

Lutz Schmelter

Kaffee oder Tee?  
Kaffee

Motorrad oder Segelboot?  
Weder noch

Fußballstadion oder Golfplatz?  
Beides

Kreuzfahrt oder Südtirol?  
Keines von beiden

Bayern oder BVB?  
Schalke 04

## STECKBRIEF

Lutz Schmelter

■ Lutz Schmelter ist 44 Jahre alt, in Saalhausen aufgewachsen, und studierte nach dem Abitur am Gymnasium der Stadt Lennestadt Betriebswirtschaft in Mosbach (Baden-Württemberg), Leipzig und Atlanta (USA).

■ Seit 2003 ist er Geschäftsführer der Josef Schmelter GmbH und leitet das Familienunternehmen in der 3. Generation.

■ Er ist Vizepräsident des Bundesverbandes der Deutschen Säge- und Holzindustrie.

■ Schmelter ist verheiratet und Vater zweier Kinder.

Das vollständige Interview lesen Sie auf [www.wp.de/olpe](http://www.wp.de/olpe)