



RAURICA WALD AG
JAHRESBERICHT
2018



INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|--|----|
| VORWORT | 2 |
| RAURICA WALD AG | 4 |
| RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG | 8 |
| GASTBEITRAG: DIGITALE LIEFERPLANUNG DER RAURICA GRUPPE | 12 |
| RAURICA IMMOBILIEN | 15 |
| FAGUS SUISSE SA | 16 |
| HOLZKRAFTWERK BASEL AG | 18 |

VISIONEN UMSETZEN

Wir dürfen wiederum auf ein erfolgreiches und spannendes Jahr zurückblicken. Die verschlankten Strukturen der Raurica Gruppe bewähren sich. Auf dem gemeinsam bewirtschafteten Platz in MuttENZ hat die Integration des Altholzgeschäfts in die Raurica Holzvermarktung zu spürbaren Vereinfachungen geführt, insbesondere bei der Nutzung der Lagerhallen, bei der Optimierung der Transporte und beim Anbieten von Energieholz.

Auch 2018 haben wir uns für eine optimale Abwicklung in der Energieholzversorgung eingesetzt. Die für die Raurica Gruppe strategisch wertvollen Brennstofflieferverträge bilden dazu die Grundlage. Ein Schwerpunkt war auch die Etablierung einer guten Zusammenarbeit und die Abstimmung der Prozesse für die Belieferung des Holzkraftwerks II, welches Ende Jahr in Basel den Betrieb aufgenommen hat. Eine zuverlässige Partnerschaft ist entscheidend für unsere regionale Marktführerposition im Bereich Holzbrennstoffe.

Um in einem Markt, der unter hohem Preisdruck steht, wettbewerbsfähig zu bleiben, will die Raurica Gruppe eine Lücke in ihrer Wertschöpfungskette schliessen. Nach Prüfung verschiedener Möglichkeiten im Bereich der Hacklogistik hat der Verwaltungsrat eine Partnerschaft mit dem Unternehmen Nordwest Holz AG beschlossen. Mitte Dezember ist ein Vertrag zur Mehrheitsbeteiligung der Raurica Wald AG an der Nordwest Holz AG unterzeichnet worden. Zusammen mit den bestehenden Akteuren bauen wir damit die Versorgungssicherheit aus und verbessern die Wirtschaftlichkeit für die Waldeigentümer.

Sehr erfreut sind wir über den im Dezember 2018 gefällten Investitionsentscheid des Verwaltungsrats der Fagus Suisse SA, deren erste und grösste Investorin notabene die Raurica Wald AG ist. Damit wurde der Startschuss für die Umsetzung der Vision «Bauen mit Buche» gegeben und 2019 beginnt für die Fagus Suisse SA die Phase der industriellen Umsetzung. Im jurassischen Les Breuleux wird für rund CHF 7 Mio. ein europaweit einzigartiges Produktionswerk errichtet zur Herstellung von Hochleistungs-Konstruktionsholz aus Schweizer Massivholz-Buche und anderen Laubhölzern. Die Inbetriebnahme der Anlagen ist Ende 2019 vorgesehen.

Die 2018 erzielte Dividende von 3 % zeigt erneut, dass die Raurica-Aktie als nachhaltige 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



Stephanie Oetterli Lüthi
Präsidentin
des Verwaltungsrats



Germann Wigli
Vizepräsident



Michael Benes



Felix Moppert



Stefan Vögtli



Gabriella Ries Hafner



Daniel Wenk

RAURICA WALD AG

Für die Raurica Wald AG war 2018 ein Jahr der grossen Entwicklungen. Mit dem Start des zweiten Holzskraftwerks in Basel hat sich uns die Möglichkeit geboten, die Versorgungsmengen massiv zu steigern und die Versorgungslogistik weiter zu optimieren. Anfang 2018 ist die Arba AG mit der Raurica Holzvermarktung AG per Absorptionsfusion vereint worden. Dies hat die internen Abläufe vereinfacht und den Kundenservice aus einer Hand ermöglicht.

NEUE LIEFERVERTRÄGE

Die Saison 2017/2018 war geprägt von Vorbereitungsarbeiten für die Folgesaison und für die geplante Inbetriebnahme des Heizkraftwerks 2 (HKW II) von IWB in Basel. Wir standen vor der Herausforderung, alle Holzsortimente in neuen und grösseren Mengen bereitzustellen. Im Bereich der Waldhackschnitzel haben wir langfristige Verträge mit den Waldbesitzern abschliessen können mit fairen Preisen und transparenter Preisentwicklung, welche an den Preisindex Holzschnitzel gebunden ist. Einen weiteren wichtigen Vertrag konnten wir für 2019 mit der Firma Hoffmann-La Roche AG unterzeichnen für die Belieferung des neu entstehenden Kraftwerks in Kaiseraugst. Für das Werk der EPSF (Energiepark Sisslerfeld) ist der Zuschlag für ein Kontingent leider ausgeblieben.

MARKTFÜHRER BEIM ENERGIEHOLZ

Basierend auf den Haupttätigkeitsbereichen wurde Anfang 2018 die Strategie der Raurica Gruppe definiert. Wir streben an, im Energieholz in der Region der Nordwestschweiz der Marktführer zu bleiben. Diese Position wollen wir mit hoher Kompetenz in der Brennstoffversorgung über alle Sortimente und mit der professionellen Abwicklung der gesamten Wertschöpfungskette halten und ausbauen. Zu diesem Zweck haben wir uns auch für den Einstieg in die Hacklogistik mit einer Beteiligung an der Nordwest Holz AG entschieden. Im Bereich Rundholz wollen wir den Absatz weiter stärken, indem wir die Zusammenarbeit mit den Forstrevieren vertiefen, die Kundenkontakte nutzen und Mengen bündeln. Wir sind auch bestrebt, stets in Prozessen zu denken und dadurch immer wieder Möglichkeiten zu finden, unsere

Abläufe zum Nutzen unserer Kunden und Partner in allen Bereichen zu verbessern.

EINSTIEG IN DIE HACKLOGISTIK

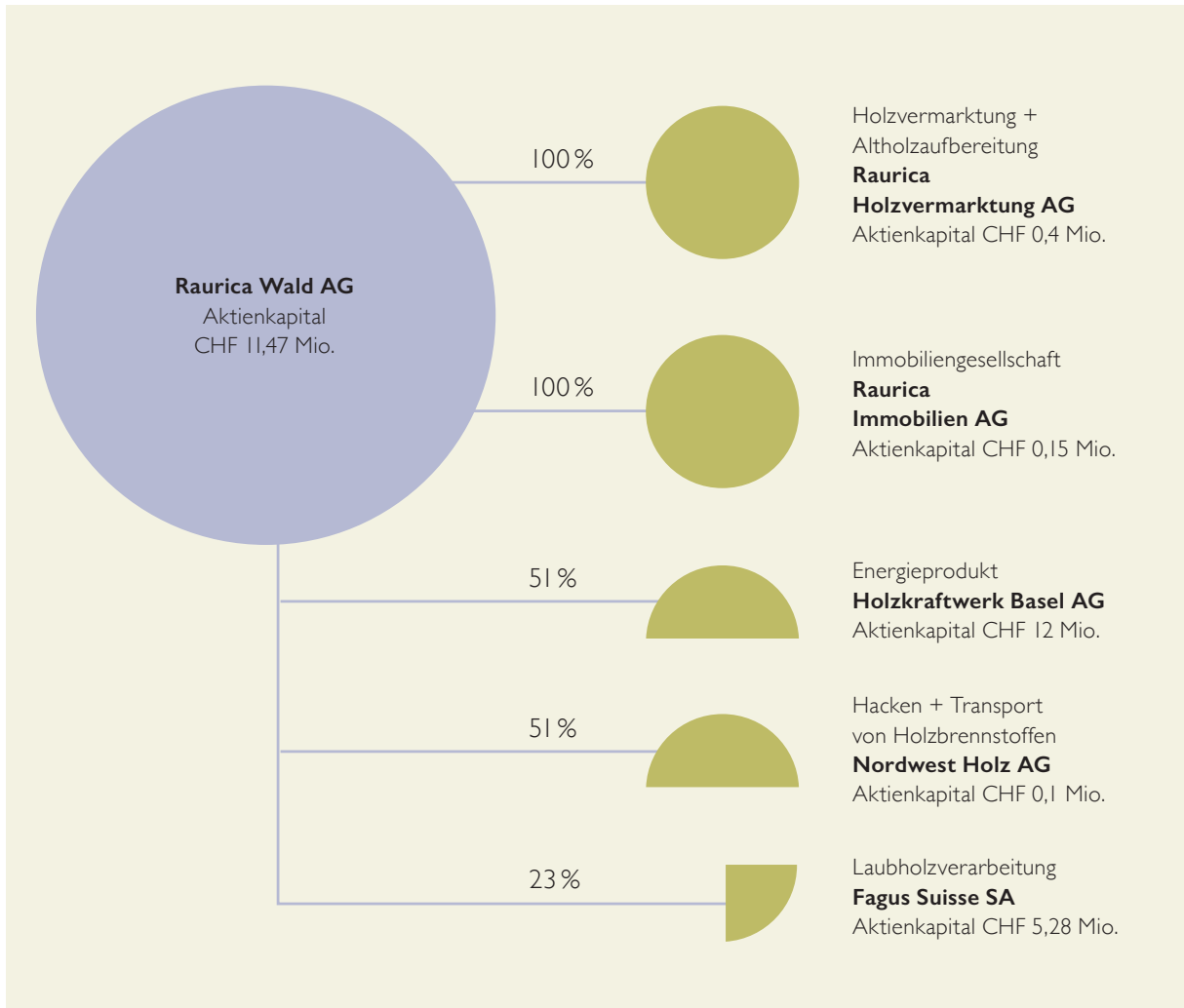
Der Einstieg in die Hacklogistik war bereits seit Langem ein bekanntes Thema der Raurica Gruppe. Im Jahr 2018 haben wir die Gespräche dazu mit allen Partnern vertieft. Mit einem Hackunternehmer ist der Vertrag nicht erneuert worden, dafür wurde mit der Firma Nordwest Holz AG ein neuer Partner in unser Netzwerk aufgenommen. Bei diesen Verhandlungen konkretisierte sich die Absicht, eine engere Kooperation einzugehen. Im Dezember haben wir mit der Nordwest Holz AG einen Vertrag unterzeichnet, welcher uns per 1.1.2019 eine 51 %-Mehrheit an der Firma sichert.

NEUES SYSTEM FÜR PROZESSMANAGEMENT

Für die Verbesserung der Abläufe schaffen wir eine Basis, welche weitere Optimierungen in der Zukunft erlaubt. Neben einer konsequenten Nutzung der Möglichkeiten der Digitalisierung haben wir im vergangenen Jahr mit der Erarbeitung eines Prozessmanagementsystems begonnen, mit dem sich unsere Arbeiten weiter professionalisieren lassen. So sind wir überzeugt, die wachsende Komplexität auch in Zukunft mit schlanken Strukturen zu bewältigen.

ENGAGEMENT BEI FAGUS SUISSE

Bei der Fagus Suisse SA, einer weiteren wichtigen Beteiligung der Raurica Wald AG, wurde Ende 2017 mit der Finanzierung ein Meilenstein erreicht. 2018 wurde mit Beginn der neuen Projektphase auch der Verwaltungsrat neu aufgestellt und mit Eric Müller ein Geschäftsführer



Die Raurica Wald AG hält als Dachgesellschaft unterschiedliche Anteile von fünf Unternehmen, welche sich entlang der Holzertschöpfungskette positioniert haben: Ausgehend vom Rohstoff aus dem Wald über die Holzproduktion bis hin zur Wiederverwertung der Holzprodukte. Stand April 2019

eingestellt. Seit der Generalversammlung 2018 wird die Raurica Wald AG von Stephanie Oetterli und Stephan Rüdinger im Verwaltungsrat vertreten, womit wir unser Engagement weiter verstärken. Zusammen mit Stefan Vögtli als weiterhin treibende Kraft gelang es im vergangenen Jahr, die Fagus Suisse AG erfolgreich in die neue Phase der Investition zu führen.

ABSATZRÜCKGANG BEI ALTHOLZ

Unser Altholzgeschäft lief bisher ohne grössere Komplikationen. Die Mengenentwicklung verschlechterte sich allerdings im letzten Jahresquartal. Kurzfristig war dieser tiefere Absatz im HKW II nicht weiter dramatisch, mittel- und langfristig müssen wir diese Entwicklung jedoch genau verfolgen und, falls nötig, Massnahmen ergreifen.

Durch die erwarteten guten Dividendenerträge der Raurica Holzvermarktung AG und der Holzwerkstoffwerk Basel AG kann die Raurica Wald AG auch aus finanzieller Sicht auf ein gutes Jahr zurückblicken.

AUSBLICK

Wir befinden uns als Gruppe weiterhin in einem starken Wachstum. Die geplanten Mengen des HKW II haben wir noch nicht ganz erreicht und können im Jahr 2019 voraussichtlich ein weiteres Werk in Kaiseraugst in unsere Versorgungskette einbauen. Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, treiben wir einige wichtige Projekte voran. So bauen wir unser digitales Liefersteuerungsprogramm weiter aus. Zusätzlich arbeiten wir an einer neuen Lösung für die Abwicklung der Stammholz-



Blick auf den Werkhof der Raurica Wald AG im Gewerbeareal Muttenz

vermarktung. Um hier auf einer guten Basis zu arbeiten, werden wir im ersten Halbjahr 2019 unsere Prozesse komplett dokumentieren. Gleichzeitig ist es eine Herausforderung, unsere Mitarbeitenden für die Aufgaben zu begeistern und zu befähigen. Deswegen pflegen wir eine gute Kommunikation in der Zusammenarbeit und fördern konsequent die Weiterbildung.

Die Zusammenarbeit mit einem jungen Unternehmen wie der Nordwest Holz AG gilt es sorgfältig aufzubauen, um gemeinsam mit den anderen Dienstleistern eine effiziente Versorgung für die Kunden sicherzustellen.

Mit einem neuen Mobilbagger und dem Ersatz unseres Nachzerkleinerers planen wir zwei Neuanschaffungen, die beide mit Elektroantrieb statt mit Dieselmotoren ausgestattet sind. Damit bekräftigen wir unser umweltverträgliches Handeln. Zusätzlich werden wir im März 2019 unsere eigene solare Stromproduktion in Betrieb nehmen und im Sinne einer nachhaltigen Altholzschnitzelproduktion mehr als die Hälfte unseres Strombedarfs eigenständig decken.

PERSONELLES

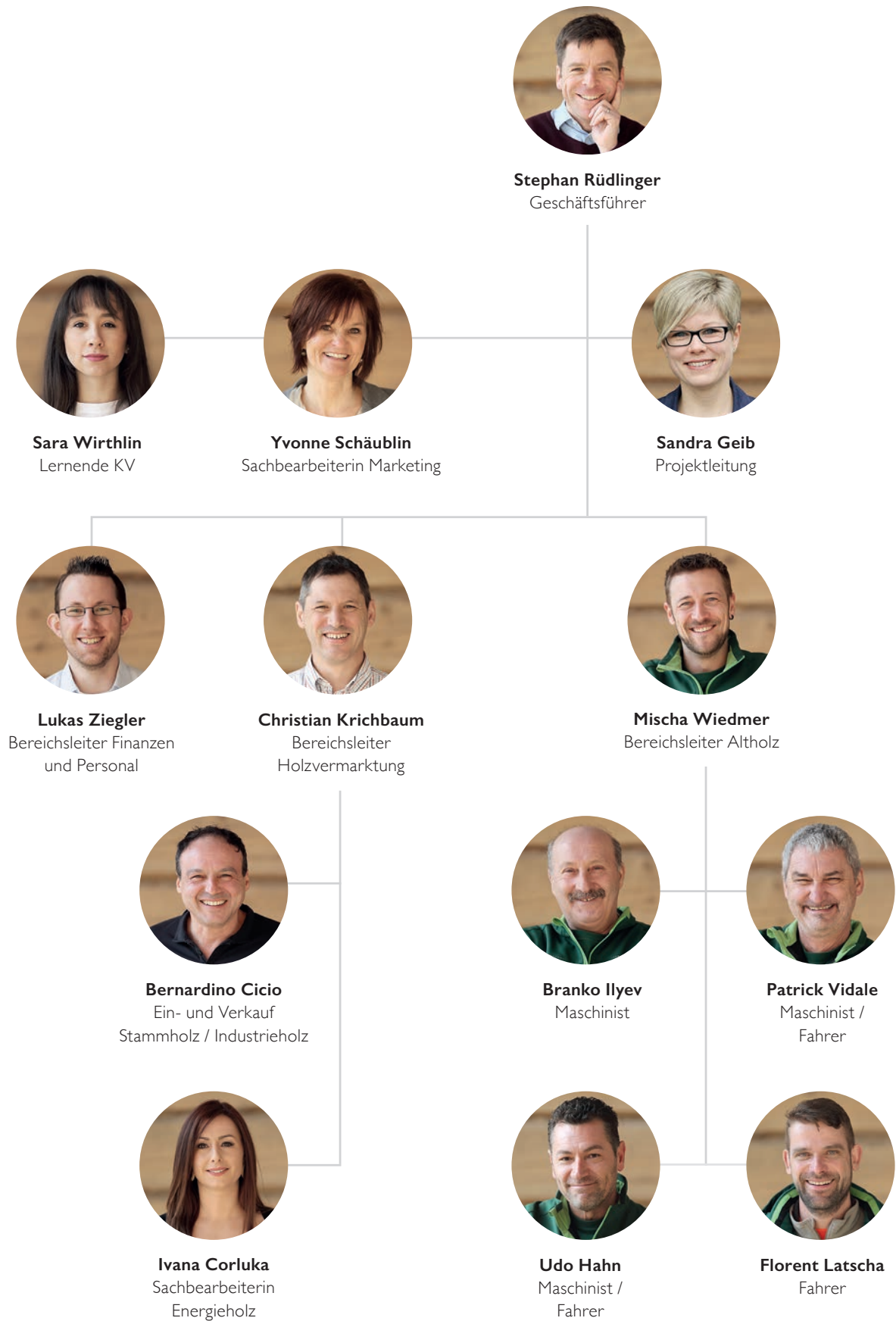
Die Raurica Wald AG erhielt im vergangenen Jahr mit Projektleiterin Sandra Geib eine Verstärkung in der Prozessoptimierung. Mit ihrer Unterstützung konnten wir die Schlüsselprojekte in der Digitalisierung und betreffend die Investitionen vorantreiben und schneller in guter Qualität zum Ziel bringen. Bei den Finanzen, der Geschäftsführung und im Verwaltungsrat sind wir personell unverändert besetzt.

DANK

Mit der Inbetriebnahme des HKW II sowie den personellen und organisatorischen Veränderungen in der Raurica Holzvermarktung galt es, viel Neues in Angriff zu nehmen. Dies bedeutete aber auch für alle Mitarbeitenden eine hohe Belastung. Wir dürfen auf ein sehr engagiertes und kompetentes Team zählen und ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeitenden für den grossen Einsatz bedanken. Dem Verwaltungsrat danke ich für seine stete Unterstützung und die angenehme, effiziente Zusammenarbeit.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

ORGANISATION RAURICA GRUPPE



RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG

Das Jahr 2018 war von einer Phase des starken Wachstums und des grossen Ausbaus im Energieholz geprägt.

Die Saison 2017/18 schlossen wir mit einem guten Resultat und neuen Energieholzverträgen ab und konnten unsere Kundenbasis im Stamm- und Industrieholz aufbauen.

Die Raurica Holzvermarktung setzt verstärkt auf schlanke Prozesse und professionelle Strukturen. Den Altholzmarkt gilt es ebenso kundenorientiert abzuwickeln wie unsere Bereiche im Wald.

ENERGIEHOLZ

Mit der Inbetriebnahme des zweiten Kraftwerks in Basel von IWB beginnt für die Raurica Holzvermarktung eine neue Phase der Belieferung mit Biomasse-Brennstoff. Wir können unsere Mengen zukünftig markant steigern und haben dazu eine weitere Professionalisierung unserer Anlieferlogistik angestossen. Begonnen hat dies mit der Aktualisierung aller Verträge mit den Waldbesitzern und mit den Unternehmern. Mit den Waldbesitzern haben wir wiederum langfristige Verträge mit attraktiven Abnahmekonditionen vereinbaren können. Damit sichern wir der ganzen Region erneut über einen langen Zeitraum die Abnahme von Energieholz und eine Planbarkeit für die Holzernte. Änderungen in unserem System konnten wir mit konsequenter Kommunikation breit abstützen. So arbeiten wir z.B. neu mit indexierten Preisen. Dies bedeutet für die Holzlieferanten, dass die Chancen und Risiken nun fair aufgeteilt und transparenter sind. Zudem sind die Verträge nicht mehr auf Lieferungen in ein fixes Werk ausgelegt, sondern lassen der Raurica Holzvermarktung AG den Spielraum, den Lieferort des Holzes logistisch optimal zu steuern. Auf diese Weise halten wir die Strecken möglichst kurz und die Kosten tief und erhöhen damit die Effizienz unserer Lieferkette.

ALTHOLZ

Mittlerweile besteht mehr als ein Drittel der gesamten gelieferten Energieholzmenge aus Altholz. Für die Versorgung unserer Kunden im Bereich Energieholz ist das Altholz somit zu einem unverzichtbaren Teil des Sortiments geworden und längst mehr als nur eine Ergänzung.

Diese Tendenz hält an und hat zur Folge, dass wir nur einen Teil aus unserer eigenen Verarbeitung decken können. Im ersten Halbjahr galt es deshalb, die Versorgung mit Altholz vertraglich zu sichern. Hier können wir auf starke Partner aus der Schweiz zählen, welche für uns Lager halten und so die Versorgung gewährleisten.

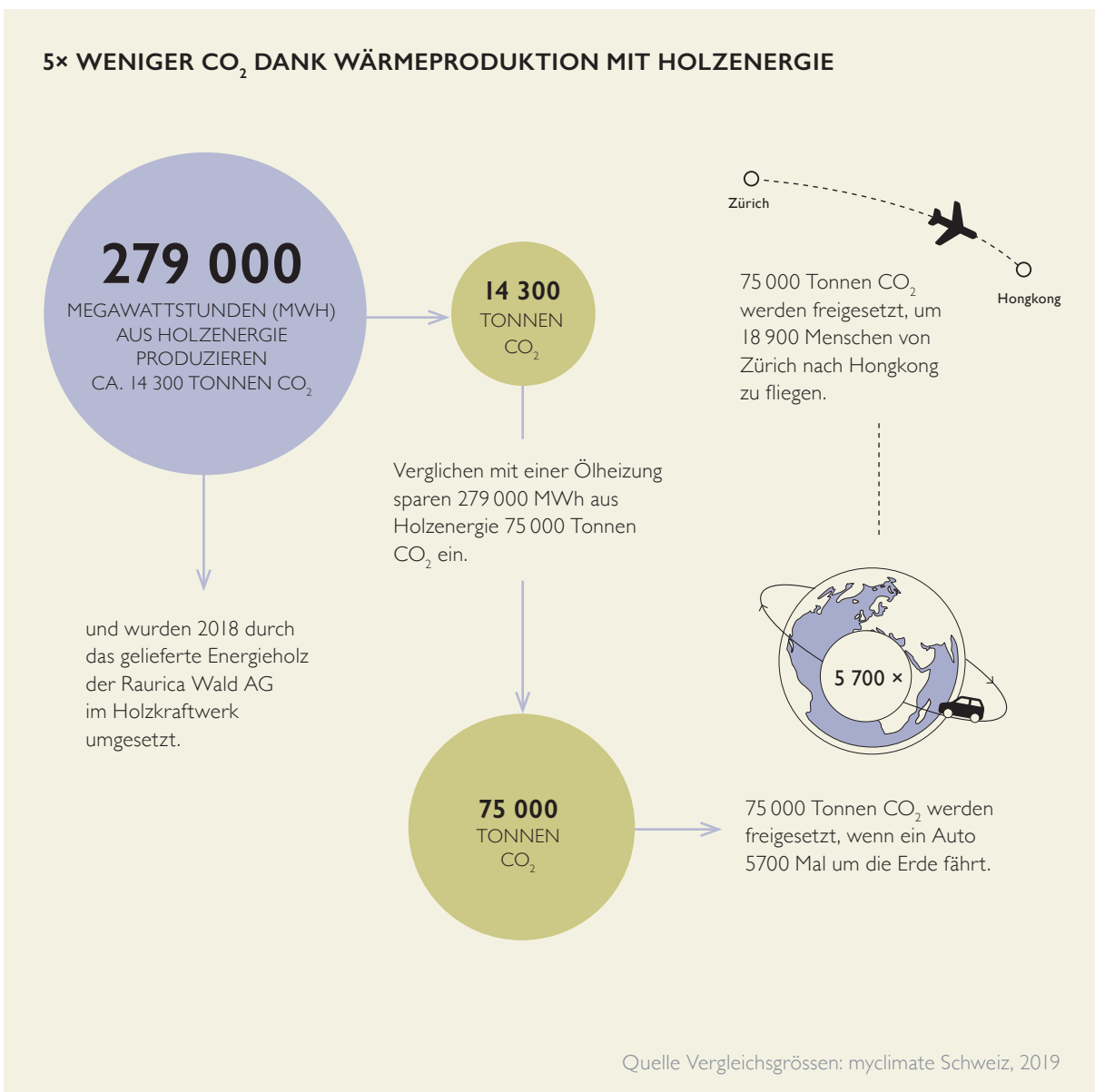
STAMM- UND INDUSTRIEHOLZ

Im Stamm- und Industrieholz sieht die Jahresbilanz etwas weniger positiv aus. Beim Absatz von Stammholz verfügen wir immer noch über eine gute Kundenbasis. Im Industrieholz sind unsere Mengen hingegen weiterhin rückläufig und die Absatzpreise unter Druck. Erst auf Beginn der neuen Saison im Sommer 2018 war zu spüren, dass die Industrieholzpreise im Laubholz wieder etwas anziehen. Wir konnten auch neue Kontakte zu Abnehmern im benachbarten Ausland knüpfen. Durch die schwierigen Wetterverhältnisse wurden jedoch einige geplante Schläge verschoben. Auch fiel in einigen Gebieten mehr Nadelholz an als geplant, das sich nur schwer absetzen liess. Für die Laubholzsortimente sind wir weiterhin relativ stark vom Export abhängig. Dieser Absatz hat für uns aber nicht Priorität, weil er im Vergleich zum regionalen Absatz viel volatiler ist. Deshalb versuchen wir den Verkauf in der Region zu stärken und unsere Abhängigkeit vom Übersee-Export zu reduzieren. In der Abwicklung konnten wir einige Schwächen im Abrechnungsprozess korrigieren. Diesen Prozess haben wir nochmals intensiv analysiert und bereits Verbesserungen eingeleitet, die für unsere Kunden und Lieferanten seit Beginn der Saison 2018/19 spürbar sind.

Mit den Stürmen Burglind (Schweiz) und Vaia (Südtirol) sind zusätzlich grosse Schadholzmengen auf den Markt gekommen. Sie sorgten dafür, dass das Angebot die Nachfrage momentan massiv übersteigt. Auch der sehr lange und extrem trockene Sommer 2018 verstärkte diese Entwicklung und wird den Holzmarkt besonders im Nadelholzabsatz auch in der kommenden Saison noch stark beeinflussen. In Nadelholzregionen führte der Jahrhundertssommer zu einer Massenvermehrung von Borkenkäfern und zu enormen, nicht absehbaren Schadholzmengen, die sich auf den heimischen Märkten aktuell nicht mehr absetzen lassen. Die Preise für Nadelstammholz stehen daher unter starkem Druck. Zum Teil wurde begonnen, Nadelstammholz nach Fernost zu exportieren.

AUSBLICK

Im Bereich Energieholz setzen wir darauf, nach Phasen der Inbetriebnahme in einzelnen Betrieben wieder mehr Stabilität in die Holzabfuhr zu bringen. Hier können wir auf langfristige Verträge zählen und uns auf die Versorgung der jeweiligen Werke konzentrieren. Im Jahr 2019 rechnen wir vermehrt mit einem stabilen Betrieb im zweiten Werk in Basel und mit der Inbetriebnahme des Heizkraftwerks der Firma Roche in Kaiseraugst. Dadurch werden wir unsere Absatzmenge weiter vergrössern. Durch die Kooperation mit der Firma Nordwest Holz AG sind wir zudem in der Lage, auch bei der Versorgung des Energieparks Sisslerfeld eine Rolle zu spielen. Neben den laufenden Werken stehen weitere Projekte an, die wir verfolgen. Dank unserer Stärke als nachhaltige,





zuverlässige und qualitativ hochstehende Versorger von Heizkraftwerken mit Holzbrennstoffen rechnen wir uns im einen oder anderen Projekt gute Auftragschancen aus. Im Stammholzbereich bleibt abzuwarten, wie sich das Holzangebot und die Exportsituation entwickeln. Im Industrieholzbereich sehen wir beim Laubholz eine höhere Nachfrage und werden daran arbeiten, diese für unsere Waldbesitzer gewinnbringend zu nutzen und als gute Alternative zum Energieholzabsatz weiter zu fördern.

PERSONELLES

Christian Krichbaum ist seit März 2018 als Leiter Holzvermarktung bei uns. Nach dem Weggang von Nain Martinez hat Ivana Corluka in der Übergangsphase mit grossem Einsatz den Engpass überbrückt und die Versorgung der Heizkraftwerke gewährleistet. Das eingespielte Team Holzvermarktung stellt die Versorgung aller Kunden mit Stamm-, Industrie- und Energieholz sicher. Im Bereich Energieholz erfolgt dies in steter Abstimmung mit dem Leiter Altholz. Daneben fördert die enge Zusam-

menarbeit mit unserer Projektleitung und mit den Finanzen die stetige Weiterentwicklung unserer Prozesse.

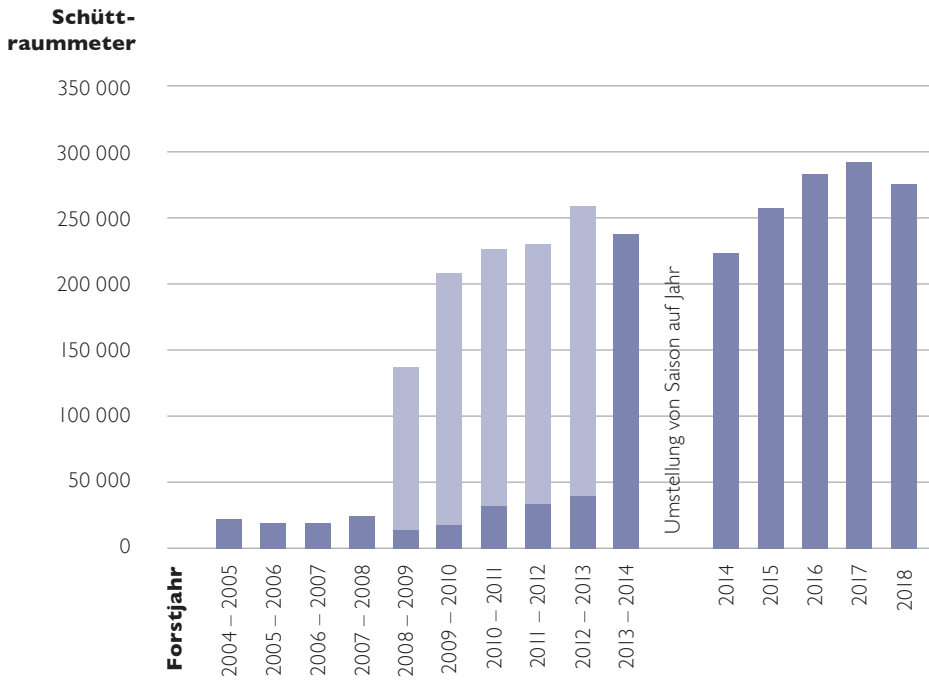
DANK

Wie bereits im Bericht der Raurica Wald AG erwähnt, gilt unser Dank unseren Mitarbeitenden für deren Einsatz. Wir wollen aber auch nicht vergessen, dass wir ohne die vielen Kundenbeziehungen nicht existieren würden, und bedanken uns für das teilweise langjährige Vertrauen. Auch allen unseren Partnern in der Versorgungskette danken wir für die gute Zusammenarbeit. Nicht zuletzt gebührt auch dem Verwaltungsrat der Raurica Holzvermarktung ein Dank für die umsichtige Führung des Unternehmens.

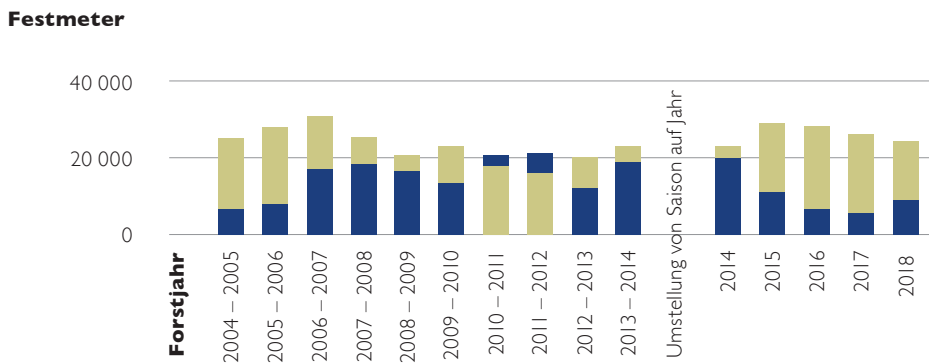
Stephan Rüdinger
Geschäftsführer

Christian Krichbaum
Bereichsleiter

VERMARKTUNGSMENGE ENERGIEHOLZ (IN SRM)



VERMARKTUNGSMENGE STAMMHOLZ UND INDUSTRIEHOLZ (IN FM)



- Energieholz Raurica Waldholz
- Energieholz Raurica Holzvermarktung AG
- Stammholz FM
- Industrieholz FM

DIE DIGITALE LIEFERPLANUNG DER RAURICA GRUPPE

Wer liefert wann was und wie viel wohin? Ihre Lieferplanung kann die Raurica Gruppe effizient steuern dank einer digitalen Lösung, die von der dreifels ag aus Gelterkinden programmiert wurde.



Der Informatiker Christian Meyer ist Inhaber und Mitbegründer der dreifels ag. Wie er die digitale Lieferplanung für die Raurica Gruppe entwickelt hat und wie stark dieses Programm heute die Abläufe vereinfacht, verrät er im Interview.

Wie und wann kam es zur Zusammenarbeit von dreifels mit der Raurica Gruppe?

Christian Meyer: Unsere Zusammenarbeit begann 2006 als wir von der Holzvermarktungs-Zentrale Nordwestschweiz HZN – wie die Raurica Wald AG damals noch hiess – den Auftrag für ihre erste Website erhielten. Etwa zwei Jahre später kam der Wunsch auf, die Lieferplanung des Energieholzes zu verbessern. Bis anhin hatte man die Lieferplanung mit diversen Excellisten erledigt. Als die HZN AG den Auftrag erhielt, das im Bau befindliche, erste Holzkraftwerk Basel zu beliefern, war klar, dass die Lieferplanung plötzlich etwas anspruchsvoller werden könnte. So ging es Schritt für Schritt in die (für dreifels neue) Welt der Polter, Schüttraummeter und Atro-Tonnen.

Welche Probleme konnte die digitale Lieferplanung lösen?

Gemeinsam haben wir ein Programm entwickelt, welches die (Informatik-)Lücke zwischen dem Holz im Wald auf der einen Seite und der Abrechnung der Dienstleistungen von Hackern, Transporteuren und Lieferanten auf der anderen Seite schliessen sollte. Die Aufgabe war anspruchsvoll und es mussten sehr viele Dinge berücksichtigt werden. Letztlich muss die Raurica Gruppe auf einfache Weise bestimmen können, wer wann was und

wie viel wohin liefert, denn das Holzkraftwerk muss permanent beliefert werden. Dabei muss nicht nur die Menge, sondern auch das Holzsortiment stimmen, damit die Flammen nicht ausgehen. Die Planung muss aber flexibel sein, damit man auch auf Unvorhersehbares rechtzeitig reagieren kann.

Wie wurde das Programm seit den Anfängen weiterentwickelt?

Bereits im Aufbau des Programmes wurden weitere Wünsche realisiert. So werden zum Beispiel Bilder vom Kraftwerk übermittelt, aus denen ersichtlich wird, wie viel Holz noch in den Bunkern liegt. Es werden auch Daten zu den Siloständen übermittelt und natürlich auch die Menge des wirklich gelieferten Holzes. Auf diese

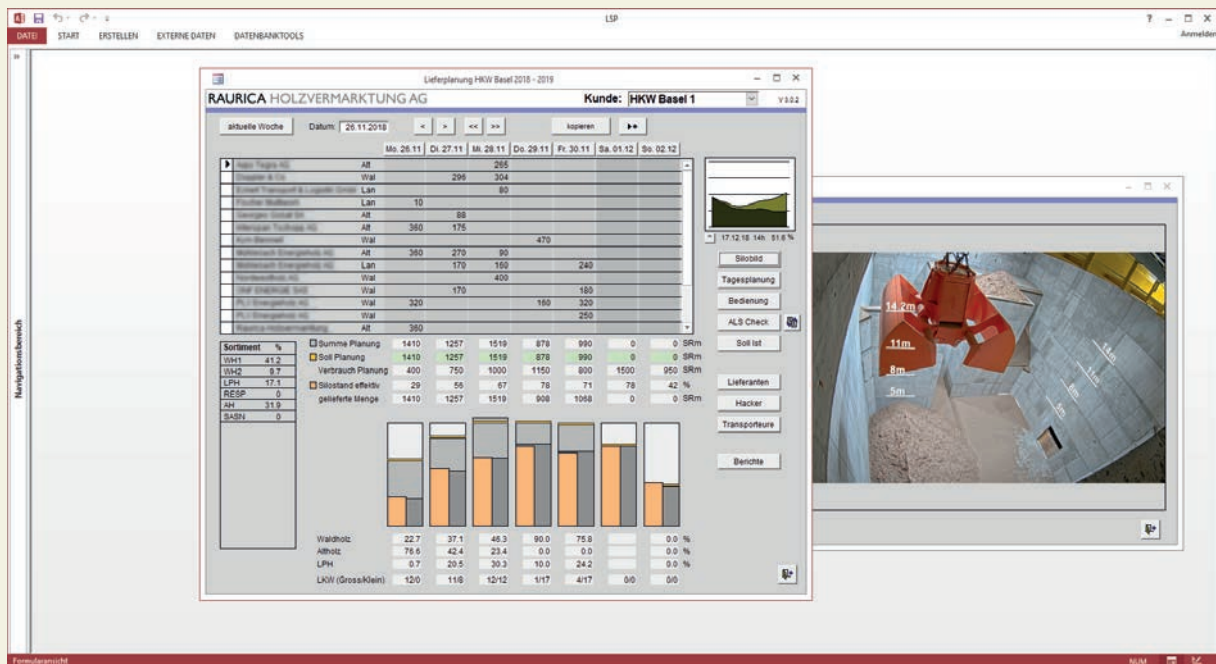
Weise lässt sich schnell abklären, ob der geplante auch dem tatsächlichen Stand entspricht. Damit die Daten entsprechend ausgetauscht werden konnten, mussten zuerst Schnittstellen mit allen Beteiligten definiert werden. Dies ist gelungen und heute laufen viele Dinge im Hin-

«Mittlerweile können sich Forstreviere online über die aktuellen Lieferungen informieren.»

tergrund automatisch ab, die mittels Handarbeit kaum mehr zu bewältigen wären. Die Lieferplanung der Raurica Holzvermarktung wurde permanent weiterentwickelt und den Bedürfnissen angepasst. So gibt es mittlerweile auch ein Infoportal, wo sich die Forstreviere online über die aktuellen Lieferungen informieren können. Es lassen sich Auswertungen erstellen und die Daten können für die Abrechnung auch gleich an andere Programme weitergegeben werden.

Sind weitere IT-Projekte für die Raurica Wald AG in der Pipeline?

Obwohl das Liefersteuerungsprogramm einen breiten Bereich abdeckt, gibt es immer noch Möglichkeiten, ge-



Links: Die Lieferplanung auf einen Blick. Rechts: Bilder aus dem Kraftwerk übermitteln, wie viel Holz noch in den Bunkern liegt, ebenso die Daten zu den Siloständen und die Menge des wirklich gelieferten Holzes. So lässt sich schnell abklären, ob der geplante auch dem tatsächlichen Stand entspricht.

wisse Abläufe zu vereinfachen. Im Moment schauen wir, ob sich bei der Datenerfassung noch etwas verbessern lässt. Im Bereich Stamm- und Industrieholz sind wir ebenfalls daran, zu prüfen, wo es sich lohnt, Informatik einzusetzen. Mit dem Wachstum der Raurica Gruppe und der Zunahme der Aktionäre ist auch die Organisation der Generalversammlung etwas aufwendiger geworden. Wir haben ein Programm erstellt, mit dem man die GV vorbereiten kann und das erlaubt, während der GV den Überblick über Traktanden, Wahlen und Abstimmungen zu bewahren.

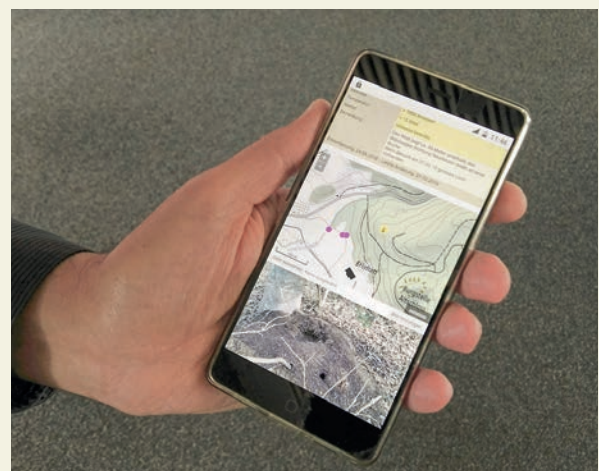
Sogar unsere Waldameisen haben Sie digitalisiert. Können Sie uns dazu Näheres erzählen?

Der Wald besteht ja nicht nur aus Bäumen, da gibt es noch andere «Bewohner» z.B. die Waldameisen. Im letzten Jahr haben wir für die Ameisengotten und -göttis eine Online Datenbank erstellt, welche die Standorte und einige Eckdaten zu den Ameisenhaufen erfasst (www.ameisenzeit.ch). Auch diese digitale Karte ist ein Hilfsmittel, welches die Arbeit der freiwilligen Helfer erleichtern soll. Mittlerweile besteht auch schon ein Interesse der Förster, welche diese Informationen zur Planung des Holzschlages einbeziehen könnten.

Wie stark wird die Digitalisierung die Berufe in der Waldwirtschaft verändern?

Der Einsatz der Informatik entzieht sich kaum einer

Branche. So ist es nicht verwunderlich, dass sie auch in der Waldwirtschaft eine entscheidende Rolle einnimmt. Die Abläufe unter den Beteiligten können mit der Digitalisierung wesentlich besser und effizienter organisiert werden. So werden Ressourcen geschont, was letztlich wieder allen zugutekommt.



Die digitale Karte erfasst die Standorte der Ameisenhaufen und hält Eckdaten dazu fest. Für die Planung des Holzschlages ist dies eine wichtige Informationsquelle.

INNOVATIV UND KLIMAFREUNDLICH

Der Ursprung der Firma dreifels ag liegt in der Erfindung des Elektrofahrzeugs TWIKE. Seither entwickelt dreifels für die umweltverträgliche Mobilität wegweisende Batterie-, Akku- und Powerbanksysteme.

Wer erinnert sich nicht an das TWIKE, das futuristisch anmutende, leichte Elektrofahrzeug auf drei Rädern? Es fuhr bereits 1996 auf Schweizer Strassen, als noch kein Mensch von Hybrid- und Elektroautos redete.

Das TWIKE war damals eine Revolution im Individualverkehr. Erfunden und entwickelt haben es drei Studienfreunde: der Informatiker Christian Meyer, der Architekt Ralph Schnyder und der Physiker Peter Zeller. Die Pilotserie von TWIKE war ihr Urprojekt und die effiziente, umweltverträgliche Mobilität gehört seither zu ihrem Kerngebiet. Im Jahr 2000 verkauften sie TWIKE an den Hauptinvestor und gründeten ihre Firma dreifels ag mit Sitz zunächst in Sissach und heute in Gelterkinden.

TWIKE wird noch weiter in Deutschland in Kleinserie produziert (www.twike.de). Für die elektrischen und mechanischen Updates sorgt weiterhin die dreifels ag. Auch die Kerntechnologie, das Akkusystem und die Elektronik von TWIKE hat dreifels weiterentwickelt. Dazu gehören die schnellladbaren und langlebigen Lithiumbatterien und die Hochleistungsakkus aus der dreifels-Produktpalette. Dank der dreifels-Hochleistungsbatterie fährt das TWIKE auch bei 10% Steigung mit 50 km, hat eine Reichweite bis 150 km und kann in weniger als drei Stunden an einer normalen 16-A-Steckdose wieder voll geladen werden. Auch die Bordelektronik, welche die Fahrleistung, Ladeleistung und Effizienz angibt, stammt von dreifels.

Dank der langjährigen Erfahrung mit TWIKE entwickelt dreifels heute Batteriesysteme für E-Bikes, Roller-Scooter, Hybrid- und Elektroautos. Sogar Oldtimer werden mit den dreifels-Lithium-Powerakkus erfolgreich aufgerüstet. 2016 hat dreifels für Coop den Akkubetrieb der Kühlcontainer installiert. In Zusammenarbeit mit der Fach-

hochschule Nordwestschweiz hat dreifels eine Powerbank entwickelt, welche die Energie einer Solaranlage eines Einfamilienhauses speichert. Auch Recycling und Nachhaltigkeit sind bei den Akkusystemen für dreifels ein wichtiges Thema. Mit den sogenannten Second-Life-Akkus werden alte Akkus aus Elektrofahrzeugen neu aufbereitet und für den stationären Einsatz bereitgestellt. dreifels bietet nicht nur im Engineering, sondern auch für Websysteme massgeschneiderte Lösungen an. Jede Datenbank, die dreifels programmiert, wird auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abgestimmt und kann dezentrale Daten erfassen und auswerten. dreifels konzipierte die erste europäische Datenbank und interaktive Karte mit allen Ladestationen für Elektrofahrzeuge (LEM-net). Für Wald beider Basel und später Raurica Wald AG ist dreifels seit 15 Jahren tätig und hat deren Websites und die digitale Lieferplanung für das Holzkraftwerk programmiert. Für das Projekt Ameisenzeit erstellte dreifels eine digitale Karte mit allen Ameisenhaufen.



Seit 1996 unterwegs im Verkehr: das Elektrofahrzeug TWIKE, entwickelt von dreifels

RAURICA IMMOBILIEN AG

Die Raurica Immobilien AG ist als Verwalterin und Vermieterin der Immobilien 2018 definitiv im Tagesgeschäft angekommen. Alle Garantiarbeiten des Baus sind abgeschlossen und der Betriebsablauf hat sich etabliert.

GESCHÄFTSGANG

Bezüglich Robustheit und Funktionalität bewähren sich unser Gebäude und das Areal an der Hardstrasse 37. Im Bürogebäude ist die Situation betreffend Mieter erfreulich stabil. Seit 2016 ist unser dritter Stock fix vermietet. 2018 haben wir zusätzlich ein Büro an die Fagus Suisse SA vermietet, dies solange der Firma keine Räumlichkeiten in Les Breuleux zur Verfügung stehen. Einzig im Lagerraum unseres Werkstattgebäudes konnten wir bisher keine stabile Mietersituation erreichen, was aufgrund des tiefen Sollmieterertrages jedoch kein Problem für das Unternehmen darstellt. Nachdem es bereits einen Wechsel gegeben hatte, folgte im Dezember 2018 eine weitere Kündigung. Die Suche nach einer Nachfolge blieb vorerst erfolglos. Einerseits sind aktuell viele Lagerräumlichkeiten auf dem Markt, andererseits ist der Raum nicht für alle Anwendungen perfekt zugänglich, was die Vermietung ebenfalls erschwert.

Die Raurica Immobilien AG ist finanziell gut aufgestellt und kann sich selbst finanzieren. 2018 konnten wir einen Investitionsentscheid treffen für eine Solaranlage auf den Dächern der Lagerhallen. So werden wir ab Frühling 2019 in der Lage sein, einen grossen Teil unseres Stromverbrauchs aus der unerschöpflichen Energiequelle Sonne selbst herzustellen. Im Laufe des Jahres 2018 hat die SBB zudem eine temporäre Nutzung von 21 m² des Geländes angekündigt für Bauarbeiten auf dem Gleisgebiet. Dies wird uns jedoch in unserer Tätigkeit nicht einschränken. Start der Bauarbeiten ist für das Jahr 2020 geplant.

AUSBLICK

Im Jahr 2019 startet die Raurica Immobilien AG als Stromproduzent. Ab März 2019 wird die Anlage mit rund 240 kWp auf unseren Hallendächern an der Hardstrasse 37 in Muttenz Solarenergie produzieren.

PERSONELLES

Die Besetzung des Verwaltungsrats der Raurica Immobilien AG mit Germann Wiggli und Felix Moppert bleibt weiterhin unverändert, ebenso wie die Geschäftsleitung, die Stephan Rüdlinger wahrnimmt.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

FAGUS SUISSE SA

**Nach mehreren Jahren Vorbereitung, Machbarkeitsstudien, Markt-
abklärungen und intensiver Forschungsarbeiten stand das Geschäftsjahr
2018 ganz im Zeichen der Veränderungen und des Investitionsentscheids.
Das zweite Halbjahr 2018 war geprägt durch das Ziel, bis Ende 2018
einen Investitionsentscheid zu fällen, welcher den Weg in die Zukunft von
Fagus Suisse ebnen soll. Mit dem VR-Beschluss von Mitte Dezember 2018
wurde dieses wichtige Etappenziel erreicht.**

PRODUKTIONSANLAGEN BIS ENDE 2019 EINSATZBEREIT

Das gesamte Anlagekonzept wurde zusammen mit einem unabhängigen Holzindustriespezialisten nochmals intensiv durchleuchtet und die technischen Lösungen von mehreren Anlagenlieferanten verglichen. Die Produktionsprozesse mussten daraufhin teilweise neu definiert und ein bisher nicht vorgesehener Teilprozess «Keilzinken» in die Anlage integriert werden. Dies führt zu Mehrinvestitionen, welche durch eine Etappierung der Gütesortierung und den vorläufigen Verzicht auf eine Gebäudeerweiterung aufgefangen werden.

Nach dem positiven Investitionsentscheid des VR im Dezember 2018 wurden die Bestellungen im Gesamtwert von rund CHF 7 Mio. im Januar 2019 ausgelöst. Ab Mitte 2019 wird mit der Vorbereitung der Produktionshallen und mit dem Aufbau der Anlage begonnen, sodass das Fagus-Werk im 4. Quartal 2019 oder im 1. Quartal 2020 den Produktionsbetrieb aufnehmen kann.

ORGANISATION UND PERSONAL BEREIT FÜR DIE UMSETZUNG

An der Generalversammlung 2018 wurde der Verwaltungsrat teilweise neu besetzt. Einige Mitglieder der «ersten Stunde» sind ausgeschieden und wurden durch Personen mit grosser Finanz- und Industriekompetenz ersetzt. Stephanie Oetterli Lüthi als Vertreterin des grössten Aktionärs, der Raurica Wald AG, zeichnet neu als Verwaltungsratspräsidentin.

Per 1. Juni 2018 konnte mit Eric Müller ein Geschäftsführer eingestellt werden. Eric Müller verfügt über ein

grosses Know-how in den Bereichen Maschinenbau und Softwareentwicklung, was insbesondere für die bevorstehende Aufbauphase von sehr grossem Wert ist. Stefan Vögtli, bisher Projektleiter, übernimmt per Anfang 2019 die Verantwortung für Marketing und Verkauf. Im zweiten Quartal 2019 startet die Rekrutierung eines Betriebsleiters und weiterer Betriebsmitarbeiter.

ERFOLGREICHE FORSCHUNG UND PRODUKTENTWICKLUNG

Das über einen Zeitraum von drei Jahren angelegte, in Zusammenarbeit mit der Berner Fachhochschule BFH lancierte Forschungsprojekt brachte wichtige Resultate. So konnte bei der maschinellen Festigkeitssortierung und der Verklebung mittels effizienter Hochfrequenztechnik die Machbarkeit vollumfänglich bestätigt werden. Zudem wurde nachgewiesen, dass mit der innovativen Fagus-Stabtechnik wesentlich höhere Festigkeiten erzielt werden als mit gewöhnlichem Buchen-Brettschichtholz. Weiter wurde ein Projekt zur Entwicklung eines Holz-Beton-Verbund-Deckensystemes (HBV) für ein mehrgeschossiges Bürogebäude initiiert sowie Brandversuche zur Ermittlung der Bemessungswerte für Ingenieure gestartet. Ferner wird für die Fagus-Produkte ein Ökobilanznachweis erstellt, was die Aufnahme in die Liste der besonders ökologischen Baustoffe ermöglicht.

MARKETING UND VERKAUF GESTARTET

Aufgrund der aufwendigen und noch nicht kostendeckenden Produktion mittels Lohnarbeit wurden im Berichtsjahr erst wenige, kleine Aufträge mit Fagus-Stabschichtholz abgewickelt. Mit dem Aufbau eines Lagerbestandes an Rohlatten und Zwischenprodukten



Neuentwicklung: hocheffiziente Akustikelemente aus Fagus-Stabschichtholz

(Fagus-Stablamellen) konnten und können Bestellungen mit kurzen Lieferfristen zur Zufriedenheit der Kunden abgewickelt werden.

Im Januar 2018 nahm die Fagus Suisse SA mit einem eigenen Stand an der Swissbau teil. Das Interesse der über 300 Fachbesucher an den Fagus-Produkten war erfreulich, auch wenn besonders bei einigen Zimmerleuten nach wie vor eine gewisse Skepsis zum Buchen-Konstruktionsholz festgestellt werden musste.

Als Vorbereitung auf den Markteintritt Anfang 2020 werden im 2. Quartal 2019 Massnahmen gestartet, welche Fagus Suisse und die Produkte am Markt bei den relevanten Zielgruppen bekannt machen. Dazu sind auch Messeauftritte an der Holzmesse Basel (15. – 19.10.2019), der S-Win Tagung Weinfelden (22. / 23.10.2019) und an der Swissbau Basel (14. – 18.1.2020) geplant. Daneben sollen einzelne, regionale Events für die Hauptzielgruppe

der Architekten, Ingenieure und Holzbauer durchgeführt werden.

ROHMATERIALBESCHAFFUNG OPTIMIEREN

Der Einkauf hat sich nochmals in die Rohmaterial-Beschaffungskette vertieft und sich intensiv mit den verschiedenen Beschaffungswegen und der Preisbildung beschäftigt. Zusammen mit mehreren Lieferanten wurden unterschiedliche Zuschnittprozesse getestet und Auswertungen bezüglich Qualität und Ausbeute des Rohmaterials getätigt. Ziel war und ist es, gemeinsam die Wertschöpfung vom stehenden Baum bis zum Fagus-Werk zu erhöhen, zum Nutzen aller Beteiligten.

Stefan Vögtli
Verantwortlicher Marketing und Vertrieb

HOLZKRAFTWERK BASEL AG

10 JAHRE HKW: RÜCKBLICK UND AUSBLICK

Im September 2018 durften wir auf zehn erfolgreiche Betriebsjahre zurückschauen. Dieser Erfolg könnte nun mit viel Zahlenmaterial unterlegt werden, aber am Ende sind es die Menschen, die den Erfolg erst ermöglichen. Die zuverlässige und kompetente Arbeit der von IWB gestellten und im Holzkraftwerk tätigen Mechaniker, Schlosser, Elektriker, Anlageführern, Chauffeuren, Technikern, Ingenieuren und kaufmännischen Angestellten ist die Basis für diesen Erfolg. An der Feier zum 10-Jahre-Jubiläum wurden zwei Handwerker, welche sich mit viel Herzblut und grossem Fachwissen im Holzkraftwerk engagieren, geehrt. Aber auch der Verwaltungsrat, welcher von 2005 bis 2009 von Daniel Moll, von 2009 bis 2016 von Andres Klein präsiert wurde und seit 2016 von Germann Wiggli präsiert wird, hat mit grosser Weitsicht, Fachwissen und Vertrauen die wichtigen Rahmenbedingungen geschaffen, damit die Holzkraftwerk Basel AG erfolgreich durch die zehn Jahre geführt werden konnte.

Neben diesem Jubiläum gab es 2018 aber auch viele sonnige und warme Tage und die Wintertage musste man schon fast suchen. Dies zeigt sich auch in den Betriebszahlen. Die Betriebsstunden konnten mit 5922 h auf dem langjährigen Mittel gehalten werden, die mittlere Leistung sank aber auf 86 % (-6 %). Infolgedessen reduzierten sich auch die angelieferten Holzschnitzel auf 200 229 SRm (-7 %). Aus diesen wurden 138 872

MWh Wärme (-5 %) und 19 028 MWh Strom (-5 %) produziert. Es gilt nun, abzuwarten, wie sich das Klima in unserer Region entwickelt. Mit unserer CO₂-neutralen Energieproduktion leisten wir einen Beitrag gegen die Klimaerwärmung. Wir ruhen uns aber nicht aus, sondern suchen immer wieder nach weiteren Optimierungsmöglichkeiten.

Die Revision im Sommer 2018 war eher ruhig und es zeigte sich, dass die Anlage in einem guten Zustand ist. In den nächsten Jahren werden aber einige Komponenten der Förderanlagen ausgetauscht werden müssen und infolge neuer Vorschriften müssen auch am Kessel ein paar Modifikationen vorgenommen werden.

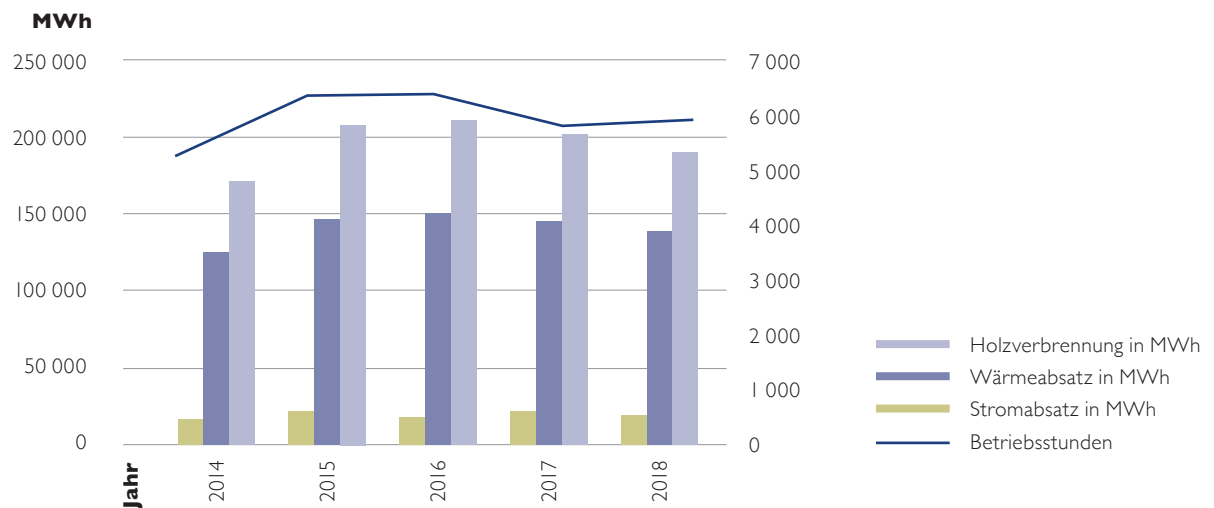
Für weitere interessante Informationen bietet sich eine Führung durch das Holzkraftwerk Basel an, welche Sie über www.linie-e.ch buchen können.

Florian Lüthy
Geschäftsführer



Der Dank geht an die engagierten Mitarbeitenden für ihren Beitrag zu den zehn erfolgreichen Betriebsjahren

HOLZVERBRENNUNG, ENERGIEPRODUKTION UND BETRIEBSSTUNDEN 2014 – 2018



Das Diagramm zeigt den Verlauf der verbrannten Holzmenge, die zugehörigen Energieproduktionsmengen und die Betriebsstunden der letzten Jahre. Dabei wird deutlich, wie wichtig der Wärmeabsatz für das Holzkraftwerk ist.



IMPRESSUM

Herausgeberin: Raurica Wald AG

Textkoordination: Stephan Rüdlinger

Redaktionelle Bearbeitung: rihm kommunikation gmbh

Konzept und Gestaltung: Noëmi Bachmann

Fotos: René Lieberherr (Porträts und Gruppenbilder)

Raurica Wald AG (Umschlag innen, 6, 10, 20)

dreifels ag (12, 13, 14)

Fagus Suisse SA (17)

Holzwerk Basel AG (19)

Gedruckt auf chlorfreiem, FSC-zertifiziertem Papier

The background of the image is a close-up, high-resolution photograph of a tree trunk's cross-section. It shows distinct, concentric growth rings in shades of light brown and tan. Several dark, irregular cracks run across the wood grain, adding texture and depth. In the lower right quadrant, there is a dark blue, tilted rectangular card containing white text.

RAURICA WALD AG

Hardstrasse 37
4132 Muttenz

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