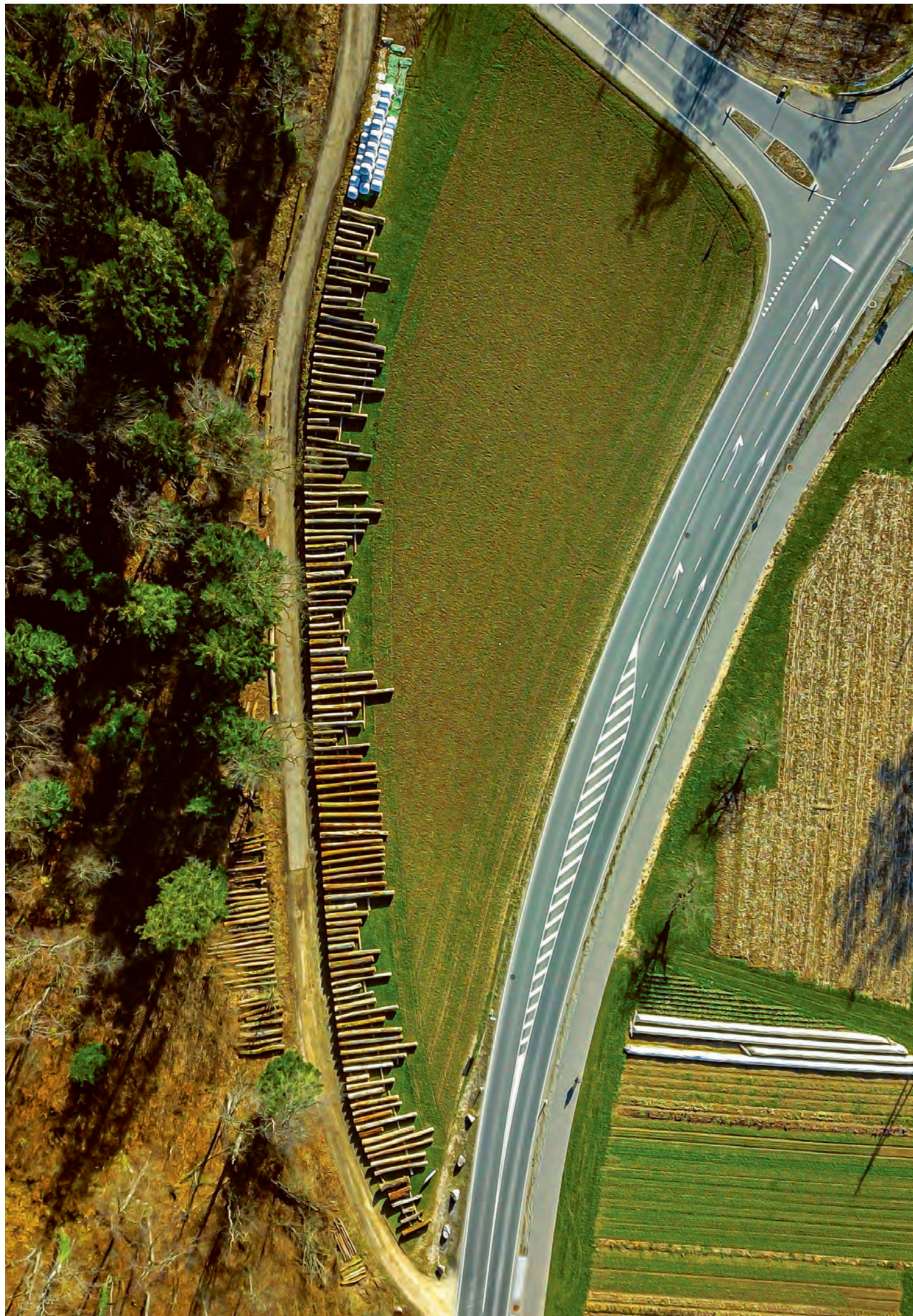




RAURICA WALD AG

JAHRESBERICHT

2020



INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	2
RAURICA WALD AG	4
RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG	8
COUNTDOWN 2030	12
FAGUS SUISSE SA	16
HOLZKRAFTWERK BASEL AG	18
RAURICA IMMOBILIEN AG	20
NORDWEST HOLZ AG	20

IMPRESSUM

Herausgeberin: Raurica Wald AG / Redaktion: Katja Epple
Koordination: Raurica Wald AG / Konzept und Gestaltung: Noëmi Bachmann
Fotos: René Lieberherr (Porträts und Gruppenbilder) / Daniel Lüdin (Umschlag innen)
Raurica Wald AG (6, 9, 21), Countdown 2030 (12, 13, 14) / Boltshauser Architekten (17)

Gedruckt auf chlorfreiem, FSC-zertifiziertem Papier

Wertholzverkauf 2021 in
Bubendorf, Beuggen

MITEINANDER STARK

«Erfolg ist die Fähigkeit, den Graben zwischen Entschluss und Ausführung äusserst schmal zu halten.»

Nachdem der Wald im Vorjahr von einer Holzschwemme als Resultat von Dürre und Käfern geprägt war, wartete das Jahr 2020 mit dem «Corona-Käfer» und dessen Herausforderungen auf: Insbesondere forderten die getroffenen Massnahmen nicht nur die Arbeitsprozesse, sondern auch den in unserer Branche so wichtigen Austausch und die Kommunikation heraus.

Der im März letzten Jahres verhängte Lockdown hat auch die Holz verarbeitende Industrie getroffen und wirkte sich auf die Forstbetriebe aus, indem es bei verschiedenen Sortimenten zu Verkaufsschwierigkeiten kam. Die Raurica Gruppe konnte ihre Stärke als Waldeigentümerorganisation zeigen, indem sie in dieser Krise für die Forstbetriebe der Waldeigentümer da war und das bereits gerüstete Rundholz im Wald zu einem fairen Preis abnahm und das Risiko eines allfälligen Wertverlustes zu tragen bereit war.

Die im Juni geplante Generalversammlung konnte erstmals nicht vor Ort durchgeführt werden und musste sich der schriftlichen Form beugen. Leider konnte auch der für den September geplante Aktionärsanlass aufgrund der anhaltend schwierigen Situation mit Corona nicht durchgeführt werden. Der Austausch zwischen Waldbesitzern, Forstrevierern und den Exponenten der Raurica konnte jedoch durch kleinere Treffen mit denselben intensiviert werden und diese Gespräche waren sehr bereichernd. Die positive Resonanz motiviert uns, diese Form des Austausches auch in Zukunft beizubehalten. Die Vertiefung in die Wertschöpfungskette trägt ihre Früchte: Der Einstieg in die Hacklogistik, welcher von einigen Aktionären kritisch hinterfragt wurde, führte zu diversen Treffen und veranlasste den Verwaltungsrat der Raurica Wald AG, das Leitbild zu überprüfen: Dies führte zu einem Positionspapier, welches wir Ihnen an der Generalversammlung 2021 vorstellen werden. Nach unserem Engagement in der Hacklogistik konnten wir mit rund 70 000 SRm Hackschnitzel die erste volle Saison erfolgreich abschliessen und die Logistik konnte dank des Einsatzes grösserer Fahrzeuge noch effizienter gestaltet werden.

Der Schweizer Laubholzproduzent Fagus Suisse SA, an dem wir beteiligt sind, konnte im Jahr 2020 trotz der coronabedingten Verzögerungen die Produktionsanlage in Betrieb nehmen. Zudem konnten bereits etwas mehr als 500 m³ qualitativ einwandfreie Fertigprodukte ausgeliefert werden: Die Eissporthalle in Porrentruy, ein Schulhaus in Dotzigen und eine neue Eventhalle in Sursee wurden mit Fagus-Stabbuche beliefert. Die Fagus Suisse SA hat im November des Berichtsjahres eine Kapitalerhöhung beschlossen. Mit dem zusätzlichen Kapital werden Anlaufverluste, Working Capital sowie Investitionen in den weiteren Marktaufbau und die Produktentwicklung bis zur Gewinnschwelle, welche voraussichtlich im Jahr 2023 erreicht werden wird, finanziert. Zudem wird der Erwerb der Produktionsliegenschaft zwecks Ergebnisverbesserung und Arrondierung der Investitionen geprüft.

Die Stärke der Raurica als Waldbesitzerorganisation konnte sich in einem schwierigen Umfeld entfalten: Langfristig stabile Preise, durchdachte Absatzkanäle sowie Investitionen in zukunftssträchtige und innovative Projekte stellen die Bewirtschaftung unseres Waldes in hoher Qualität auch in der Zukunft sicher. Und nebenbei entfaltet die Raurica-Aktie ihre Reize mit ihrer attraktiven Dividende von vier Prozent, welche im heutigen Umfeld keine Selbstverständlichkeit ist.

Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und Ihr Vertrauen. Damit ermöglichen Sie eine starke regionale Forst- und Holzwirtschaft.

Stephanie Oetterli Lüthi
Präsidentin des Verwaltungsrats
Raurica Wald AG



Der Verwaltungsrat der Raurica Wald AG 2020: Germann Wiggli, Gabriella Ries Hafner, Gerhard Walsler, Stephanie Oetterli Lüthi, Felix Moppert, Michael Benes, Daniel Wenk.

RAURICA WALD AG

Holz erfreut sich weiterhin grosser Beliebtheit. Dadurch war es uns bisher möglich, trotz wirtschaftlich angespannter Lage unsere Ertragskraft nicht nur zu halten, sondern auszubauen. Wir konnten im vergangenen Jahr unsere Stammholzabsätze stabilisieren.

WIR RÜCKEN NÄHER ZU UNSEREN PARTNERN

Die klimatischen Rahmenbedingungen der letzten Jahre sorgen noch immer für eine schwierige Lage in den Wäldern. Alle haben weiterhin mit dem Käfer und der Trockenheit zu kämpfen. Die Raurica setzt sich auch in diesen Zeiten dafür ein, dass das Holz zu guten Konditionen im Markt untergebracht werden kann.

Neben dem Waldholz ist auch das Altholz ein immer wichtigeres Standbein für die Raurica. Wir profitieren nun davon, dass wir über die letzten vier Jahre eine Stabilität in die Preisstrukturen gebracht haben. So gelten die Preise für die ganze Saison und werden nur im äussersten Bedarfsfall angepasst. Zwar mussten auch wir die Annahmepreise im Jahr 2020 erhöhen, konnten dies aber relativ moderat tun. Das hat uns ein Plus in der Annahmemenge von rund 20 Prozent beschert. Dies führte natürlich im Sommer auch zu Platzmangel, wir konnten aber ohne längere Schliessung über die heissen Tage kommen.

BETEILIGUNGEN ALS UNSER KERNGESCHÄFT

Wir engagierten uns im Jahr 2020 sehr stark für unsere Beteiligungen. So sind wir im Verwaltungsrat der Holzkraftwerk Basel AG mit drei Personen vertreten und befinden uns dort in einer interessanten Phase. Das Holzkraftwerk ist beachtlich stabil aufgestellt und glänzt über Jahre mit einer sehr hohen technischen Verfügbarkeit. Mit der Umschichtung und Umgestaltung der Umweltgesetze kommen aber auch für die Holzkraftwerk Basel AG in den nächsten Jahren neue Herausforderungen auf.

Die Fagus Suisse SA konnte mit der Produktionsaufnahme im Jahr 2020 einen der wichtigsten Meilensteine

eines Start-ups erreichen. Trotz coronabedingter Verzögerung im Auftragsvolumen ist es gelungen, die Produktion innerhalb des vorgegebenen Investitionsrahmens aufzubauen und in Betrieb zu nehmen. In Les Breuleux werden nun Fagus-Produkte aus einer Hand produziert.

STABILE FINANZLAGE UND GUTE LIQUIDITÄT

Die Raurica Gruppe konnte in den letzten vier Jahren stets stabile und gute Resultate präsentieren. Diese basieren zu einem grossen Teil auf unserem Kerngeschäft, der Holzvermarktung, sowie auf der Beteiligung an der Holzkraftwerk Basel AG. Beide Beteiligungen konnten wiederum eine gute Dividende auszahlen, diejenige der Holzkraftwerk Basel AG lag sogar über dem budgetierten Wert. Dies hat es uns ermöglicht, die Dividende noch einmal zu erhöhen und den Aktionären, welche weiterhin zu über 80 Prozent Waldbesitzer sind, mehr auszubezahlen.

Neben den stabilen Erträgen konnten auch die Kosten stets in einem guten Rahmen gehalten werden. Bei den Personalkosten hatten wir, induziert durch unser Wachstum über die Gruppe gesehen, eine Steigerung bei den Verwaltungs- und Informatikkosten. Diese Kostenentwicklung können wir aber sehr gut kontrollieren und arbeiten zusätzlich an Digitalisierungsprojekten, um eine höhere Kosteneffizienz anzustreben.

Bei genauerer Betrachtung unserer Beteiligungen und der Ertragslage fällt auf, dass wir über eine sehr solide Finanzierung verfügen. Mit dem finanziellen Spielraum möchten wir zudem in neue Geschäftsfelder im Zusammenhang mit Holzeinsatz investieren. So soll auch Schritt für Schritt die Abhängigkeit von unseren Hauptertragsquellen, der Holzkraftwerk Basel AG und Energieholz, verringert werden.

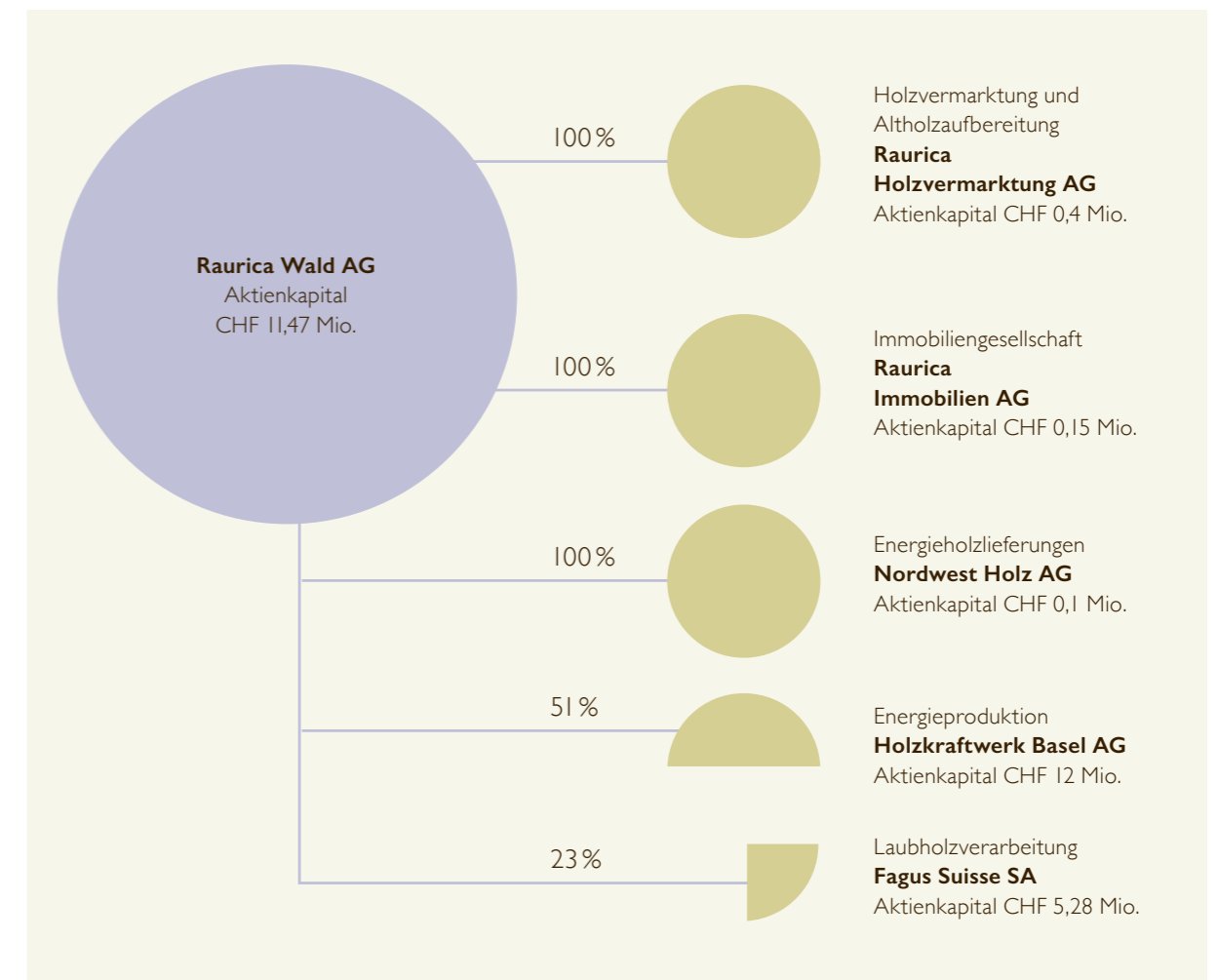
Nach der letzten Kapitalerhöhung hatte die Raurica Wald AG über eine längere Zeit Aktien im sogenannten Dispobestand. Diese konnten nur langsam verkauft werden. Im Jahr 2020 ist es uns jedoch gelungen, durch mehr Präsenz in den Medien und sicherlich auch unterstützt durch einen allgemeinen Trend, den Aktienhandel anzukurbeln. Dies hat nicht nur dazu geführt, dass die restlichen Dispoaktien verkauft werden konnten, sondern auch unsere gelisteten Aktien wurden massiv stärker nachgefragt (www.otc-x.ch). Dies hat sich positiv auf den Aktienkurs ausgewirkt und innerhalb des Jahres 2020 zu einer Kurssteigerung von mehr als 100 Franken pro Aktie geführt.

PERSONELLES

Im Sinne einer besseren Aufgabenverteilung und einer Professionalisierung im Bereich Marketing und Kommunikation konnten wir Katja Epple mit einem 40%-Pensum

explizit für diesen Aufgabenbereich gewinnen. Katja hat sich trotz coronabedingter schwieriger Rahmenbedingungen schnell bei uns eingefunden und bereits einige Neuerungen, insbesondere im Bereich Kommunikation, eingeführt. Sandra Geib hat nach ihrer verlängerten Auszeit für den Familienzuwachs ihre Arbeit bei uns im Oktober wieder aufgenommen.

Die Raurica Gruppe positioniert sich grundsätzlich als fortschrittlicher Arbeitgeber. Zum einen ist unser Frauenanteil in der Holzbranche sicherlich vorbildlich, zum anderen fördern wir Teilzeitarbeit auch bei Männern, um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf zu unterstützen. Auf 2021 haben wir zum ersten Mal in der Teamleitung das Modell der Co-Leitung eingeführt. Unsere Mitarbeitenden sind generell sehr engagiert, was wir mit einem Mitarbeiterbeteiligungsprogramm seit 2020 zusätzlich fördern.



Die Raurica Wald AG hält als Dachgesellschaft unterschiedliche Anteile an 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.



Im Verwaltungsrat hat es im Jahr 2020 eine Änderung gegeben: Stefan Vögtli ist zurückgetreten, um sich mit voller Kraft seinem Engagement bei Fagus Suisse zu widmen. Er hat bei der Raurica über viele Jahre eine sehr wichtige Rolle eingenommen, war einer der tragenden Köpfe im Projekt Holzkraftwerk Basel und leitete die Raurica selbst auch operativ, bevor er in den Verwaltungsrat wechselte. Per Generalversammlung 2020 wurde als Ersatz Gerhard Walsler in den Verwaltungsrat gewählt. Er war zuvor bereits im Verwaltungsrat der Raurica Holzvermarktung tätig.

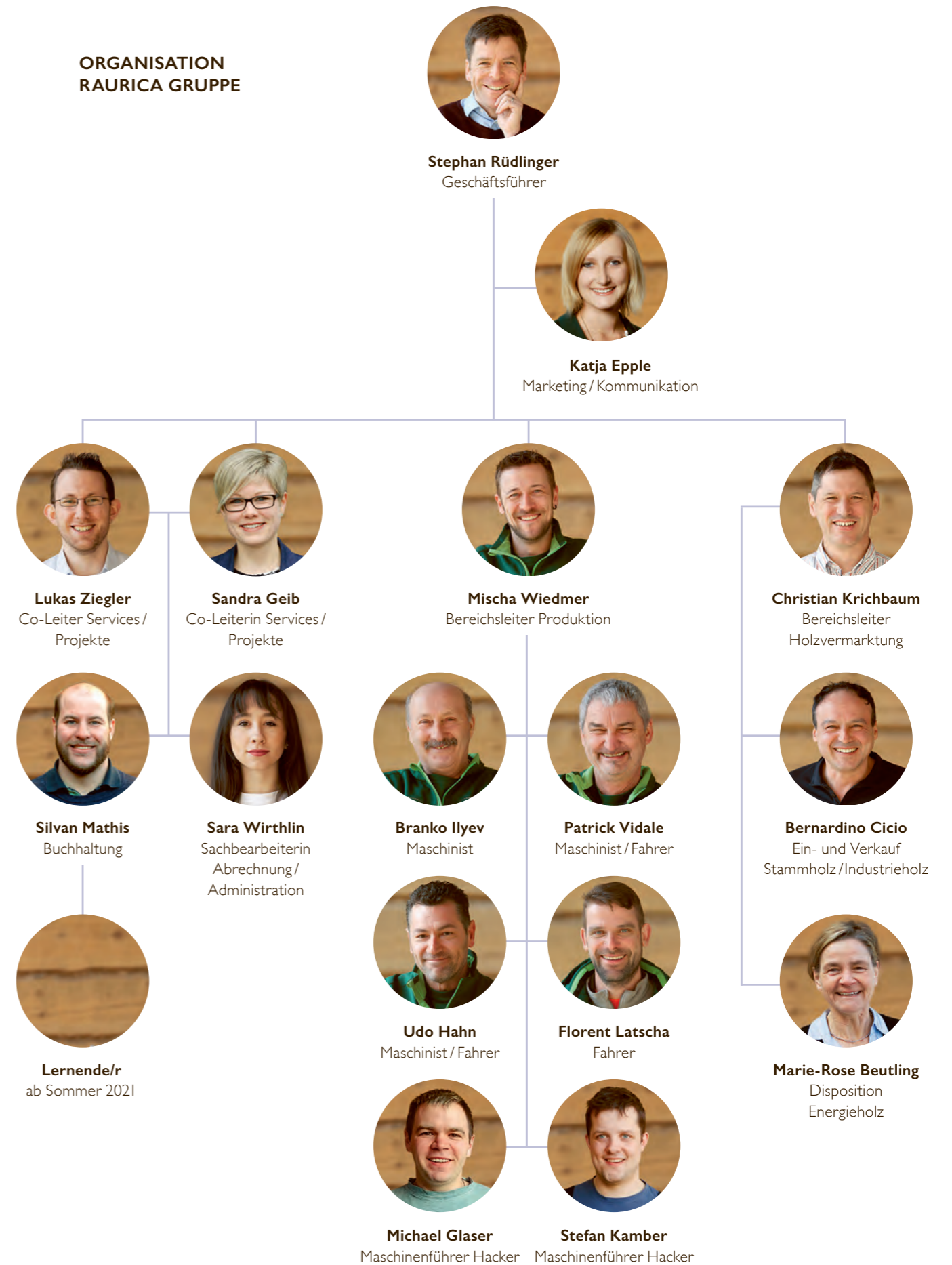
AUSBLICK

Niemand kann genau prognostizieren, wie sich die Weltwirtschaft unter dem Einfluss der Massnahmen gegen die Pandemie entwickeln und wie sich das auf die Holzindustrie auswirken wird. Was wir sehen, ist, dass die Rundholzpreise weiterhin unter Druck sind. Durch die relativ gute Auftragslage in den Sägereien ist es uns jedoch in der Saison 2020/2021 gelungen, den Absatz aller in unserer Region anfallenden Sortimente hoch zu halten. Die Preise in den meisten Sortimenten sind auf tiefem Niveau stabil.

Wir spüren weiterhin einen Trend zum Rohstoff Holz. Dies zeigt sich auch betreffend energetischer Nutzung von Holz; wir treffen in der Region immer wieder auf sehr spannende Projekte. Beispielsweise für Sanierungen oder Neubauten, wo sowohl für den Bau als auch für die Wärme das Thema Holz klar im Fokus steht.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

**ORGANISATION
RAURICA GRUPPE**



RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG

Holzvermarktung in Pandemiezeiten – das eingetretene Szenario konnte sich zu Beginn des Jahres noch niemand vorstellen. Vieles hat sich in dieser Zeit verändert, doch wir können rückblickend feststellen, dass sowohl die Holzindustrie als auch die Raurica Holzvermarktung bisher ziemlich glimpflich durch diese schwierigen Zeiten gekommen sind.

RUNDHOLZVERMARKTUNG

Die Saison 2019/2020 hat in der Region Nordwestschweiz in gewissen Gebieten erst spät begonnen. Die Buchenabsätze zogen sich so bei uns bis in den Frühsommer hinein und die Saison konnte ungewöhnlich spät abgeschlossen werden. Trotzdem waren die Absätze gut und im Laubholzsegment konnten viele Preise wenigstens einigermaßen stabil gehalten werden. Ganz anders war es im Bereich Nadelholz: Die Preise fielen weiter und die Käferholzmengen in Europa überschwemmen den Markt. Gemeinsam mit der neuen Situation entschloss sich die Raurica zu Beginn des Jahres, eine Corona-Aktion zu starten: Wir boten den Forstrevieren an, Holz anzumelden, welches aufgrund der Pandemie in Zusammenhang mit dem Überangebot im Käferholz nicht mehr absetzbar war. Zu diesem Zweck haben wir zusätzliche Lagerplätze zur Verfügung gestellt. Die angemeldete Menge unterschritt die Erwartungen. Trotzdem war es uns so möglich, das Holz noch kostendeckend abzunehmen und den Gepflogenheiten einiger Holzhändler entgegenzuwirken. Es wurde seitens eines Händlers gar gefordert, dass die Kantone Fördermittel sprechen können, damit die Forstreviere das Holz faktisch gratis liefern können. In solchen Situationen zeigt sich immer wieder, wie wichtig und sinnvoll eine gemeinsame und starke Vermarktung ist, welche die Interessen der Waldbesitzer vertritt. Leider konnten wir noch nicht alle Forstreviere dafür gewinnen, wir werden aber weiterhin intensiv Überzeugungsarbeit leisten.

Im Sommer haben wir einen weiteren grossen Schritt in Richtung Vereinfachung der Abwicklung und Erhöhung der Transparenz unternommen: Die Standardpreisliste für mehrere Sortimente wurde eingeführt. Sie hat mehrere Vorteile für die Waldbesitzer: Das eingekaufte Holz kann

schneller ausbezahlt werden, nämlich direkt nach Einkauf der gesamten Liste und nicht wie bisher nach Verkauf des Holzes. Zudem wird bei solchen Sortimenten eine gewisse Solidarität zwischen den Forstrevieren gefördert. Das heisst, jeder Waldbesitzer erhält in einem ersten Schritt den gleichen Preis für ein definiertes Sortiment, unabhängig vom Verkaufskanal. Damit die Raurica Holzvermarktung weiterhin die Rolle eines Holzvermarkters wahrnehmen und für gute Preise eintreten kann, wird am Ende der Saison eine Abrechnung gemacht und ein allfälliger Überschuss an die Waldbesitzer ausbezahlt. So übernimmt die Raurica das Vermarktungsrisiko vollständig und behält trotzdem das System einer kleinen Marge bei.

Die Kundenbasis konnten wir weiter ausbauen, auch mit einem wichtigen Kunden in Deutschland. Letzteres wurde möglich, weil wir die Logistik auf Schiffstransporte umstellten. So können die Kosten in einem interessanten Bereich gehalten werden. Zudem handelt es sich um eine ökologische Art, den Transport durchzuführen. Auch an diesem Beispiel ist wieder zu sehen, dass eine solche Vermarktung nur durch Bündelung möglich ist.

ENERGIEHOLZ

Der Winter 2019/2020 war geprägt durch extrem warme Temperaturen. Basel-Stadt beispielsweise hatte während des gesamten Winters keinen Eistag zu verzeichnen. So war der Energieholzverbrauch bei unseren grossen Kunden etwas tiefer als in den vorangegangenen Perioden. Dies gilt nicht für das Holzkraftwerk II der IWB: Hier konnten wir eine Steigerung verzeichnen. Dies ist allerdings mehr darauf zurückzuführen, dass wir einen stabilen Betrieb als in der Vorsaison verzeichnen können. Die Anliefersituation mit zwei anspruchsvollen Anlieferstellen



Mit der Gründung einer sogenannten «Einmessgruppe» haben wir neben der Vermarktung an der engeren Zusammenarbeit mit unseren Partnern im Wald gearbeitet. Ziel ist es, die Bedürfnisse der Kunden möglichst klar und direkt an diejenigen weiterzugeben, die das Holz bereitstellen. So wird es uns gelingen, die Kundenbedürfnisse noch besser zu befriedigen und Mehrwerte zu bieten.

ist und bleibt fordernd, doch unsere Partner meistern diese Situation immer wieder mit Bravour.

Die Anlieferungsmengen über die Nordwest Holz AG an das Holzheizkraftwerk Sisslerfeld waren ebenfalls etwas unter den Erwartungen, was wohl betriebliche wie auch klimatische Hintergründe hat. Einen Rückschlag mussten wir mit dem Wegfall der Mengen für das Fernheizkraftwerk in Liestal hinnehmen. Um den Umbau zu beschleunigen, wurde dieses Werk früher als geplant vom Netz genommen. Das Werk wird momentan ausgebaut und bedient nach erneuter Inbetriebnahme das gesamte Netz in Liestal. Die Mengen für dieses Werk haben wir in der Folge in andere Werke umgeleitet und Spotmengen reduziert, damit wir die Erfüllung unserer langfristigen Verträge trotzdem sicherstellen können. Es ist uns zudem gelungen, die Elektra Baselland (EBL) von unserem Konzept für eine nachhaltige und regionale Versorgung ihres neuen Werks in Liestal zu überzeugen. So dürfen wir ab Ende 2021 wiederum die Versorgung mit Altholz und Waldholz sicherstellen.

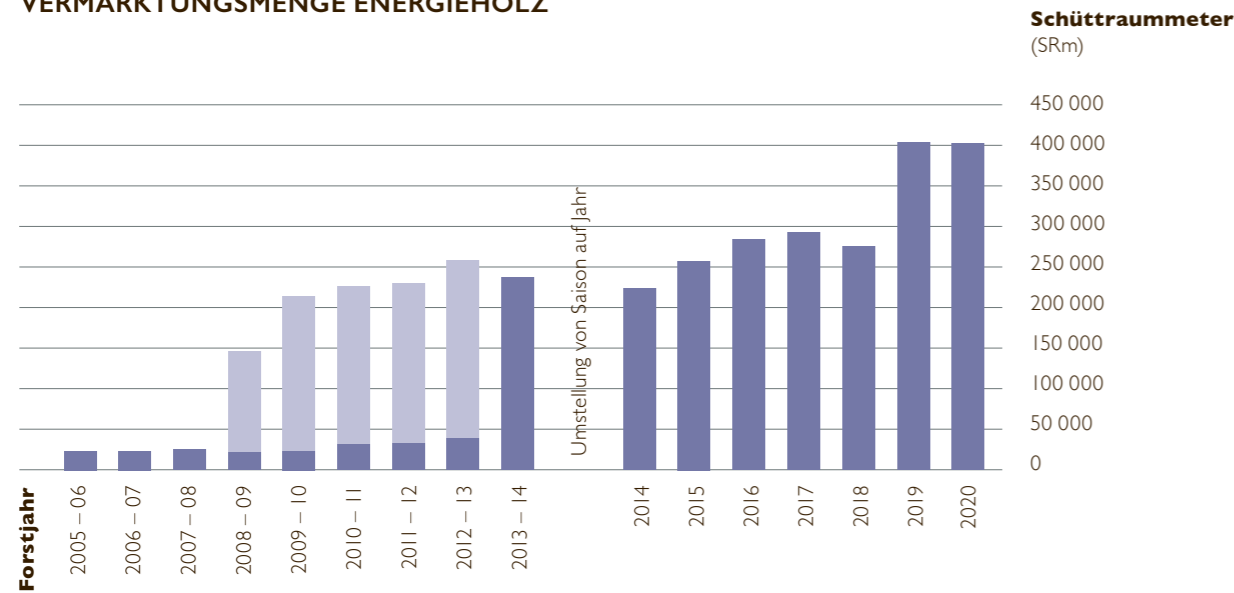
2020 sind wir das erste komplette Jahr auch mit unserem eigenen Hacker unterwegs gewesen. Wie nicht anders zu erwarten war, mussten wir in diesem Geschäft viel lernen, haben dies auch Schritt für Schritt getan und konnten so in der Saison 2019/2020 rund 70 000 SRm in

Eigenregie verarbeiten. Dabei haben wir uns mehrheitlich anspruchsvolle Gebiete zugeteilt, wie das gesamte Laufental. Es hat sich neben vielen anderen Erkenntnissen gezeigt, dass es fast ausschliesslich möglich war, mit 80 SRm fassenden Schubbodenfahrzeugen zu fahren, was die Effizienz für grosse Werke massiv erhöht, ohne den Druck auf die Logistikpreise zu verschärfen.

ALTHOLZ

Unser Altholzplatz wurde im Jahr 2020 so intensiv genutzt wie nie zuvor. Weiterhin bewähren sich die 2016 aufgebauten Anlagen und unsere MitarbeiterInnen bedienen die Altholzverarbeitung mittlerweile mit einer grossen Routine. Wir waren in der Lage, die Altholzannahme um rund 20 Prozent zu steigern. Gleichzeitig haben wir die durchschnittlichen Preise weiter ein wenig anheben können, was aufgrund der in der Vergangenheit viel zu aggressiven Preisgestaltung im Raum Basel notwendig war. Es schien sich aber auch auszuzahlen, dass wir seit Einzug in Muttenz keine kurzfristigen Schwankungen mehr mitmachen. Wir halten unsere Annahmepreise über das Jahr jeweils konstant und sind so für unsere Kunden eine verlässliche Partnerin. Eine Altholzmenge von rund 22 000 Tonnen brachte es aber auch mit sich, dass die Lagerkapazitäten im Sommer sehr schnell aufgebraucht waren. Wir mussten Alternativen finden. Neben dem Export, welcher sich preislich sehr schlecht

VERMARKTUNGSMENGE ENERGIEHOLZ



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

— Energieholz Raurica Waldholz AG
 — Energieholz Raurica Holzvermarktung AG

entwickelt hat, haben wir einen Teil in einem externen Lager untergebracht. Dies hat zwar einiges gekostet, dafür konnte das Holz im Winter für unsere Werke regional genutzt werden.

DIGITALISIERUNG ZUM NUTZEN DES WALDES

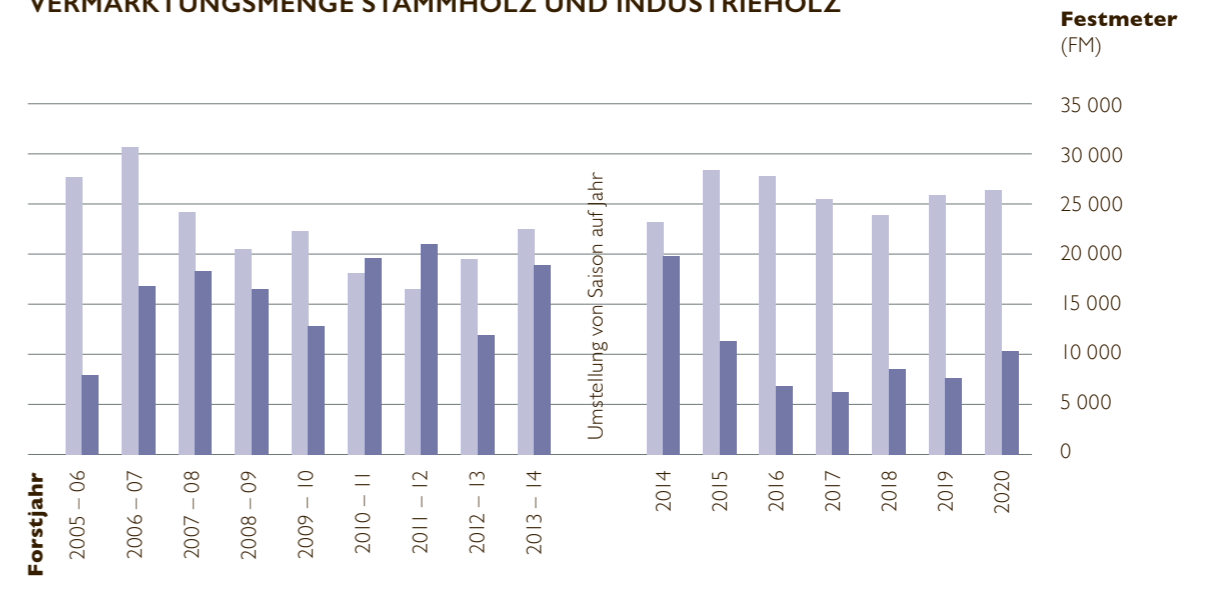
Als Vermarktungsgesellschaft für die Produkte des Waldes muss die Stärke der Raurica Holzvermarktung hauptsächlich eine effiziente Abwicklung sein. Neben einer guten Kundenbasis ist dies das Fundament für einen stabilen Holzpreis. Wir haben immer die Kosten für die Vermarktung pro Mengeneinheit im Fokus. Diese können wir nur dann optimieren, wenn wir effizient bündeln und grössere Mengen mit weniger Aufwand abarbeiten, als dies ein einzelnes Forstrevier selbst tun würde. Eines der wirksamsten Mittel dafür ist die Digitalisierung. Ein wichtiger Handlungsschwerpunkt, den wir gemeinsam mit Förstern identifiziert haben: Die Erfassung und Vermarktung von Holz muss möglichst ohne Systembruch möglich sein. Aus diesem Grund haben wir das Produkt MobiPolter (www.mobipolter.ch) gemeinsam mit Simon Czendlik, vom Forstbetrieb Frenkentäler, entwickelt. Mit MobiPolter kommen wir weg von teuren Einmessgeräten, die Einmessung kann mit jedem handelsüblichen Mobilgerät erledigt werden. Dabei haben wir Wert daraufgelegt, dass das System plattformunabhängig funktioniert. Wir konnten MobiPolter im Jahr 2020 erfolgreich lancieren und sind aktuell in der Optimierung und Erweiterung des Tools. Neben der Erfassung von klassischen Holzlisten ist mittlerweile auch die Stehenderfassung möglich. So

können wir allen Waldbesitzern, welche mit der Raurica vermarkten wollen, den Aufwand markant verringern und wir als Vermarktungsorganisation können die übermittelten Listen problemlos weiterverarbeiten.

Als zweites Projekt haben wir die Digitalisierung der Lieferscheine gestartet. Die Belieferung von kleinen Werken geschieht bis heute noch mit Lieferscheinen auf Papier. Diese werden von Hand ausgefüllt und müssen bei der Raurica wieder von Hand ins System übernommen werden. Selbstredend entstehen da potenzielle Fehlerquellen. Auch in den grossen Werken war es bisher notwendig, den Standartlieferschein vor Ort an der Waage mit Informationen zu ergänzen. Diese Informationen können nun direkt vom Hacker im Wald erfasst werden und der Lieferschein mit QR-Code wird dem Chauffeur im Lkw ausgedruckt oder elektronisch übermittelt. In den Holzkraftwerken Basel muss dann nur noch der generierte Code eingelesen werden. Die gleiche Applikation kann für die Kleinkraftwerke genutzt werden.

Parallel zu diesen nach aussen gerichteten Tools zur Vereinfachung der Abläufe arbeiten wir intensiv an der Einführung eines neuen ERP-Systems (Enterprise-Resource-Planning-Programm zur Auftragsabwicklung). Wir haben uns dabei für ein offenes System entschieden, das wir sehr flexibel auf unsere Bedürfnisse anpassen können. Die Einführung geschieht Schritt für Schritt ab Beginn der Saison 2020/2021 und soll bis zum Start der Saison 2021/2022 für die Stammholzabrechnung kom-

VERMARKTUNGSMENGE STAMMHOLZ UND INDUSTRIEHOLZ



— Stammholz
 — Industrieholz

plett eingeführt sein, mit anschliessender Veränderung der Finanzbuchhaltung. So können wir neben der Optimierung der Prozesse auch die Lizenzkosten für unsere Software markant senken.

PERSONELLES

Niemand hätte noch im Januar 2020 ein derart schwieriges Jahr erwartet. Unsere MitarbeiterInnen haben es aber während des gesamten Jahrs mit Pandemie-Wirren geschafft, den Betrieb aufrechtzuerhalten und wir konnten unsere Partner und unsere Kunden stets in gewohnt hoher Qualität bedienen. Dies war eine grosse Leistung und verdient viel Anerkennung.

Im Februar 2020 haben wir uns von unserer langjährigen Kollegin Yvonne Schäublin verabschiedet. Sie hat entschieden, eine neue Herausforderung anzunehmen. An dieser Stelle möchten wir ihr noch einmal für die gute Zusammenarbeit herzlich danken. Sara Wirthlin durften wir, nach Abschluss der kaufmännischen Ausbildung, eine Festanstellung anbieten. Herzliche Gratulation zum erfolgreichen Lehrabschluss.

Ende 2020 hat sich Ivana Corluka entschieden, nach über sieben Jahren bei der Raurica eine neue Herausforderung zu suchen. Glücklicherweise konnten wir per Februar 2021 mit Marie-Rose Beutling bereits eine Nachfolgerin einstellen. Herzlichen Dank an Ivana und beiden Damen weiterhin viel Erfolg!

Im Verwaltungsrat der Raurica Holzvermarktung kam es zu keinen Wechseln, wir konnten in der gewohnten Zusammensetzung weiterhin sehr gut zusammenarbeiten.

AUSBLICK

Für das Jahr 2021 haben wir uns wiederum grosse Ziele gesetzt. In erster Linie geht es darum, unseren Service für unsere Kunden hochzuhalten und diesen stetig zu verbessern. In allen Geschäftsbereichen arbeiten wir weiterhin stark daran, unsere Bündelungsfunktion effizient wahrnehmen zu können. Dazu erweitern wir stetig unsere Kundenbasis und unsere Absatzkanäle.

Daneben haben wir ein grosses Projekt für eine Heizung am Standort Muttenz in Angriff genommen. Mit einer Altholzfeuerung werden wir in der Lage sein, Wärme in das Fernwärmenetz Muttenz der Primeo Energie zu speisen. Durch die Tatsache, dass wir die Altholzverarbeitung am gleichen Ort haben wie die Heizung, garantieren wir einen sehr nachhaltigen Betrieb. Nicht zuletzt, weil wir viele Lkw-Fahrten vermeiden werden.

Weiterhin stehen unsere Digitalisierungsprojekte ganz oben auf der Agenda. Mit MobiPolter wollen wir noch mehr Kunden gewinnen, den digitalen Lieferschein auf breiter Front einführen und unser ERP-Projekt erfolgreich zur Umsetzung bringen.

Stephan Rüdlinger
 Geschäftsführer

COUNTDOWN 2030: INITIATIVE FÜR EINE ZUKUNFTS- FÄHIGE BAUKULTUR

ArchitektInnen und PlanerInnen können viel dazu beitragen, dem Klimawandel entgegenzuwirken. Unter dem Namen «Countdown 2030» hat sich deshalb Ende 2019 in der Schweiz eine Gruppe von Berufsleuten zusammengefunden, um der Initiative ein Gefäss zu geben.

Autorin: Katja Epple

«Wir wollen Potenziale erkennen und Ideen vernetzen. Nur zusammen kommen wir weiter», sagt Countdown-2030-Mitglied Viola Hillmer über die Organisation. Das sehen wir bei Raurica auch so und haben uns deshalb mit ihr getroffen. Seither unterstützen wir den Verein als Passivmitglied.



Biel Holzingenieurwesen und anschliessend Architektur in Stuttgart. Seit 2018 arbeitet sie in einem Architekturbüro in Basel. Sie interessiert sich besonders für das Um- und Weiterbauen und ist dem Holzbau sehr verbunden. Über die Ausbildungs- und Berufsjahre hinweg wuchs ihr Interesse an nachhaltigem Bauen. Bei Countdown 2030 ist sie seit Februar 2020 leidenschaftlich engagiert.

Ein Jahr nach der Gründung haben über 200 Personen das Projekt während eines erfolgreichen Crowdfunding für sein Startkapital unterstützt. Unter anderem deshalb hat Countdown 2030 in den letzten Monaten in der Fachöffentlichkeit viel Aufmerksamkeit erhalten. Das Anliegen des Vereins ist es, zu sensibilisieren, das bisher vorhandene Wissen über nachhaltiges Bauen zusammenzutragen und es für die Praxis verständlich aufzubereiten. Countdown 2030 macht das Know-how nicht nur Fachleuten, sondern auch der breiten Öffentlichkeit zugänglich, wobei man nicht belehren, sondern inspirieren will. Mit Publikationen, Vorträgen, Ausstellungen, Installationen, Beiträgen auf Social Media und öffentlichen Debatten werden die Inhalte bekannt gemacht. Diese Informationen sollen ArchitektInnen und PlanerInnen zum Mitdenken, Mitdiskutieren und vor allem zum Neugestalten anregen.

Eine der treibenden Kräfte von Countdown 2030 ist die Architektin Viola Hillmer. Sie studierte in Hildesheim und

«Die heutigen Standardbauweisen ignorieren oft wichtige Faktoren in Bezug auf Nachhaltigkeit»

Wie kamen Sie zu Countdown 2030?

Wir befinden uns schon seit Jahrzehnten im Klimawandel, aber die aktuelle Dekade ist laut vielen Klimaforschern entscheidend: Wenn wir jetzt nichts ändern, werden wir in Kürze unwiderrufliche Kipppunkte erreichen. Treten

diese ein, ist die Erderwärmung derart fortgeschritten, dass wir den Schäden nahezu machtlos gegenüberstehen. Anfang 2020 wollte ich mich endlich für dieses wichtige Thema ehrenamtlich engagieren und bin auf die damals neu gegründete Gruppe Countdown 2030 aufmerksam geworden. Der Name Countdown 2030 versinnbildlicht, wie wichtig es ist, jetzt zu handeln.

Die Zeit läuft. Mich motivieren der vielfältige Diskurs und das starke Engagement meiner KollegInnen. Aktiv an immer neuen Aktionen teilzunehmen, macht mir grossen Spass. In diesem Januar etwa haben wir drei Postkarten veröffentlicht, die wir in Gesprächen zusammen mit WissenschaftlerInnen und Baufachleuten im letzten Jahr entwickelt hatten. Sie sollen den Planenden einen

kompakten Überblick und Denkanstösse bieten sowie aufzeigen, welches die grössten Hebel sind, die es zu betätigen gilt, um zukunftsfähig zu bauen. Es kommt vor, dass man sich im Bereich Nachhaltigkeit in irrelevanten Dingen verliert, da diese oftmals weniger komplex sind. Die ganze Thematik ist aber leider nicht einfach.

Die Schweiz will bis 2050 keine Treibhausgase mehr ausstossen. Wie trägt Countdown 2030 dazu bei?

Wir fordern, dass die Bauwirtschaft bereits bis 2030 klimaneutral wird. Die Klimakrise und der Verlust der Biodiversität gehören zu den gravierendsten Problemen unserer Zeit. Erstellung, Betrieb und Abriss von Gebäuden verursachen 40 Prozent des weltweiten CO₂-Ausstosses. Hier muss sich dringend etwas ändern. Für uns als ArchitektInnen und PlanerInnen bedeutet das nicht nur, dass wir in der Pflicht sind, etwas zu ändern. Sondern wir haben auch in unserem Berufsalltag die Möglichkeit, tatsächlich etwas Relevantes zu einem Umdenken beizutragen.

Wann wird Countdown 2030 für Sie ein Erfolg?

Wenn wir uns spätestens 2030 auflösen, weil wir unsere Ziele erreicht haben. Das wären u.a. Netto-Null-Treibhausgase in der Bauwirtschaft, die Reduktion des Ressourcenverbrauchs, die Verringerung der Umweltbelastungen und die konsequente Förderung der Biodiversität. Das klingt hochgesteckt und zunächst eher technisch. Aber es geht um unsere Lebensgrundlage. Jede Massnah-

me in diesen Bereichen bewirkt nicht nur die Einsparung von CO₂ und die Reduktion von Schadstoffen, sondern ist für uns eine kreative Herausforderung und birgt die Chance einer spürbaren Verbesserung der Lebensqualität. Je mehr Menschen sich für unsere Ziele einsetzen, desto weiter kommen wir. Für mich ist die Vielfalt der Herangehensweisen ausserordentlich wichtig. Es gibt keine Patentlösung.

Eine der ersten Aktionen des Vereins im Januar 2020 in Basel war allerdings eher symbolisch.

Das stimmt. Wir hängten damals im Schweizerischen Architekturmuseum einen physischen Countdown auf. Seit dem 1. Januar 2020 zählt eine Digitaluhr die Jahre, Tage, Stunden und Sekunden bis zum Jahreswechsel 2030. Der unerbittlich laufende Countdown macht eben deutlich, dass die Zeit sehr knapp ist und dass wir jetzt handeln müssen. Nach dem Schweizerischen Architekturmuseum (SAM) tickte der Countdown an der Fassade des Domus-Hauses beim BSA Basel mitten in der Altstadt, später im Schaufenster des «Hochparterre»-Shops in Zürich. Bis Ende März 2021 war die Uhr im «Istituto internazionale di architettura» in Lugano zu sehen, jetzt wird der Countdown im Rahmen unseres Ausstellungsbeitrags zu «Critical Care» im Zentrum Architektur Zürich gezeigt. Bis 2030 wird der Countdown hoffentlich an viele weitere Stationen wandern und möglichst zahlreiche Menschen daran erinnern, dass die Zeit unaufhaltsam läuft.



Die Postkarten von Countdown 2030 geben einen Überblick über die wirksamsten Massnahmen für nachhaltiges Bauen in den drei Bereichen Stadt, Gebäude und Detail. Sie sind Denkanstösse auf Basis des derzeit vorhandenen Wissens. Denn eine allgemeingültige Lösung, wie die Nachhaltigkeit eines Projekts garantiert werden kann, existiert bekanntlich nicht. Die Karten im Format A6 stehen unter countdown2030.ch zum Download zur Verfügung und können auch kostenlos in gedruckter Form bestellt werden.

Was hat Countdown 2030 sonst noch organisiert?

Neben Vorträgen an Hochschulen oder bei Fachverbänden, der Teilnahme an Podiumsdiskussionen, wie letzters beim «Open House Worldwide», haben verschiedene unserer Mitglieder in Podcasts als Gäste gesprochen oder selbst Artikel zum Thema Klimaschutz und Architektur verfasst. Im vergangenen Sommer waren wir GastrednerInnen der Outdoor-Filmreihe «Filme und Gespräche über die Welt von morgen» des



Der Countdown bei Hochparterre in Zürich

Amts für Umwelt und Energie zum Thema des nachhaltigen Wachstums von Städten. Zeitgleich organisierten wir einen Workshop im Rahmen der Energiegespräche Wenkenhof SUN21 mit dem übergeordneten Thema «No-Waste im Wohnungsbau». Über das letzte Jahr hinweg sind wir auch politisch tätig geworden, z.B. mit Vernehmlassungsantworten zu lokalen Gesetzgebungen oder der Teilnahme an der «Spezialkommission Klima» des Grossen Rates des Kantons Basel-Stadt. Es ist toll, zu sehen, wie viel unsere Gruppe in Kleingruppen engagiert zeitgleich alles auf die Beine stellt. Am 25. März eröffnete, wie schon erwähnt, die Ausstellung «Critical Care» im Zentrum Architektur Zürich. Im Rahmen der Hauptausstellung haben wir die Möglichkeit bekommen, einen eigenen Beitrag zu gestalten, und zeigen vielfältige Einsendungen zur Frage, wie eine zukunftsfähige Baukultur aussehen kann. Die Ausstellung läuft bis Ende August.

Welches Publikum möchten Sie mit Ihrer Botschaft noch stärker erreichen?

In Fachpresse, Lehre und Praxis findet das Thema Klima-

wandel unserer Meinung nach noch zu wenig Beachtung. Es ändert sich langsam, aber wir müssen schneller sein. Es werden wenig Projekte prämiert oder anerkennend diskutiert, die besonders nachhaltig sind oder die Biodiversität bewusst fördern – eher beobachten wir das Gegenteil. Und das, obwohl man nach heutigem Stand der Wissenschaft weiss, dass selbst in den optimistischsten Klimamodellen schwierige Zeiten auf uns zukommen. Und in der Bauwirtschaft werden heute die Weichen gestellt. Deshalb wenden wir uns derzeit primär an unsere BerufskollegInnen: Wir sprechen dieselbe Sprache und möchten, dass sie sich ihrer grossen Verantwortung, die sie bei Beratung und Entwurf haben, bewusst sind. Viele AkteurInnen in der Baubranche denken, sie hätten keine Möglichkeit, etwas zu ändern. Sie sehen sich vielleicht gefangen in Normen und Abhängigkeiten. Aber jede Planerin und jeder Planer kann zumindest versuchen, die Bauherrschaft und andere EntscheidungsträgerInnen zu sensibilisieren.

Spricht man von Energiewende, meint man häufig Solarstrom, Windkraft und Wärmepumpen. Holz scheint selbst in der walddreichen Nordwestschweiz kein Thema zu sein. Wieso wird diese Ressource ignoriert?

Ignoriert wohl nicht, aber ich sehe den geringen Marktanteil. Dabei hat die Technologie des Heizens mit Holz in den letzten Jahren in den Bereichen Verbrennungstechnik und Abgasminimierung enorme Fortschritte gemacht. Wichtig erscheint mir, das jetzt auch zu bewerben. Viele Bauherrschaften ersetzen noch immer Gleiches mit Gleichem. Weil die Infrastruktur vorhanden ist und die Prozesse bekannt sind, setzt man auf die traditionelle Technologie. Holzöfen sind wohl auch durch die Feinstaubdiskussion in Verruf geraten, obwohl eine moderne Holzheizung dahingehend unproblematisch ist. In diesem Bereich braucht es Information, Sensibilisierung und Bildung. Durch die Revision des CO₂-Gesetzes letztes Jahr werden demnächst z.B. Neuanlagen von Ölheizungen verboten, dies gibt sicher einen enormen Aufschwung. Für Unternehmen aus der Bau- und Infrastrukturbranche muss es attraktiv werden, ihre Kundschaft in dieser Hinsicht zu bestärken. Gefordert sind dabei auch die Waldeigentümer und Raurica Wald, lokales Energieholz clever zu vermarkten. Denn auch die anderen erneuerbaren Energien haben eine Lobby.

Wie wichtig ist denn das Heizen mit Holz für den Klimawandel?

Mit einheimischem Holz zu heizen, ist klimaneutral, da das CO₂ einen Teil des Kreislaufs von Wachsen und Wiederverbrennen darstellt. Erdöl und Gas hingegen geben bei der Verbrennung CO₂ in die Atmosphäre ab, das während Jahrmillionen gebunden war. Hier ist

die Nutzung der Ressource kein Kreislauf, sondern eine Einbahnstrasse. Für den Klimaschutz muss also Holz dringend Erdöl ersetzen.

Nicht nur Heizen mit Holz hilft dem Klima, auch das Bauen mit Holz. Müssen wir uns nicht nur von Erdöl als Brennstoff, sondern auch von Zement als Baustoff verabschieden?

Die Baukultur muss sich verändern. Auf Beton wird man in naher Zukunft wohl nicht komplett verzichten können. Es ist aber unsere Pflicht, ihn bewusster einzusetzen und klimaschonendere Alternativen dafür zu entwickeln. Bauen mit einheimischem Holz ist eine gute Möglichkeit, CO₂ über Jahrzehnte in einem Gebäude zu speichern. Denn nicht nur lebende Bäume, sondern auch verbautes Holz bindet langfristig CO₂. Das Bauen mit Holz kann vielerorts den Klimatreiber Zement ersetzen. Kann man, falls nötig, das Holz in einer Kreislaufwirtschaft weiterverwenden, statt zu entsorgen, ist der Effekt aufs Klima umso positiver.

Und wie verhält sich Holz im Vergleich zu anderen Baustoffen?

Holz ist lokal und wächst nach. Darüber hinaus verfügt der Baustoff über gute Wärmedämmeigenschaften und kann Feuchtigkeit in Innenräumen regulieren. Das ist besonders wichtig für ein gesundes Raumklima. Holz hat darüber hinaus eine vorzügliche Tragfähigkeit und im Vergleich zu Beton oder Mauerwerk ein geringes Eigengewicht. Diese Eigenschaften sind vor allem bei Aufstockungen und Umbauten von grossem Vorteil.

Die Klimaerwärmung bedeutet auch sommerliche Hitzewellen. Was bringt da Holz?

Da Holz nicht genügend Masse zur Kühlung bietet, ist die Kombination mit speicherfähigen Materialien wie z. B. Lehmwänden im Innenraum sinnvoll. Die Fassade sollte hingegen leicht, beständig und gut gedämmt sein. Schwere Materialien im Fassadenbereich enthalten oft nicht nur mehr graue Energie und erfordern aufwendige Befestigungen, sie speichern auch besonders viel Umgebungswärme. Im dicht bebauten Umfeld geben sie diese Wärme an den umliegenden Stadtraum ab, was zum Hitzeinseleffekt führen kann. Holz punktet in dieser Hinsicht doppelt: gute Dämmwirkung bei geringer Speichermasse.

Wie kann ein Umdenken zu mehr nachhaltigen Holzbauten stattfinden?

«Die Arbeit von Raurica Wald ist essenziell, um eine zukunftsfähige Baubranche zu etablieren. Neben der vielseitigen Nutzung von Holz und der Förderung dieser lokalen Ressource ist die Kreislaufwirtschaft ein wichtiges Thema»

Standardbauweisen sind heute gut positioniert und haben Lobbys, doch sie sind teilweise wenig nachhaltig. Eine ganzheitliche Betrachtung bezieht graue Energie, Erstellungskosten, CO₂-Senkenleistung, Betrieb und Rückbau mit ein, zusammen mit den Klimaauswirkungen bezüglich der Treibhausgasemission oder des Ressourcenverbrauchs. So betrachtet, könnten Baumaterialien fairer verglichen werden. Der Holzbau würde dabei wohl automatisch stärker in den Fokus rücken. Das gilt gerade auch für un- oder gering verleimte Konstruktionen, die heute oft nicht den Ansprüchen im Bauwesen zu genügen scheinen. Wir müssen beginnen, anders zu entwerfen und unseren Flächenverbrauch und Materialeinsatz zu hinterfragen. Nicht nur die Erstellung, auch der Unterhalt der Gebäude muss als wichtiger Teil des Kreislaufs anerkannt werden und Platz bekommen. Das Potenzial, das die bestehende Substanz häufig noch hat, muss wertgeschätzt werden. Heute kommt es immer noch viel zu schnell undifferenziert zu einem Austausch oder Abriss. Wenn wir Suffizienz als etwas Positives begreifen, gewinnen wir nicht nur in Bezug auf die Energiebilanz, sondern erfahren vielleicht auch eine Bereicherung in unserem Leben.

Welche Rolle könnten dabei die AktionärInnen der Raurica Gruppe spielen?

Die Arbeit von Raurica Wald ist essenziell, um eine zukunftsfähige Baubranche zu etablieren. Neben der vielseitigen Nutzung von Holz und der Förderung dieser lokalen Ressource ist die Kreislaufwirtschaft ein wichtiges Thema. Dass wir im Bauwesen nachhaltige Ressourcen nutzen, die uns natürlicherweise zur Verfügung stehen und zu denen wir einen lokalen Bezug haben, schätze ich als besonders wertvoll ein. Dadurch werden nicht nur die Transportwege kürzer, auch die ökologischen und die sozialen Herstellungsbedingungen sind transparenter und besser kontrollierbar. Die Raurica Gruppe kann dazu beitragen, die Wertschöpfung in der Region zu behalten und die Aufmerksamkeit auf Holz zu lenken. Wenn wir Holz für den Bau nutzen, machen wir – neben den Wäldern selbst – auch unsere Städte zu CO₂-Speichern – oder gar zu CO₂-Senken.

Mehr zum Countdown 2030 unter www.countdown2030.ch

FAGUS SUISSE SA

Im Geschäftsjahr 2020 lag der Schwerpunkt in der Aufnahme des produktiven Betriebes. Anfang März 2020 wurde ein Meilenstein erreicht, als die ersten vollständig auf unserer Anlage hergestellten Stabbucheträger vom Band liefen. Das Einweihungsfest fand nur im kleinen Rahmen statt mit Vertretern des Kantons und der Medien, aber leider ohne Aktionäre.

PRODUKTION

Noch im Dezember 2019 startete der Probebetrieb der ersten Anlagenkomponenten. Die Monteure und die Techniker der Maschinenlieferanten waren teils rund um die Uhr in den Werkhallen am Testen, Einstellen und Programmieren. Die Zeit drängte, da die ersten Aufträge aus eigener Produktion per Anfang März ausgeliefert werden mussten.

Durch den Lockdown gab es bei der Inbetriebnahme beträchtliche Verzögerungen. Die Monteure aus dem Ausland konnten nicht mehr einreisen. Einige Optimierungen konnten zwar via Internet gemacht werden, die Verbesserungen der mechanischen Anlagenteile bedurften jedoch der Präsenz und Koordination aller Beteiligten vor Ort.

Das Leitrechnersystem wurde komplett intern und neu entwickelt. Fagus kann dadurch Aufträge ab Losgrösse 1 produzieren, ohne dass jedes Mal Anpassungen und Einstellungen von Hand nötig sind. So konnten ab Sommer die Aufträge in verschiedenen Holzarten auf den Anlagen produziert und ausgeliefert werden.

PERSONELLES

Das Verkaufsteam besteht zurzeit aus zwei Personen, einer für die Deutschschweiz und seit April 2020 einer für die französische Schweiz. Die Medienarbeit wurde verstärkt durch einen Kommunikationsspezialisten im Teilzeitpensum, was die Medienpräsenz verbesserte und gleichzeitig den Verkaufsleiter in diesem Bereich entlastete. In der Produktion zeichnet sich aufgrund der Auftragslage ab, dass schon bald zusätzliches Personal eingestellt werden muss.

PRODUKTENTWICKLUNG UND FORSCHUNG FÜR LAUBHOLZ IM BAU

Mit Esche und Eiche wurde die Verarbeitung zweier weiterer Laubholzarten für den konstruktiven Holzbau auf den Anlagen erfolgreich getestet. Mit Esche konnten bereits erste grössere Kundenaufträge abgewickelt werden. Erste Aufträge mit Eiche laufen ab Frühjahr 2021.

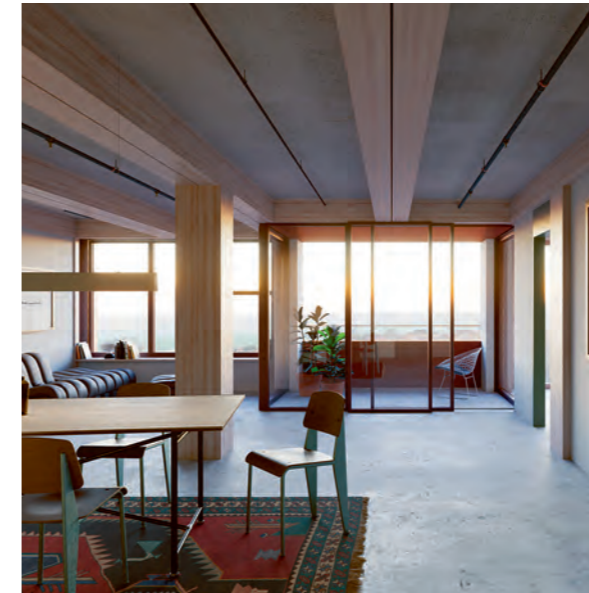
Ein kleiner Wermutstropfen ist, dass die Produktion von Möbelplatten technisch noch nicht fehlerfrei beherrscht wird und im Verkauf deshalb noch nicht eingeführt werden konnte.

Laufende Forschungsprojekte sind zum Teil wegen Corona um mehrere Monate verzögert: Das 2017 begonnene Innosuisse-Projekt «Entwicklung hochfestes Stabschichtholz aus Buche» ist in der Endphase, der Projektabschluss ist für 2021 vorgesehen. Der Bund hat die Verlängerung und den Erlass des Cash-Beitrages bewilligt.

Das Ende 2019 zusammen mit der SIKa und der ETH/EMPA gestartete Innosuisse-Projekt zur Entwicklung von Hochleistungsdecken im Holz-Beton-Verbund mit Buchenholz ist erfolgreich angelaufen. Die Versuchsergebnisse von Kleinproben sind Erfolg versprechend, weshalb das Projekt weitergeführt wird. Die Herausgabe der technischen Planungshilfe für Ingenieure und Planer, «Lignatec für Laubholz», wurde vom Herbst 2020 auf den Sommer 2021 verschoben.

ANSPRUCHSVOLLE ROHMATERIALBESCHAFFUNG

Mit einigen Schweizer Sägereien konnten Rahmenverträge über grössere Mengen abgeschlossen werden, mit anderen wiederum wurden erste Probelieferungen ver-



Visualisierung einer Wohnung im geplanten Hochhaus Zwhatt

einbart und durchgeführt. Die zunehmenden Verkaufsmengen benötigen eine zuverlässige und kontinuierliche Rohholzlieferung. Es zeichnet sich ab, dass aktuell weder der Verkauf noch die Produktion, sondern die Rohmaterialversorgung der limitierende Faktor ist. Die Waldbesitzer und die Rundholzlieferanten sind deshalb aufgefordert, den Sägewerken, die Fagus-Latten produzieren, genügend geeignetes Stammholz zur Verfügung zu stellen. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung überlegen, in die vorgelagerte Verarbeitungskette (Trocknung und Zuschnitt) zu investieren, um die Versorgungssicherheit sowie die Gesamtwirtschaftlichkeit zu verbessern.

MARKETING, KOMMUNIKATION UND VERKAUF

Der Auftritt an der Swissbau 2020 war der eigentliche Auftakt zum ersten Produktionsjahr der Fagus Suisse. Mehr als 200 Kontakte mit potenziellen Kunden und eine äusserst gute Medienpräsenz haben die Fagus bei Architekten und potenziellen Kunden wieder ein grosses Stück bekannter gemacht.

Aufgrund des Coronavirus konnten die weiteren geplanten Messen und Ausstellungen leider nicht stattfinden. Holzbautag Biel, Salon Bois Fribourg und S-Win-Tagung Frauenfeld wurden allesamt abgesagt.

Auch die Aussendiensttätigkeit war während des ersten Lockdowns im Frühling und seit November stark eingeschränkt. Dennoch wurden über 400 Besuche und Online-Meetings durchgeführt. Prioritär wurden Holzbauingenieure, grosse Holzbaufirmen sowie holzaffine Architekturbüros besucht. Die Resonanz ist grösstenteils

positiv, wie die Bestellungen und Bauprojekte zeigen, die mit Laubholz geplant und umgesetzt werden. Die Anlaufkurve der Verkaufszahlen im Jahr 2020 war zwar flacher als erwartet und geplant, der Auftragseingang Ende 2020 und Anfang 2021 zeigt jedoch steil nach oben und stimmt zuversichtlich für die weitere Entwicklung im Jahr 2021.

Die Fagus schaffte es im Jahr 2020 gleich zwei Mal ins Schweizer Fernsehen SRF: Mitte Februar in die Sendung «Schweiz aktuell» mit einem Livebeitrag über das neue Fagus-Werk und Anfang Oktober dann in die Sendung «10vor10». Auch dank des Einsatzes unseres Medienbeauftragten konnte die Präsenz in den Fach- und Tagesmedien nochmals enorm gesteigert werden. Der Medienspiegel zeigt, dass Fagus Suisse in den meisten relevanten Schweizer Fachzeitschriften der Holz- und Architekturszene mit (unbezahlten) redaktionellen Beiträgen präsent war. Fagus und ihre Leistungen stossen auf grosses öffentliches Interesse und sind in den Holz- und Baubranchen bereits recht bekannt.

AUSBLICK

Die Anfragen und Leads zeigen einen klaren Trend zum vermehrten Laubholzeinsatz, so etwa bei Büro- und Verwaltungsgebäuden, Schulhäusern und Turnhallen, aber auch bei Hochhäusern. Ökologisch ausgerichtete Bauträger und namhafte Architekten setzen auf Holz, vermehrt auf Schweizer Holz, und neuerdings auf Schweizer Laubholz. Der dringende Handlungsbedarf im Bereich Klimaschutz wirkt dabei als Verstärker. Dies zeigt sich bei Fagus in den zahlreichen Aufträgen mit Auftragsvolumen in bisher beim Laubholz nicht gekanntem Ausmass.

Eric Müller
Geschäftsführer

HOLZKRAFTWERK BASEL AG

2020 – EIN «SPEZIELLES» JAHR

2020 wird uns länger in Erinnerung bleiben als andere Jahre. Dies aber leider nicht aufgrund eines speziellen Anlasses oder neuer Spitzenwerte bei der Energieproduktion, sondern wegen COVID-19. Die Pandemie hat auch die Arbeitsabläufe bei der Energieproduktion vor neue Herausforderungen gestellt. So müssen auch weiterhin Arbeiten durchgeführt werden, für welche es mehr als eine Person benötigt. Die Distanz von anfänglich zwei Metern kann nicht immer eingehalten werden und daher mussten die Mitarbeitenden bereits zu Beginn der Pandemie mit speziellen Schutzmasken ausgerüstet werden. Heute gehören diese Masken zum normalen Erscheinungsbild und sind auch in ausreichender Anzahl erhältlich. Erfreulich ist, dass bisher durch COVID-19 keine Mitarbeitenden schwer erkrankten und COVID-19 am Ende auch keinen negativen Einfluss auf die Verfügbarkeit des Kraftwerks im vergangenen Jahr 2020 hatte. Diese lag in der Betriebsphase wiederum bei hervorragenden 100 Prozent.

2020 war aber auch ein Jahr mit vielen sonnigen und warmen Tagen und somit das Gegenteil von dem, was ein wärmegeführtes Holzkraftwerk braucht. Hier zeigt sich, dass die Holzkraftwerk Basel AG mit der Standortwahl und dem Anschluss an das Fernwärmenetz der IWB, dem grössten der Schweiz, goldrichtig lag. Dank der starken Integration in den Anlagepark von IWB konnte die Anlage trotz des «warmen» Jahres und eines wohl auch durch den Lockdown gedämpften Energiebedarfs, während 5654 Stunden produzieren.

Ein Blick in die Betriebszahlen zeigt, dass die mittlere Leistung bei 90 % (+1 %) lag und die Menge der angelieferten Holzschnitzel bei 200 502 SRm (-3 %). Aus diesen wurden 138 566 MWh Wärme (-5%) und 18 123 MWh Strom (-4 %) produziert. Die in den Übergangsmonaten nicht verwendete Energiemenge stieg auf 1640 MWh (+61 %).

In der Sommerrevision 2020 konnten die geplanten Arbeiten trotz COVID-19 durchgeführt werden und die Anlage ist seit September 2020 wieder am Netz.

IWB, welche die Büroräumlichkeiten der Holzkraftwerk Basel AG gemietet hat, ist mit der Frage an uns herangetreten, ob es möglich wäre, zusätzliche Büroarbeitsflächen bereitzustellen. Nach ersten Abklärungen hat die Holzkraftwerk Basel AG ein Projekt gestartet und sich dabei unter anderem die folgenden zwei Schwerpunktziele gesetzt:

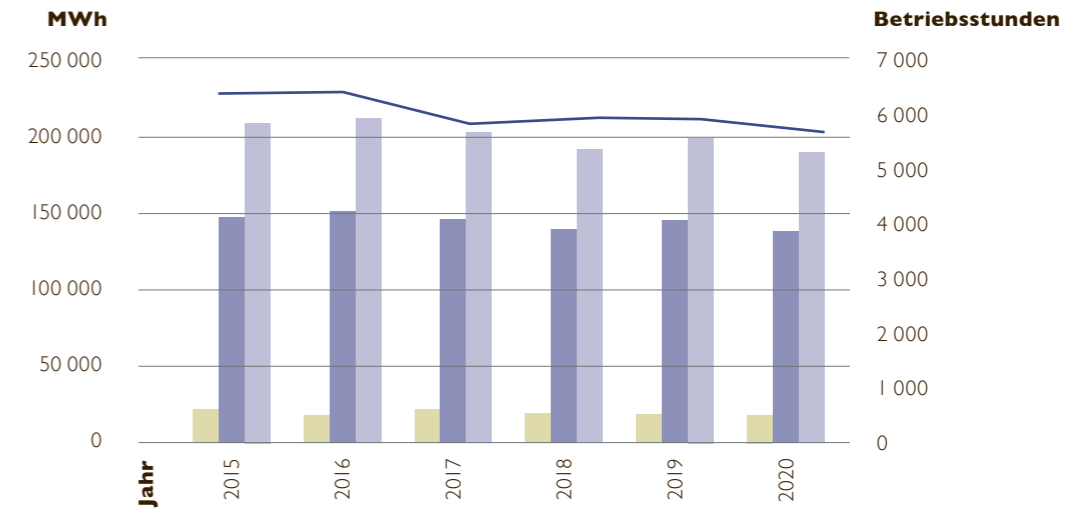
- Die von IWB angemeldeten Platzbedürfnisse sollen abgedeckt werden.
- Die Aufstockung soll so weit wie möglich mit natürlichen und lokalen Baustoffen erfolgen.

Das durch Glaser Saxer Keller Architekten entwickelte Projekt «Brücke» basiert auf dem Baustoff Holz. Die Fachwerkskonstruktion (siehe Visualisierung) wird gut sichtbar sein und exemplarisch zeigen, dass Holz vielfältig und auch für anspruchsvolle Bauvorhaben eingesetzt werden kann. Die Holzträger werden durch die Fagus Suisse SA geliefert und stammen zu 100% aus Schweizer Holz.

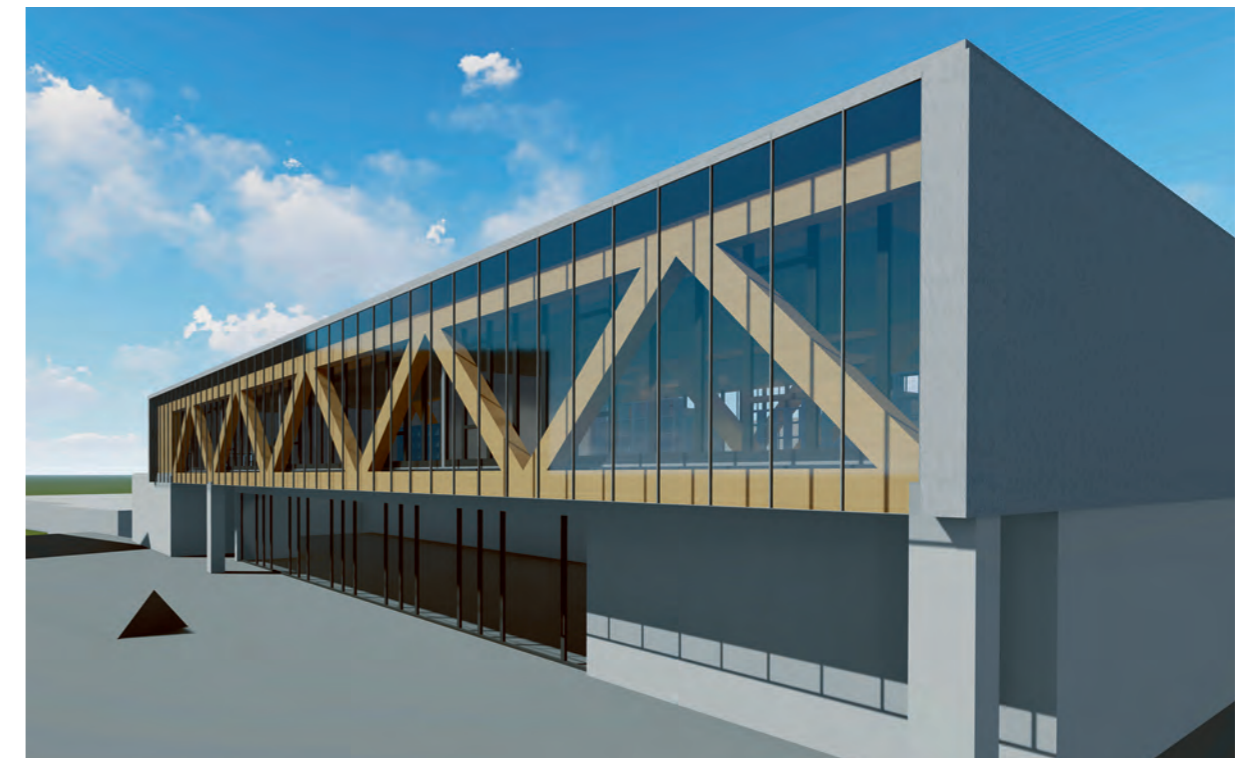
Florian Lüthy
Geschäftsführer

HOLZVERBRENNUNG, ENERGIEPRODUKTION UND BETRIEBSSTUNDEN 2015–2020

— Stromabsatz in MWh
— Wärmeabsatz in MWh
— Holzverbrennung in MWh
— Betriebsstunden



Das Diagramm zeigt den Verlauf der verbrannten Holzmenge, die zugehörigen Energieproduktionsmengen und die Betriebsstunden der letzten Jahre.



Visualisierung des Projektes «Brücke»

RAURICA IMMOBILIEN AG

Die Raurica Immobilien AG ist Besitzerin und Verwalterin des Grundstücks sowie des Firmengebäudes in der Industriezone in Muttenz. Sie vermietet die Flächen und Büroräumlichkeiten innerhalb der Raurica Gruppe sowie an externe Mieter. Im Berichtsjahr hat ein externer Mieter gekündigt. Der 2. Stock im Bürogebäude wurde danach nicht mehr ausgeschrieben. Vorausschauend wurden Reservebüros geschaffen und ein grösseres Sitzungszimmer ausgebaut. Vor allem Letzteres ist schon rege in Gebrauch. Die Raurica Gruppe ist nun in der Lage, auch grössere Treffen intern durchzuführen, beispielsweise eine Holzmarktinfo.

Unsere Solaranlage produzierte rund 250 MWh umweltfreundlichen Strom von der Sonne. Rund die Hälfte dieser Produktion können wir für den Eigenverbrauch der Raurica Holzvermarktung nutzen.

Die Raurica Immobilien AG beschäftigt kein Personal und der Verwaltungsrat wurde unverändert durch Germann Wiggli und Felix Moppert gebildet.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

Raurica-Hauptgebäude



NORDWEST HOLZ AG

Die Northwest Holz AG unterstützt uns als ein Dienstleister bei der Produktion und Logistik von Holzhack-schnitzeln für die Belieferung unserer Kunden. Im Jahr 2020 agierte sie vor allem als Holzzulieferer für das Unternehmen Energiepark Sisslerfeld AG (EPSF). Das Holz und die Dienstleistungen werden dabei von der Raurica Holzvermarktung bezogen. Wir arbeiten mit Transferpreisen. Durch den Vertrag mit EPSF kann die Raurica Holzvermarktung ein zusätzliches Kontingent an Schweizer Energieholz von den umliegenden Forst-

revieren beziehen, und das zu gewohnt zuverlässigen und attraktiven Konditionen.

Die Northwest Holz AG beschäftigt kein Personal und der Verwaltungsrat wurde unverändert durch Stephanie Oetterli Lüthi und Stephan Rüdlinger gebildet.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

Neuer Raurica-Hacker



RAURICA WALD AG

Hardstrasse 37
4132 Muttenz

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