

The background of the entire page is a close-up, high-resolution photograph of a tree trunk's cross-section. It shows intricate, concentric growth rings in shades of light tan and golden brown, with some darker, irregular patterns and small knots scattered throughout. The texture is highly detailed, showing the grain of the wood.

RAURICA WALD AG

JAHRESBERICHT

2021



INHALTSVERZEICHNIS

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

IMPRESSUM

Herausgeberin: Raurica Wald AG / Redaktion: Pieter Poldervaart
Koordination: Raurica Wald AG / Konzept und Gestaltung: Noëmi Bachmann
Fotos: istock (Titelbild: Jahresringe einer Akazie), Raurica Wald AG (Umschlag innen, 13, 14, 21),
René Lieberherr (Porträts), Flubacher Nyfeler Partner Architekten (6), Fagus Suisse SA (16),
Holzkraftwerk Basel AG (18, 19)

Holz ist heute gefragt wie schon Jahre nicht mehr. Doch statt kurzfristig Höchstpreise zu erzielen, setzt Raurica Wald AG auf langfristige Beziehungen zu Kunden und Lieferanten.

«STÜRME LASSEN BÄUME TIEFER WURZELN»

Weltwirtschaftlich betrachtet wird das Jahr 2021 als «zweites Pandemiejahr» in die Bücher eingehen. Unsere Holzbranche wird sich dereinst an ein turbulentes Jahr erinnern: ein unruhiger Holzmarkt, steigende Nachfrage und Preise, die mitunter durch die Kämpfe um das knappe Schnittholz im nordamerikanischen Markt beeinflusst wurden.

Ebenso volatil zeigte sich der Energieholzmarkt: Im ersten Quartal 2021 waren – als Folge der Trockenheit des Vorjahrs – noch grosse Mengen verfügbar. Diese Reserve nahm schnell ab, als europaweit die Nachfrage dramatisch zunahm und sich der Angebots- in einen Nachfragemarkt verwandelte. Im zweiten Halbjahr nun trocknete der Markt für Recyclingholz zunehmend aus. Dies hatte zur Folge, dass die Raurica vor allem Ende 2021 Altholz durch Waldholzschnitzel ersetzen musste. Diese Massnahme dämpfte das an sich erfreuliche Resultat der Raurica Holzvermarktung etwas.

Die Raurica Gruppe konnte in dieser Zeit besonders von ihren stabilen Strukturen profitieren: von gefestigten und zuverlässigen Arbeitsprozessen, von langjährig etablierten Kooperationen mit Lieferanten und Kunden sowie von einer kompetenten und sehr engagierten Belegschaft. Auch die Investitionen in die Digitalisierung zeigten Früchte: Mit der «Mobipolter»-App, die immer mehr Forstreviere nachfragen, konnte der Warenfluss vom Wald zum Endkunden effizienter gestaltet werden. Die Einführung des digitalen Lieferscheins reduziert die manuellen Eingriffe und damit die Fehleranfälligkeit der Datenübertragung.

Leider konnte die Generalversammlung im Juni 2021 wie schon im Vorjahr nicht physisch durchgeführt werden, sondern musste in schriftlicher Form vollzogen werden. Deshalb haben wir – wie schon 2020 – den direkten Kontakt mit unseren Aktionären gesucht. Wir trafen uns mit Waldbesitzern und Vertretern von Forstrevieren, um uns in kleinen Gruppen persönlich auszutauschen. Dieses Format hat sich erneut als sehr wertvoll erwiesen und soll auch in Zukunft weitergeführt werden.

Sehr erfreut waren wir über die grosse Nachfrage nach Aktien bei der Kapitalerhöhung der Fagus Suisse SA.

Die Raurica hat zugunsten anderer interessierter Neuaktionäre nicht vollumfänglich von ihren Bezugsrechten Gebrauch gemacht. Sie bleibt aber weiterhin die grösste Aktionärin der Fagus Suisse SA und engagiert sich stark in der strategischen Ausrichtung. Fagus Suisse SA konnte im ersten vollen Geschäftsjahr 2021 auf ihren neu erstellten Anlagen in Les Breuleux rund 1500 Kubikmeter Endprodukte produzieren.

Besonders erfreulich ist auch der Blick auf die Wertentwicklung der Raurica Gruppe, die sich im Aktienkurs widerspiegelt: Der aktuelle Kurswert von 1100 Franken pro Aktie hat sich gegenüber dem Nominalwert von 500 Franken mehr als verdoppelt. Betrachtet man die operationelle Firmenentwicklung, so hat man die Gewissheit, dass dieser Wertentwicklung ein realer Wert gegenübersteht: So erhöhte sich der Gesamtgruppenumsatz in den letzten sechs Jahren von 16 Millionen auf zirka 20 Millionen Franken, die Energieholzmenge stieg von 280 000 auf 500 000 Schüttraummeter und die Altholzverarbeitung verdoppelte sich. Die Raurica Gruppe beschäftigt Ende 2021 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Änderungen gab es im Leitungsgremium. Mit Adrian Keller, der den zurücktretenden Felix Moppert ersetzt, konnten wir ein versiertes Mitglied für den Verwaltungsrat finden. Er hat sich schnell in die Materie eingearbeitet und setzt sich mit grossem Engagement für die Anliegen der Raurica Gruppe ein.

Dass die Raurica Gruppe die Turbulenzen des letzten Jahrs gut gemeistert hat und jetzt sogar noch besser aufgestellt ist als zuvor, bestätigt das Sprichwort, dass «Stürme die Bäume tiefere Wurzeln schlagen lassen». Mit viel Zuversicht sind wir deshalb ins laufende Jahr gestartet, um die Herausforderungen sich wandelnder und schwankender Märkte erneut gemeinsam zu meistern. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse und Vertrauen in die Raurica Gruppe, das Unternehmen der Waldbesitzer unserer Region.

[Stephanie Oetterli Lüthi](#)
Präsidentin des Verwaltungsrats
Raurica Wald AG

VERWALTUNGSRAT RAURICA WALD



Stephanie Oetterli Lüthi
Präsidentin
des Verwaltungsrats



Germann Wiggl
Vizepräsident



Michael Benes
Verwaltungsratsmitglied



Gabriella Ries Hafner
Verwaltungsratsmitglied



Adrian Keller
Verwaltungsratsmitglied



Gerhald Walser
Verwaltungsratsmitglied



Daniel Wenk
Verwaltungsratsmitglied

RAURICA WALD AG

Die Pandemie, unterbrochene Lieferketten, der Trend zum Holzbau und die Energiewende sorgten auch 2021 für Turbulenzen im Holzmarkt. Trotzdem arbeitete die Raurica Wald AG verlässlich und profitierte von der steigenden Nachfrage. Einmal mehr zeigte sich, wie wertvoll langfristige Partnerschaften sind.

GUT UNTERWEGS IN ANSPRUCHSVOLLEM UMFELD

2021 machte nicht nur die Pandemie Schlagzeilen, sondern auch der Schweizer und der globale Holzmarkt. Dieses Interesse an einer Branche, die für die breite Bevölkerung normalerweise nicht im Fokus steht, ist unüblich. Es darf uns aber freuen, spiegelt es doch unsere aussergewöhnliche Situation. Noch selten gab es dermassen viele äussere Faktoren, die unsere Arbeit beeinflussten. Bei der Holzvermarktung erlebten wir eine derart grosse Nachfrage, wie sie in den vergangenen Jahrzehnten kaum vorgekommen war. Dadurch konnten wir einerseits die Lager leeren und das uns angebotene Holz meist problemlos platzieren – und zwar zu fairen Preisen für die Käufer. Unser Geschäftsmodell setzt auf langfristige Partnerschaften und eine faire Zusammenarbeit. Dieses wird in turbulenten Zeiten in Frage gestellt, wenn die Solidarität und der gemeinsame Vorteil nicht mehr in den Vordergrund gerückt wird. Die Raurica Wald will für alle ihre Partner die verlässliche Wahl sein. Aus diesem Grund werden wir in Zukunft auf noch engere Partnerschaften setzen.

Stabile Kooperationen haben sich auf der gesamten Breite unseres Geschäfts bewährt. Die Energieholzversorgung trägt das Geschäft, wir bauen organisch aus. Dazu passt, dass das Holzkraftwerk Basel weiterhin gute Geschäftszahlen liefert. Fagus Suisse konnte 2021 das erste volle Geschäftsjahr als Produktionsbetrieb abschliessen. Die Bilanz zeigt, dass unser Engagement für die Verwertung von einheimischem Laubholz ein richtiger Entscheid war und ist, auch wenn die Produktion und Vermarktung von Stabbuche stets neue Herausforderungen bietet.

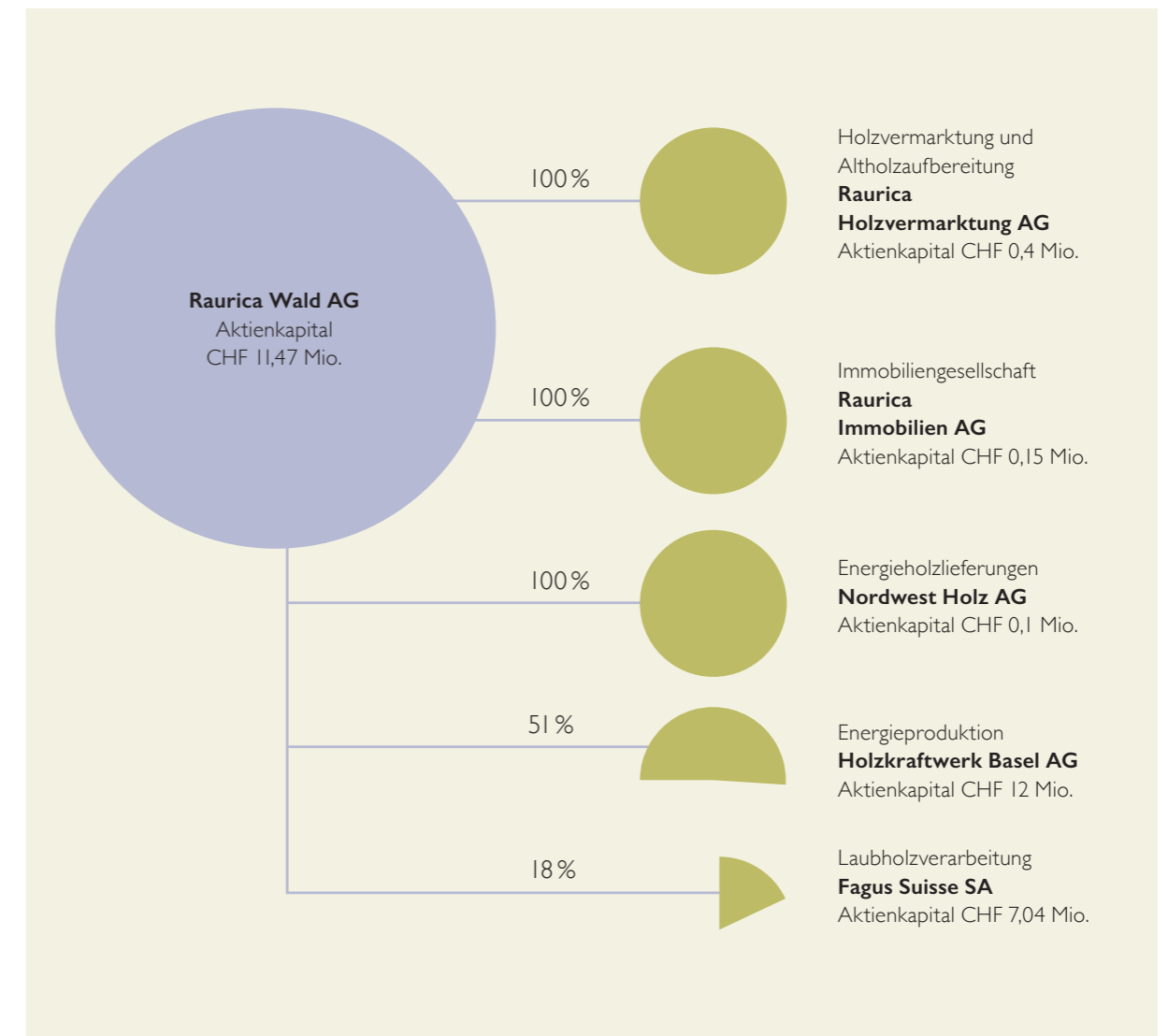
DIGITALISIERUNG MACHT UNS FLEXIBLER

Der unruhige Marktverlauf 2021 hat aufgezeigt, wie wichtig die Digitalisierung der Branche ist. Die Automatisierung erlaubt es, Prozesse schlanker abzuwickeln und Fehler zu minimieren. Eine weitere Stärke der Digitalisierung ist, dass sich eine grosse Zahl von Anfragen oder Aufträgen effizient und mit geringerer Fehleranfälligkeit bewältigen lassen. 2021 implementierten wir zum einen unser neues Planungstool für Projekte (ERP-System). Dieses stärkt unsere Abläufe und senkt die Kosten. Zum anderen zeigte die Raurica Wald AG mit dem Projekt «Mobipolter» (Seiten 12–15), wie sie pionierhaft modernste IT mit dem traditionsreichen Rohstoff Holz kombiniert.

FINANZIELL ROBUST AUFGESTELLT

Wie schon in den letzten Jahren konnte die Raurica Gruppe 2021 erneut mit einem guten Ergebnis abschliessen. Die Beteiligungen an der Raurica Holzvermarktung AG und der Holzkraftwerk Basel AG generierten stabile Erträge. Diese gute Ausgangslage ermöglicht es uns, den Aktionärinnen und Aktionären wie in der Vergangenheit die Ausschüttung einer attraktiven Dividende vorzuschlagen.

Erfreulich ist auch, dass die Aktien der Raurica Wald AG, die an der Handelsplattform für nicht kotierte Schweizer Aktien der Berner Kantonalbank (OTC-X) gehandelt werden, hervorragend unterwegs sind und 2021 stark zulegen konnten. Ein Grund dafür ist, dass die Nachfrage nach nachhaltigen Anlagen gerade aus der Schweiz deutlich zugenommen hat. Zudem spricht unsere stabile Geschäftslage für eine Investition in die Raurica Wald AG.



Die Raurica Wald AG hält als Dachgesellschaft Anteile an fünf Unternehmen, die sich entlang der Holzertschöpfungskette positioniert haben: Das beginnt beim Rohstoff aus dem Wald und geht über die Holzproduktion bis hin zur thermischen Verwertung von Energieholz.

VERSTÄRKUNG DER VERWALTUNGSRÄTE DER BETEILIGUNGEN

Fagus Suisse ist operativ, fordert aber weiterhin einen sehr grossen Einsatz der Raurica Wald AG als grösste Aktionärin. Mit Stephanie Oetterli als Verwaltungsratspräsidentin und Stephan Rüdlinger als Verwaltungsrat können wir die Interessen der Raurica Wald AG aktiv einbringen und sind immer direkt über die Entwicklungen informiert.

Bei der Holzkraftwerk Basel AG gab es seitens Raurica Wald AG einen Wechsel im Verwaltungsrat. Nach langjährigem Engagement hat sich Stefan Vögtli zurückgezogen.

Neu ist neben Germann Wiggli, der das Präsidium innehat, und Stephanie Oetterli auch Stephan Rüdlinger im Verwaltungsrat vertreten und kann so die Perspektive der operativen Abwicklung der Energieholzlieferungen einbringen. Auf neue Beteiligungen hat die Raurica Wald AG 2021 verzichtet.

Sehr anspruchsvoll waren 2021 die Rohstoffmärkte, was auch die Raurica Wald AG zu spüren bekam: Die Verfügbarkeit von Altholz (Recyclingholz) veränderte sich 2021 markant: Herrschte im ersten Halbjahr ein Überfluss, kam es im zweiten Halbjahr zu Engpässen. Die Raurica Holzvermarktung AG musste sich deshalb in-



Zunehmend verlangen Bauherren regionales Nadelholz wie hier beim Wohnbauprojekt in Ettingen. Raurica Holz engagiert sich gerne als Scharnier für die Holzlieferungen.

nert Monaten auf eine erschwerte Beschaffungslage einstellen, die auch 2022 anhält. Wir waren aber bemüht, im Sinn einer langfristigen Partnerschaft alle unsere Verpflichtungen gegenüber den Abnehmern zu erfüllen.

In der Holzlogistik ist die Raurica Holzvermarktung AG nun ein volles Jahr mit dem eigenen Hacker am Markt. Das Unternehmen konnte sich mit seinen Hackschnitzeln etablieren, wobei wir auf eine Ergänzung und nicht auf eine Verdrängung der bestehenden Partner abzielen. Angesichts des wachsenden Markts bei Energieholz ist diese Strategie zukunftsgerichtet. Die Zielkosten mit dem eigenen Hacker konnten eingehalten werden.

PERSONELLES

Im Verwaltungsrat der Raurica Wald AG mussten wir den Rücktritt von Felix Moppert zur Kenntnis nehmen. Felix war seit der Gründung 2004 bei der Raurica Holzvermarktung AG dabei und begleitete uns durch alle ereignisreichen Jahre professionell. Altershalber reduziert Felix die Zahl seiner Mandate und Tätigkeiten und legte deshalb unter anderem sein Verwaltungsratsmandat bei der Raurica Wald AG nieder.

Auf Felix Moppert folgte Adrian Keller, CEO von Herzog & de Meuron. Dank seinem juristischen Hintergrund ist er für dieses Amt prädestiniert. Zusätzlich bringt Adrian ein grosses Netzwerk und Erfahrung im Baubereich mit. Punkto Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war Raurica Wald AG stabil und ohne Mutationen, was erfreulich ist.

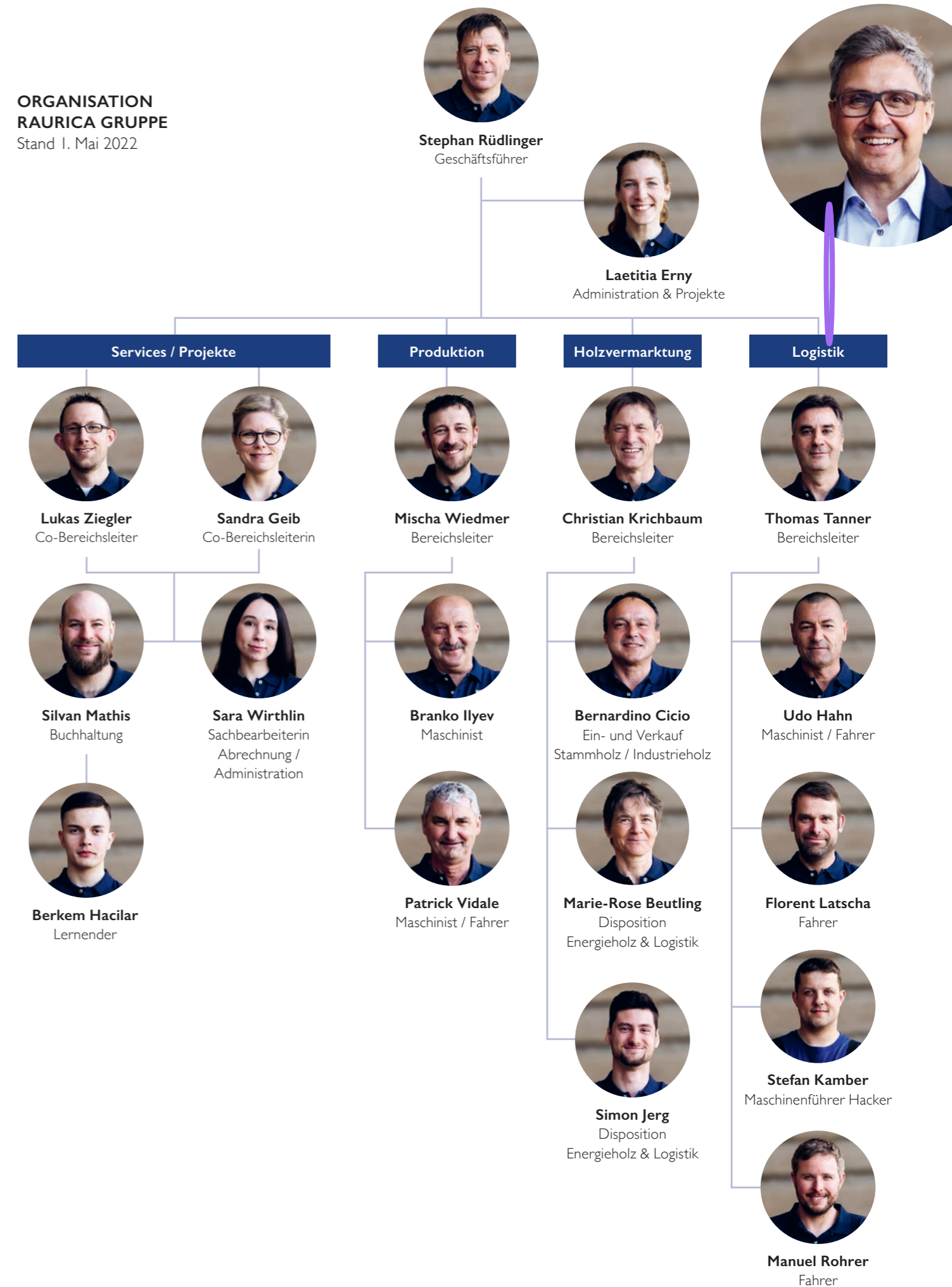
Den Mitarbeitenden und den Mitgliedern des Verwaltungsrats danke ich herzlich für ihre Arbeit.

AUSBLICK

2021 hat es vorgemacht und auch die kommenden Jahre lassen im Energiesektor viel Dynamik erwarten. Wir haben enormes Know-how erarbeitet und wollen uns deshalb als Anbieter für Lösungen im Bereich energetische Nutzung von Holz in der Region weiter etablieren. Immer wieder erreichen uns Anfragen, Heizungen und Heizkraftwerke zu realisieren oder uns an solchen Projekten zu beteiligen. Daran sind wir sehr interessiert, gehen systematisch vor und erarbeiten die entsprechenden Konzepte. Wer am Ende ein Projekt umsetzt, ist zweitrangig. Zentral ist unser Ziel, dass Lösungen realisiert werden, die auf regionalem Holz als Energieträger basieren. Wir werden uns auch weiterhin dafür engagieren, dass Holz in der Schweiz industriell genutzt werden kann und dafür den Waldeigentümern faire Preise bezahlt werden.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

**ORGANISATION
RAURICA GRUPPE**
Stand 1. Mai 2022



RAURICA HOLZVERMARKTUNG AG

Nach einem stockenden Absatz 2020 drehte 2021 der Markt komplett: Holz war nicht mehr im Überangebot vorhanden, sondern plötzlich Mangelware. Doch die Raurica Holzvermarktung AG war personell und technisch gut aufgestellt, um die Herausforderungen des veränderten Markts zu meistern. Gleichzeitig investierte das Unternehmen in mehrere Projekte, die ihrer Kundschaft zugutekommen.

RUNDHOLZGESCHÄFT WIRD REGIONALER

Das preisliche Auf und Ab kennt man gewöhnlich von der Bankenwelt. Doch für einmal spielte sich die Ralley auch im bodenständigen Wald ab: Die starke Zurückhaltung, die uns die Pandemie beschert hatte, hielt nur bis zum Ende 2020 an. Schon in den ersten Monaten des neuen Jahrs war eine Steigerung der Nachfrage zu erkennen. Einen ersten Höhepunkt erlebte der Bieterkampf für Schnittholz im nordamerikanischen Markt.

Nicht nur diese plötzlich erhöhte Nachfrage war für uns eine Herausforderung, sondern auch die Tatsache, dass wir zum ersten Mal mit einer Standardpreisliste in die Saison gestartet waren. Entgegen den Befürchtungen von vielen Seiten gelang es uns, diese Preise zu halten. Dass dies sogar als Premiere in einer sehr unsicheren Saison funktionierte, spricht für das neue System. Zudem konnten wir einen Überschuss von 140000 Franken an die Waldbesitzer ausbezahlen. Leider hatte diese Ausschüttung für uns nicht den erwünschten Effekt: Weder boten die Waldbesitzer ihr Rundholz vermehrt der Raurica Holzvermarktung an, noch spürten wir die Unterstützung der Forstreviere, als die Nachfrage im Sommer 2021 weiter anzog. Wir zogen daraus die Lehre, dass wir uns in Zukunft noch stärker unseren grossen Partnern annähern. Eine engere Kooperation soll es ermöglichen, die Zusammenarbeit zu einem früheren Zeitpunkt der Saison noch besser planen zu können. Hierzu planen wir, die Holz mengen im direkten Kontakt mit den Revieren zu einem früheren Zeitpunkt zu vereinbaren und uns effizient zu koordinieren. So können wir die Holzvermarktung sehr effizient gestalten.

Schon immer ein Dorn im Auge war uns und den Waldbesitzern, dass Holz aus der Nordwestschweiz um die halbe Welt reist, um verkauft zu werden. Wir freuen uns deshalb, dass es uns während der Corona-Zeit gelungen ist, die Überseeexporte fast auf null herunterzufahren. In der gestärkten lokalen und regionalen Vermarktung spielen nun auch Kunden aus dem deutschen Raum eine grosse Rolle. Dieses Segment ist für den Absatz vor allem schlechterer Buchenqualitäten sehr hilfreich. Auch in der Schweiz hat die Nachfrage nach Laubholz wieder angezogen, nicht zuletzt durch einen wachsenden Buchenbedarf der Fagus Suisse SA. Notabene ein neuer durch die Raurica Gruppe lancierter Absatzmarkt.

Die Raurica Holzvermarktung AG ist auch an kleineren Abnehmern sehr interessiert. Zwei Projekte aus der Region haben uns deshalb besonders gefreut. In Allschwil und in Ettingen wurden Wohnbauprojekte realisiert, bei denen die Bauherren explizit regionales Nadelholz verlangten. Wir hoffen sehr, dass solche Ausschreibungen Schule machen, damit bei regionalen Bauprojekten möglichst hiesiges Holz eingesetzt wird. Diese und weitere regionale Absatzkanäle haben uns geholfen, unseren Waldbesitzern einen Absatz zu fairen Preisen zu ermöglichen.

ENERGIEHOLZ: KNAPPHEIT LÖST ÜBERANGEBOT AB

Die Trockenheit der vergangenen Jahre wirkte sich 2021 noch immer aus: Der Energieholzbereich war bis im Frühjahr 2021 geprägt von einem Überangebot. Neben dem vielen Schadholz am Markt belastete die Pandemie



Holz aus der Nordwestschweiz soll wenn immer möglich in der Region genutzt werden. Dafür setzt sich die Raurica Holzvermarktung AG ein.

die Nachfrage zusätzlich, denn Menschen und Märkte waren von grossen Unsicherheiten bestimmt. Ab Frühjahr 2021 änderte sich die Situation jedoch dramatisch: Die Energieholzabnehmer in ganz Europa hatten Nachholbedarf. Innerhalb von wenigen Monaten entstand aus einem Überangebot ein Mangel.

Am augenfälligsten drehte der Markt beim Altholz. Nachdem Anfang 2021 noch ein Überfluss herrschte und dringend Absatzmöglichkeiten gesucht wurden, konnten zum Ende des Jahres astronomische Preise verlangt werden – und das Holz fand dennoch Abnehmer. Trotz hervorragendem Preisniveau fehlte die Menge. Auch wir konnten im 4. Quartal den vorgesehenen Altholzanteil im Brennstoffmix nicht mehr einhalten und mussten dem Brennstoff teilweise statt Altholz Waldhackschnitzel beimischen. Diese Entwicklung wirkte sich im 4. Quartal auf die Erfolgsrechnung der Raurica Holzvermarktung aus. Doch ins Trudeln kamen wir deshalb nicht. Einmal mehr zeigt sich, dass es viel wert ist, wenn

eine Organisation wie die Raurica Holzvermarktung solche Schwankungen zumindest während einer begrenzten Zeit auffangen kann. Eine solche Stabilität macht das Unternehmen für die Waldbesitzer zum verlässlichen Partner.

In der Saison 2021/22 wurde es zunehmend schwieriger für uns, genügend Holz zu akquirieren: Obwohl die Raurica Holzvermarktung AG zu Zeiten eines Überangebots stets ein verlässlicher Partner mit stabilen Preisen war, erhielten wir die vereinbarten Holz mengen nicht immer. Trotz aller Marktturbulenzen konnten wir dennoch alle unsere Verträge einhalten und die Heizungen im Rahmen der Verträge mit Brennstoff versorgen.

Obwohl gewisse Unsicherheiten bestehen, entwickelte sich die Energieholzlogistik insgesamt positiv. Ein Meilenstein war, dass wir 2021 als erstes komplettes Kalenderjahr mit unserem Holz hacker der Marke Albach unterwegs waren. Einen Teil der Leistung boten wir somit von

Waldstrasse bis Werk in Eigenregie an. Dieser Schritt hat sich bewährt. Es zeigt sich, dass die gewünschte Leistung zu den vereinbarten Kosten erreicht werden kann. Wir erbrachten auch den Nachweis, dass wir mit 80 Kubikmeter-Sattelaufliegern an alle Standorte fahren können, an denen das Energieholz gemäss Vorgaben bereitgestellt wurde. Dies erhöht die Effizienz massiv und kann entsprechend zum Nutzen der Kunden eingesetzt werden.

ALTHOLZ: DER MANGEL PRÄGT DIE PRODUKTION

Unser Altholzplatz war ab dem 2. Quartal weniger ausgelastet, als wir uns das gewünscht hätten. Im Vergleich zum Vorjahr ging die Altholzverarbeitung um 40 Prozent zurück. Dass es zu diesem Manko kam, obwohl der Immobilienmarkt brummt, könnte den Grund darin haben, dass auch die Versorgungsmärkte angespannt waren: Bauprojekte wurden verzögert, Abbrüche verschoben und das Altholz noch nicht angeliefert. Dennoch gibt es positive Punkte im Bereich Altholz. So mussten wir im Sommer 2021 erstmals seit Jahren kein Altholz mehr in den Export geben. Zudem durften wir feststellen, dass unsere Verarbeitungsanlage noch immer zuverlässig arbeitet. Und schliesslich wird uns von unseren Kunden bescheinigt, dass wir mit unserer Verarbeitungstechnologie weiterhin eine sehr hohe Qualität an Recyclingholzschnitzeln produzieren.

DIGITALISIERUNG MACHT UNS AGILER

Die Raurica Holzvermarktung AG funktioniert als Scharnier zwischen Waldbesitzern und Verarbeitern. Damit dieses Scharnier gut geölt bleibt, investieren wir in digitale Instrumente. Die App Mobipolter (mobipolter.ch) hilft uns sehr dabei, die Abläufe – vom Wald bis zu den Endkunden – digitaler und mit weniger Schnittstellen zu bewältigen. Ein weiteres Tool ist der digitale Lieferschein: Unsere Lieferanten erstellen diese Lieferscheine mobil und digital, die Dokumente können ohne manuelle Arbeit in unsere Systeme eingelesen werden. Dies erhöht die Effizienz und reduziert die Gefahr von Fehlern.

Weiterhin sind wir einer der wenigen regionalen Holzvermarkter, die konsequent mittels Scanner die eingemessenen Stämme zu Verkaufspartien gruppieren und so den Verkaufsprozess sehr einfach gestalten können. Aktuell klären wir weitere Digitalisierungsschritte ab.

2022 werden wir kostengünstige Füllstandssensoren für Schnitzelbunker evaluieren. Für das Fernwärme- werk Liestal wiederum haben wir in Zusammenarbeit mit Endress + Hauser Füllstandssensoren entwickelt, die beim Entladen des Brennstoffs vom Lastwagen in den Bunker automatisch die Feuchtigkeit und somit die Energiemenge berechnen. Mit dieser zusätzlichen Dienstleistung verbessern wir die Qualitätskontrolle des eingehenden Holzes und optimieren so den Betrieb des Werks gemeinsam und im Interesse der Kundin, der Genossenschaft Elektra Baselland (EBL).

AUSBLICK: LOGISTIK WIRD NOCH ÖKOLOGISCHER

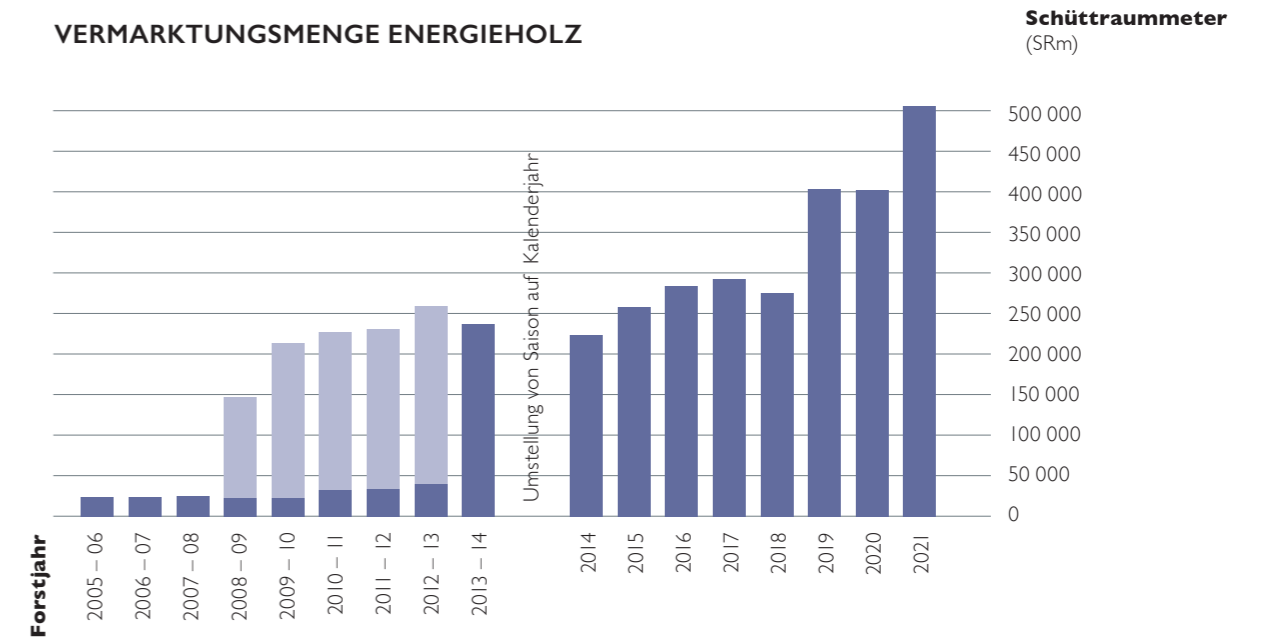
Die Turbulenzen an den Holzmärkten werden uns auch 2022 begleiten. Die Erfahrungen während den ersten zwei Pandemie-jahren stimmen uns zuversichtlich, dass die Raurica Holzvermarktung AG auch weiterhin technologisch und personell gerüstet ist für alle Eventualitäten. 2022 schliessen wir den Einstieg in die Hacklogistik ab, wobei wir auf zwei eigene Hackschnitzellastwagen setzen. Zusätzlich erwarten wir die Inbetriebnahme eines elektrischen Lastwagens für die Auslieferung der Altholzschnitzel. Unser Ziel ist es, die Logistik effizienter zu gestalten und gleichzeitig auf eine möglichst ökologische Verarbeitung und Logistik unseres nachhaltigen Rohstoffs zu setzen.

PERSONELLES

Im Sommer 2021 startete Berkem Hacılar die KV-Ausbildung bei uns. Die zum zweiten Mal besetzte Lehrstelle unterstreicht, dass wir uns in der Berufsbildung engagieren. Ivana Corluca suchte sich nach langjähriger Tätigkeit bei uns eine neue Herausforderung. Für ihre Position durften wir Marie-Rose Beutling bei uns begrüßen. Im Dezember 2021 verstärkten uns Thomas Tanner und Simon Jerg in den Bereichen Logistik und Disposition. Im Verwaltungsrat kam es zu keinen Veränderungen. Verwaltungsrat und Mitarbeitenden danke ich herzlich für ihren Einsatz.

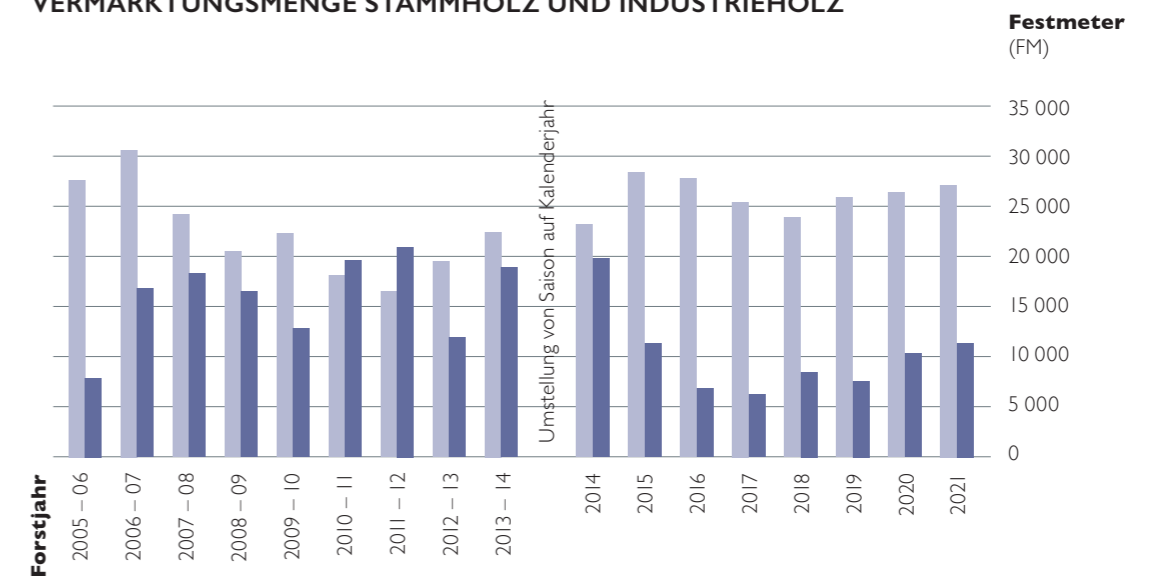
Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

VERMARKTUNGSMENGE ENERGIEHOLZ



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

VERMARKTUNGSMENGE STAMMHOLZ UND INDUSTRIEHOLZ



Die Vermarktungsmengen im Stamm- und Industrieholz blieben in den letzten Jahren stabil.

«MOBIPOLTER»: DIE DIGITALISIERUNG ERREICHT DEN WALD

Effizienz bedeutet in der Holzwirtschaft nicht nur gut ausgebildete Mitarbeitende, eingeschliffene Abläufe und leistungsfähige Maschinen. Immer wichtiger wird auch die Digitalisierung. Jüngstes Beispiel ist das Projekt «MobiPolter». Die von der Raurica Wald AG initiierte Innovation erlaubt es, die Vermarktung von Rohholz effizienter und damit produktiver zu gestalten.

Mechanisierung, Elektrifizierung und Automatisierung: So heissen die Schritte, mit denen die Industrie und damit auch die Holzindustrie in der Vergangenheit ihre Produktivität steigern konnten. Seit einigen Jahren sind zusätzlich unter dem Begriff «Industrie 4.0» die Digitalisierung und Vernetzung entlang der Wertschöpfungskette im Gang. Diese vierte industrielle Revolution zeichnet sich durch die strategische Vernetzung von Komponenten, Akteuren, Produkten und Maschinen sowie Leistungen und Prozessen aus. Oftmals findet diese Vernetzung im Internet der Dinge statt. Daraus entstehen enorme Datenmengen, die verwaltet, analysiert und weiterverarbeitet werden können.

In der Waldbranche spricht man vermehrt von «Wald und Holz 4.0»: Ziel ist es, die Kosten durch Effizienzsteigerung zu senken, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu verbessern. Eine Spezialität der Branche ist der Produktionszeitraum, der nicht wie in anderen Bereichen Monate oder Jahre, sondern Jahrzehnte umfasst. Entsprechend gehen die Digitalisierung und Vernetzung in der Forstwirtschaft langsamer vonstatten als in anderen Industrien. Dennoch ist auch im Wald- und Holzsektor damit zu rechnen, dass sich durch neue Denkansätze veraltete Strukturen und Prozesse überwinden lassen.

«Die Vernetzung der verschiedenen Akteure und der angewendeten Prozesse bietet ein grosses Potenzial.»

Die Unternehmen werden wettbewerbsfähiger und können langfristig ihren Absatz und Gewinn steigern.

«MOBIPOLTER» ALS TEIL VON «WALD UND HOLZ 4.0»

Die Digitalisierung im Bereich Wald und Holz zeigt sich insbesondere durch den Einsatz moderner, computergestützter Maschinen bei der Ernte und der anschliessenden Verarbeitung von Holz. Zwischen den verschiedenen Verarbeitungsstufen mangelt es jedoch oftmals an einer effizienten Kommunikation. Dabei birgt die Vernetzung der verschiedenen Akteure und der angewendeten Prozesse ein grosses Potenzial.

Eine weitere Herausforderung der Forstbranche ist die unterschiedliche Ausgangslage der Waldbewirtschafter und -eigentümer als Rohstoffanbieter. Die Ressourcen und Prozesse sowie die Angebotsmengen variieren zwischen den verschiedenen Forstbetrieben stark. Der grossen und heterogenen Gruppe der Anbieter stehen verhältnismässig wenige Abnehmer gegenüber. Eine weitere Schwachstelle ist die nach wie vor traditionelle Art, wie bei der Bereitstellung von Rohholz Informationen ausgetauscht werden: Noch immer erfolgen viele Vereinbarungen analog oder gar mündlich.



Die eigens entwickelte App MobiPolter nutzt die Praxisnähe und profitiert von einer stetigen Optimierung durch die verschiedenen Stakeholder.

Oftmals sind solche Vereinbarungen nur schlecht dokumentiert und fehlerhaft. Werden keine digitalen Lösungen für den Datenaustausch eingesetzt, führen zudem die vielen unterschiedlichen Systeme zu einem hohen Koordinations- und Kommunikationsaufwand.

An dieser Stelle setzt die Software MobiPolter der Raurica Wald AG an. Das Projekt wurde Ende 2019 von Simon Czendlik, Leiter Standort Ost des Forstbetriebs Frenkentäler, und der Raurica Holzvermarktung AG gemeinsam initiiert und entwickelt, wobei die Handelskammer beider Basel das Tool im Rahmen der Initiative «Digital Project» finanziell unterstützte.

MobiPolter ist benutzerfreundlich aufgebaut und bietet Förstern, Rundholzvermarktern, Holzhändlern und Waldeigentümern die Möglichkeit, ihr Rundholz kostengünstig und effizient zu erfassen und zu kategorisieren. Die Software erhebt die Daten und macht sie innerhalb des Holzlogistiknetzwerks verfügbar – ein weiterer Schritt in Richtung «Wald und Holz 4.0». Das Programm erlaubt es, auf einen Blick das im Wald gelagerte Holz zu erfassen. Einzelne Stämme innerhalb eines Polters und die Polter selbst werden mittels der App erfasst. Dabei wird ihnen ihr Lagerort via GPS zugewiesen. Dieses Vorgehen eliminiert Fehlerquellen und erhöht die Datenqualität. Die aktuelle Version von MobiPolter setzt sich aus einer App und einer Desktop-Version zusammen. Die App ist für die Aufnahme des Holzes im Wald



Mit der App «MobiPolter» auf dem Smartphone kann das Holz benutzerfreundlich direkt im Wald erfasst und kategorisiert werden. Zudem kann man mithilfe der Fotoaufnahme eines Polters durch Bilderkennung das Holzvolumen berechnen. Für die Volumenermittlung muss lediglich die Länge der Stämme und der Referenzdurchmesser eines Stamms im Polter angegeben werden. Mit dieser praktischen Funktion lassen sich Zeit gewinnen und Schätzungsfehler verringern.

mit dem Smartphone konzipiert, die Desktop-Version für Überprüfung, Bearbeitung und Export der Listen im Büro.

Zu den Benutzern der Software gehört auch Oliver Kaufmann, Bereichsleiter Technische Produktion im Forstbetrieb Schwarzbubenland in Seewen: «MobiPolter hat unseren Arbeitsalltag klar erleichtert. Durch die App auf dem Mobiltelefon ist das Einmessgerät jederzeit mit dabei.» Zwar existieren bereits mehrere kommerzielle Angebote zur Holzerfassung. Doch diese können

nicht für den ganzen Prozessablauf genutzt werden und setzen eine ausgereifte IT-Infrastruktur voraus. MobiPolter hingegen ist direkt für das Team im Wald auf dem Smartphone nutzbar. Die Daten werden lokal abgespeichert, bevor sie zu einem späteren Zeitpunkt im Büro mit der Desktop-Version synchronisiert werden.

«Wir brauchen in unserem Betrieb ein Programm, mit dem wir den ganzen Holzverkauf abdecken können. Dazu gehört auch der Verkauf einzelner Brennholzstere ab Waldstrasse und deren Abrechnung», nennt Kauf-

mann eine weitere Funktion von Mobipolter. Wichtig sei zudem die gesamte Datenauswertung für die Betriebsrechnung. «Durch die Nähe zu den Entwicklern sind wir überzeugt, dass unsere Erwartungen in der nächsten Zeit erfüllt werden.»

Die Software MobiPolter ist ein praxisorientiertes Projekt und soll gemäss dem Leitsatz «von Förstern für Förster» stetig an die Bedürfnisse der Benutzerinnen und Benutzer angepasst werden. Das Programm wird in enger Zusammenarbeit mit einer Kerngruppe von Forstfachleuten aus der Region kontinuierlich weiterentwickelt. Ebenso wird an neuen Funktionen geforscht. Auch Kaufmann betont, das Programm sei noch nicht vollumfänglich ausgereift und brauche eine stetige Weiterentwicklung. «Die Arbeitsprozesse werden zwar erleichtert, da die Schnittstelle zum Logistikportal XPolver gut funktioniert. Trotzdem gibt es in der Praxis etwa Probleme, wenn das Wetter umschlägt und Regen, Kälte oder Schnee die Bedienung erschweren. Um dem abzuwehren, laufen aktuell Tests mit einer elektronischen Einmesskluppe. Ausserdem soll künftig mithilfe von Fotos nicht bloss das Volumen eines Stamms beziehungsweise eines Polters bestimmt werden, sondern die Software soll auch Art und Qualität eines Stamms erkennen.

Ebenso entwickelt man in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNH, der Hochschule Luzern HSLU und der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW im Rahmen der «Watson Chatbot Challenge» einen Chatbot, der es dereinst ermöglichen soll, die Daten mündlich einzugeben. Diese Funktionen werden das zeitaufwendige Einmessen des Holzes im Wald stark vereinfachen. Das Potenzial der Software wird durch Kaufmann bestätigt: «Wir sind dankbar, dass wir sehr nah mit dem Team Mobipolter zusammenarbeiten dürfen. Unsere Rückmeldungen aus der Praxis finden bei den Verantwortlichen Anklang.»

ARBEIT UNTER ERSCHWERTEN BEDINGUNGEN

Vergleicht man «Wald und Holz 4.0» mit «Industrie 4.0» im Allgemeinen, so fällt auf, dass die Digitalisierung und Vernetzung in der Waldbranche durch die Rahmenbedingungen der Primärproduktion erschwert werden: Die Arbeit erfolgt nicht in einem beheizten Büro oder einer Fabrikhalle, sondern im freien Gelände, das Wind und Wetter ausgesetzt ist. Gearbeitet wird mit einem Minimum an Infrastruktur. Kabelgebundene Netzwerke und WLAN-Verbindungen sind nicht überall vorhanden.

Auch ein flächendeckendes Mobilfunknetz fehlt gelegentlich.

«MobiPolter ist für uns schon jetzt ein Erfolg. Wir sind überzeugt, dass das Programm in naher Zukunft unsere Bedürfnisse vollständig abdeckt.»

Dennoch sucht die Waldbranche weiter nach innovativen Lösungen, um die Abläufe effizienter und damit die Holzernte produktiver zu gestalten. MobiPolter ist dabei eines von mehreren Projekten. Es unterstützt die Forstbetriebe operativ und hat das Potenzial, ein einheitliches System für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Netzwerkes zu werden, das für die Bereitstellung von Rohholz nötig ist. Denn die Insellösungen, die

bislang von vielen Waldeigentümern und -bewirtschaftern angewandt werden, sind in diesem Kontext möglicherweise zu kurz gedacht. Wird MobiPolter gemeinsam mit den Partnern aus der Praxis weiterentwickelt, kann die Forstbranche von der vielfältigen Entwicklung im Bereich der Digitalisierung profitieren. Oliver Kaufmann: «MobiPolter ist für uns schon jetzt ein Erfolg. Wir sind überzeugt, dass das Programm in naher Zukunft unsere Bedürfnisse vollständig abdeckt.»

Autorin: Laetitia Erny

FAGUS SUISSE SA

Das zweite Pandemiejahr war geprägt von der Unruhe im Holzmarkt, mit Nachfrage- und Preisschwankungen, mitunter beeinflusst durch den Nachfragesog des nordamerikanischen Marktes. Trotz dieser Schwierigkeiten konnte Fagus Suisse zahlreiche Erfolge verbuchen und blickt auf eine erfreuliche Geschäftsentwicklung zurück.

PRODUKTION

Im Jahr 2021 lief die Produktion bei Fagus im Werk Les Breuleux erstmals das ganze Jahr über im Normalbetrieb, trotz anhaltender Einschränkungen durch die Corona-Pandemie. Dabei hat sich gezeigt, dass die Stabilität der Prozesse noch weiter verbessert werden muss, um eine hohe Leistungsfähigkeit erreichen und gleichzeitig eine gleichbleibend hohe Qualität der Produkte garantieren zu können.

2021 wurde deutlich, dass der Entscheid, das Fagus-Werk auch für die Verarbeitung von Nadelholz auszuliegen, richtig war. Aufgrund der vorherrschenden Kapazitätsengpässe in der Branche konnte Fagus bereits einige grössere Nadelholzaufträge akquirieren und für andere Leimholzwerke und Holzbaufirmen Lohnarbeiten ausführen.

BESCHAFFUNG ROHMATERIAL

Fagus als relativ neuer Akteur im Markt ist auf zuverlässige Lieferanten angewiesen, sowohl für Laub- als auch für Nadelholz. Bis ungefähr zur Jahresmitte 2021 gestaltete sich die Rohmaterialbeschaffung für Buche anspruchsvoll, seither hat sich die Situation aber verbessert. Unser Dank gilt daher den Sägereien und weiteren Lieferanten, die ihre Trocknungs- und Zuschnittkapazitäten ausgebaut haben und damit die Versorgungssicherheit für Fagus verbessern halfen.

PRODUKTE

Fagus konnte im letzten Jahr erfolgreich neue Holzarten ins Sortiment aufnehmen und bietet nun Stabschichtholz in den drei wichtigsten Schweizer Laubholzarten an. Neben Buche werden auch Esche und Eiche zu hochwertigem Stabschichtholz verarbeitet. Beim Nadelholz

konnten erste Aufträge mit der bezüglich Verleimung schwierigen Holzart Lärche ausgeführt werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Fagus investiert weiterhin in Forschung und Entwicklung. Verschiedene Projekte zeigen Erfolge. Beim Innosuisse-Projekt «Hochleistungs-Holz-Verbund-Flachdecke mit Buchenholz» mit der ETH/EMPA und der Sika-Gruppe wurden grossformatige Versuche durchgeführt. Die Resultate zeigen, dass solche im mehrgeschossigen Bau effizienten Decken schon bald als ökologische Alternative zu reinen Betondecken eingesetzt werden können. Aktuell läuft die Patentierung.

Für das Hochhausprojekt ZWhatt Regensdorf sind – ebenfalls unter Leitung der ETH – Langzeitversuche gestartet worden. Umfassende, bei der BFH durchgeführte Biegebruchversuche an Buche-Stabschichtholzträgern haben gezeigt, dass das Potenzial der Stabtechnik noch



Büroaufstockung der Holzwerkstoffwerk Basel AG mit Fachwerkträgern aus Fagus-Stabbuche, die eine statische Länge von 35 Metern überbrücken.

höher ist, als bisher in den Bemessungswerten ausgewiesen. Zudem konnten an der ETH auf einer verstärkten Versuchseinrichtung (Zugkraft von 180 Tonnen) erstmals ganze Träger auf Zug getestet werden. Die durchwegs positiven Resultate zeigen, dass die theoretisch berechneten hohen Werte in der Praxis sogar noch übertroffen werden.

FACHLITERATUR UND -SOFTWARE

Im Herbst 2021 ist das neue Lignatec «Verklebte Laubholzprodukte für den statischen Einsatz» erschienen. Diese für Ingenieure und Architekten wichtige Planungsgrundlage bildet nun auch das Fagus Stabschichtholz umfassend ab. Auch in mehreren Statikprogrammen für Holzbauer sind die neuen Bemessungswerte der Fagus-Produkte bereits integriert und stehen für Berechnungen zur Verfügung.

VERKAUF & MARKETING

Die Anzahl Kundenkontakte des Verkaufs lag 2021 mit rund 450 ungefähr im Rahmen des Vorjahrs. Die physischen Besuche waren dabei aufgrund der Corona-Massnahmen wiederum eingeschränkt und wurden durch zahlreiche Online-Meetings ergänzt.

Der Internetauftritt wurde 2021 komplett überarbeitet und modernisiert, wobei der Fokus vermehrt auf die Produkte und die realisierten Objekte gelegt wurde. Neben der Aufwertung der grafischen Inhalte wurden auch verschiedene Funktionalitäten verbessert oder neu eingeführt. So konnte beispielsweise das Kontaktformular zu einem rege genutzten und einfach zu bewirtschaftenden Kanal aufgebaut werden. Parallel dazu wurde ein Newsletter eingeführt, den bereits über 550 Personen und Organisationen abonniert haben.

Inserate und PR-Artikel in Print und online bewegten sich 2021 ungefähr im Rahmen des Vorjahrs. Neben den bezahlten Medien erschienen zahlreiche (unbezahlte) redaktionelle Artikel zu Fagus, vorwiegend in den Fachmedien.

Am 10. September 2021 wurde der vom Vorjahr verschobene Tag der offenen Tür für Aktionäre im Werk Les Breuleux durchgeführt, die Fach- und Lokalmedien berichteten darüber. Mit den zahlreichen Besuchenden an diesem Tag und den übrigen Werkbesuchen durch verschiedene Gruppen, zumeist Fachleuten aus der Holzbaubranche, wurden 2021 etwa 800 Personen durch das Werk in Les Breuleux geführt.

Die Durchführung von Messen und ähnlicher Veranstaltungen war 2021 stark eingeschränkt, trotzdem gibt es Erfreuliches zu berichten: An den «Rencontres Romandes

du Bois 2021» im Oktober in Lausanne gewann Fagus den Innovationspreis des Publikums. Im November war Fagus am Swiss Innovation Forum im Congress Center Basel präsent.

Im Sinne einer Direktansprache wurden über mehrere Monate hunderte Fagus-Postkarten an Architekten und die Bauherrschaft neuer Holzbauten in der ganzen Schweiz versandt. Der Rücklauf war leider relativ bescheiden, weshalb die Aktion vorerst eingestellt wurde.

PERSONAL

Im Jahr 2021 konnte ein weiterer Produktionsmitarbeiter für das Werk in Les Breuleux angestellt werden. Der Personalaufbau für die Produktion ist damit abgeschlossen, allerdings wird weiterhin ein Verkäufer für die Deutschschweiz gesucht.

MARKTUMFELD

Das Marktumfeld war 2021 unbeständig. Der Jahresanfang entsprach noch den Erwartungen. Im Frühling und Sommer zeigte sich dann, wie angespannt die Situation im Holzmarkt ist. Aufgrund der langen Lieferfristen wurden hohe Preise gezahlt und Fagus konnte sich Aufträge sichern, die bei einer normalen Marktsituation nicht zu uns gelangt wären.

Ab Herbst lag die Zahl der neuen Bestellungen und Offerten wieder unter den Erwartungen. Mittel- bis langfristige bleibt das Marktumfeld für Fagus aber aus verschiedenen Gründen sehr vielversprechend: Der Holzbau, besonders in urbanen Gegenden, und auch das Thema CO₂-reduziertes Bauen, bleiben hochaktuell. Vermehrt wollen öffentliche Bauherrschaften regionales oder sogar eigenes Holz nutzen. Das hilft Fagus, da unsere Strategie genau darauf ausgelegt ist.

Die Verarbeitungskapazität für verleimtes Holz in der Schweiz bleibt bis auf weiteres knapp. Dank der zunehmenden Bekanntheit erhält Fagus immer mehr Aufträge auch für Lohnleimen.

Um die Auslastung zu verbessern, verarbeitet Fagus wie eingangs erwähnt auch Nadelholz. Hier zeigt sich, dass der Engpass bei den zuliefernden Sägewerken liegt, die neben ihrer bisherigen Stammkundschaft keine weitere Kapazität haben. Auch hier gilt es, neue Lieferantenbeziehungen aufzubauen respektive zu festigen.

Eric Müller
Geschäftsführer



HOLZKRAFTWERK BASEL AG

Auch 2021 hat die Pandemie die Arbeitsabläufe bei der Energieproduktion beeinträchtigt. Auch wenn immer wieder Mitarbeiter an COVID-19 erkrankten, so sind wir dankbar, dass es bisher keine schweren Erkrankungen gegeben hat.



Projekt «Brücke»: Unsere Büroaufstockung – natürlich mit Fachwerkträgern aus Fagus-Stabbuche.

EIN GUTES BETRIEBSJAHR IN ANSPRUCHSVOLLEM UMFELD

Die technische Verfügbarkeit des Kraftwerks lag auch in der Betriebsphase 2021 wiederum bei hervorragenden 100 Prozent. Es muss aber auch festgehalten werden, dass die Beschaffung insbesondere von elektronischen Ersatzteilen anspruchsvoller geworden ist, da die Lieferketten weiterhin nicht wie früher funktionieren. Eine Verbesserung ist hier momentan leider nicht absehbar.

Die meteorologischen Bedingungen im Jahr 2021 waren im Gegensatz zum Jahr 2020 sehr positiv für das Holzkraftwerk und so resultierten 6267 Betriebsstunden. Ein Blick in die Betriebszahlen zeigt, dass die mittlere Leistung wie im Vorjahr wieder bei 90 Prozent lag und die Menge der angelieferten Holzschnitzel bei 228 196

SRm (+14%). Aus diesen wurden 150 323 MWh Wärme (+9%) und 20861 MWh Strom (+15%) produziert. Die in den Übergangsmonaten nicht verwendete Energiemenge stieg auf 1873 MWh (+14%).

Neben dem operativen Tagesgeschäft forderte die Aufstockung des Bürogebäudes (Projekt «Brücke») entsprechende Managementkapazitäten. Dank einer vorausschauenden und zielorientierten Leitung konnte das Projekt in hoher Qualität innerhalb des Kosten- und Terminrahmens realisiert werden. An dieser Stelle danke ich allen Projektbeteiligten für die sehr gute Zusammenarbeit und das gelungene Resultat.

Florian Lüthy
Geschäftsführer

RAURICA IMMOBILIEN AG

Das Jahr 2021 war für die Raurica Immobilien AG ein ereignisarmes und gleichzeitig erfolgreiches Jahr. Die Raurica Immobilien AG ist Besitzerin und Verwalterin des Firmensitzes der Raurica Gruppe in Muttenz.

Die Mieten der internen Mieter sind wie gewohnt vertragsgerecht und korrekt vergütet worden. Die beiden externen Mieter, Waldburger Storen und eine Privatperson, haben ihre Miete ebenfalls stets pünktlich beglichen. Es sind keine ausserordentlichen Unterhaltskosten aufgetreten, wodurch die Kosten ebenfalls im budgetierten Rahmen blieben.

Die Solaranlage mit 240 kWp produziert weiterhin zuverlässig. Leider ist es uns noch nicht gelungen, eine preiswerte Lösung zu finden, um die Leistungsspitzen im Strombezug aus dem Netz zu brechen. Diese wirken sich immer stark negativ auf die Stromkosten aus,

welche dann mit den Nebenkosten an die Mieter weiterverrechnet werden müssen.

Die Raurica Immobilien beschäftigt kein Personal. Der Verwaltungsrat wird weiterhin durch Germann Wiggli präsiert. Felix Moppert ist per Generalversammlung 2021 zurückgetreten und an seiner Stelle hat sich Michael Benes bereit erklärt, den zweiten Sitz im Verwaltungsrat zu besetzen. Felix Moppert gebührt ein herzliches Dankeschön für seine langjährige Unterstützung im Verwaltungsrat der Raurica Immobilien AG. Zusätzlich sei an dieser Stelle auch ein Dankeschön an die Finanzabteilung ausgesprochen, die sich jedes Jahr vorbildlich um die Finanzen der Tochtergesellschaften kümmert.

Stephan Rüdlinger
Geschäftsführer

Im Raurica-Hauptgebäude in Muttenz laufen die Fäden der verschiedenen Beteiligungen zusammen.

NORDWEST HOLZ AG

Die Northwest Holz AG konnte im gesamten Jahr 2021 wiederum ein Kontingent an das Kraftwerk in Sisseln liefern. Das Unternehmen hat keine Angestellten und keine Anlagen. Die Northwest Holz AG kauft die Dienstleistungen und das Holz bei der Raurica Holzvermarktung AG zu einem fixen Transferpreis ein und verkauft diese an den Kunden weiter.

Ebenfalls wird die gesamte Buchhaltung, die Abschlüsse und Verrechnung durch die Raurica Wald AG respekti-

ve die Raurica Holzvermarktung AG erledigt. Für diese Leistungen wird eine Management Fee verrechnet.

Der Verwaltungsrat wurde im Jahr umgestellt. Stephan Rüdlinger ist als Verwaltungsrat zurückgetreten und Gerhard Walser wurde an der Generalversammlung 2021 neu in den Verwaltungsrat gewählt.

Christian Krichbaum
Geschäftsführer

2021 war der neue Holzacker erstmals ein volles Betriebsjahr für die Raurica Wald AG im Einsatz.





RAURICA WALD AG

Hardstrasse 37
4132 Muttenz

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