

# Diese Baumstämme sind für viel Geld versteigert worden

In Untervaz hat kürzlich erstmals in Graubünden eine Holzversteigerung in grösserem Stil stattgefunden. Interessenten konnten schriftlich Gebote einreichen. Dabei wurden einige Baumstämme für Hunderte oder gar Tausende Franken verkauft.

von Patrick Kuoni

In verschiedenen Kantonen gibt es seit Jahren Versteigerungen von Wertholz. Diese werden Wertholgant oder Wertholzsubmission genannt. Bei einer Gant können Interessierte das Holz vor Ort ersteigern, bei einer Submission werden schriftliche Gebote eingereicht. In Untervaz ging kürzlich die erste Wertholzsubmission Graubündens über die Bühne (weitere Informationen siehe Interview weiter unten). Zum Teil wurden dabei hohe Preise erzielt, wie Ken Flury, Betriebsleiter der Gemeinde Untervaz und Mitinitiant der Submission, vor Ort erzählt. Hier einige Beispiele:

## Bergahorn aus Bad Ragaz

Dieser Stamm wurde für 3851 Franken pro Kubikmeter (2468.50 Franken Bruttoerlös) ersteigert. Es handelt sich gemäss Flury um Klangholz. Das heisst, aus diesem Holz entstehen Instrumente – etwa Gitarren oder Geigen. Es handelt sich um Riegelahorn, was gemäss Flury den Verkaufspreis in die Höhe getrieben hat. Das bedeutet, dass die Holzfasern wellenförmig verlaufen. Wäre der Baumstamm zu Hackholz verarbeitet worden, so hätte er laut Flury dem Verkäufer nur rund 40 Franken pro Kubikmeter eingebracht. Gleich nebenan liegt der grössere Bruder. Er ist deutlich dicker und hat dennoch nur einen Preis von 311 Franken erzielt – eben, weil es sich nicht um Riegelahorn handelt.

## Arvenstamm aus dem Schams

Hier war bei der Wertholz-Submission nur ein Stamm im Angebot. Dieser erzielte 1023 Franken pro Kubikmeter (868.53 Franken Bruttoerlös) allerdings einen sehr hohen Preis. Gemäss Flury gehen diese Stämme zumeist im Engadin, wo sie häufig vorkommen, direkt über den Ländtisch. Normalerweise werden solche Stämme für 350 bis 400 Franken verkauft. Aus diesem Holz entstehen häufig sehr wohlriechende Möbel. Käufer des Stammes war ein Schreiner aus dem Rheintal.



Von links nach rechts:  
Bergahorn, Arvenstamm  
und Lärche.  
Bilder: Ken Flury und Heinz Englar

## Lärche aus dem Domleschg

Im Zentrum der Submission stand Lärchenholz. Dieses ist aktuell gemäss Flury sehr gefragt. Der Preis ist in den vergangenen Jahren gestiegen, weil sibirische Lärchen nicht mehr so häufig auf dem Markt erhältlich sind – dies als eine Folge des Krieges in der Ukraine. Deshalb ist einheimisches Holz gefragter. Der teuerste Stamm ging für 633 Franken pro Kubikmeter

(984.32 Franken Bruttoerlös) an einen neuen Besitzer über. Der Normalpreis liegt bei rund 300 Franken pro Kubikmeter. Wie hoch der Preis für Lärchenholz ausfällt, hängt gemäss Flury entscheidend vom Käufer ab – und zu was er den Stamm verarbeiten will.

## Schwarznuß aus Chur

Dieser Stamm wurde für 2600 Fran-

ken pro Kubikmeter an eine Bündner Sägerei verkauft. Die Schwarznuß gehört zu den begehrtesten, einheimischen Laubholzern. Dieser Stamm wird beispielsweise für Möbel, Verfästelungen oder auch für Parkett verwendet. Normalerweise würden solche Stämme gemäss Flury, als Hackholz enden, wo sie nur rund 40 Franken pro Kubikmeter bringen würden.

## Fünf Fragen

# «Wir haben mehr Holz erhalten als erwartet»

**Ken Flury**  
Mitinitiant  
Wertholz-Submission



## 1 Wie ist es zur ersten Wertholz-Versteigerung in Graubünden gekommen?

An einer Selva-Versammlung (also der Versammlung der Waldeigentümer Graubündens) vor zwei Jahren kam die Frage auf, ob man eine Wertholz-Submission auch im Kanton Graubünden

durchführen könnte. Die Idee stieß auf viel Rückhalt. Bis im vergangenen Jahr haben verschiedene Wald-eigentümer die Werthölzer in Kaltbrunn auf eine Wertholz-Gant gebracht. Dadurch sind Transportkosten und logistische Probleme entstanden, die sich mit einer Versteigerung im Kanton minimieren lassen.

## 2 Wieso werden bei einer Wertholz-Submission teilweise viel höhere Preise erzielt als üblich?

Normalerweise werden beispielsweise Lärchen nur regional verkauft. Dann werden Baumstämme in grösseren Mengen zusammen verkauft. Die Käuferin oder der Käufer zahlt dann einfach einen Durchschnittspreis pro Stamm. Bei einer Wertholz-Submission können Interessenten einzelne Stämme ersteigern, die besondere

Eigenschaften haben. Ein Beispiel: Eine Sägerei brauchte für ein Bauprojekt einen sieben Meter langen Lärchenstamm. Normal sind eher fünf Meter. Die Sägerei bot deshalb etwas mehr auf einen einzelnen Stamm, der diese Bedingung erfüllt – und erhielt den Zuschlag.

## 3 Wie läuft eine Wertholz-Submission ab?

Zuerst werden die Waldeigentüter angeschrieben. Nach dem Anliefern der Stämme werden alle nummeriert und die Liste an alle Interessenten geschickt. Diese Aufgabe hat die Holzvermarktung Ostschweiz AG übernommen, die aufgrund von Versteigerungen in anderen Kantonen bereits einen grossen Kundenstamm aufweist. Danach hatten Interessenten Zeit, ihre Angebote schriftlich einzureichen. Am Tag nach Ablauf der An-

gebotsfrist folgt die Offertöffnung. Nach einer zehntägigen Einsprachefrist können Käuferinnen und Käufer das Holz bei uns abholen.

## 4 Wie fällt das Fazit der ersten Wertholz-Submission aus?

Wir haben mehr Holz erhalten als erwartet – insgesamt rund 1500 Kubikmeter. Gerechnet haben wir mit mindestens 100. Es gibt aber sicher noch Luft nach oben. Wir haben 60 Waldeigentümer angeschrieben, Holz geliefert haben am Ende zehn. Wir waren mit der Kommunikation für den Anlass jedoch relativ knapp, deshalb gibt es da sicher noch Potenzial. Und bei einer ersten Austragung sind sowohl die Holzlieferanten als auch die Käuferinnen und Käufer noch etwas vorsichtig. Sofern das Interesse der Waldeigentümer besteht, möchten wir im

nächsten Jahr erneut eine Versteigerung durchführen.

## 5 Wer sind die Käuferinnen und Käufer des Holzes?

Genau bekannt ist das nicht. Allerdings sind solche Versteigerungen für Sägereien und Schreiner interessant. Diese stammen aus der ganzen Schweiz und aus dem nahen Ausland. So haben beispielsweise auch Personen aus Österreich, Deutschland und Italien an der Versteigerung teilgenommen. Ich kann auch ein Beispiel machen, wieso die Versteigerung für Schreiner interessant sein kann: Wenn ein Tisch zum Beispiel aus Eichenholz entstehen soll, so liegen die Kosten für ein Holzbrett schnell einmal bei 1200 Franken. Aus dem grössten Eichenstamm auf dem Platz können sicher sieben Bretter in der gleichen Grösse gewonnen werden – dieser wurde für 455 Franken verkauft. (kup)