

Aufgrund der guten Rundholznachfrage drehe sich die Preisspirale leicht nach oben. Generell sei derzeit noch zu wenig Rundholz auf dem Markt. Die Säger bedienen sich noch aus den selbst aufgebauten Lagern. Ob sich der Preis beim Schnittholzverkauf weitergeben lässt, bleibt abzuwarten.

Auf den Verkauf von Eiche sei aber vermehrt Druck entstanden: Viele Deckschichtproduzenten aus Osteuropa drängen mit rustikalen Oberflächen nach Österreich und Deutschland. „Für uns wird es damit immer schwieriger, diese Qualitäten abzusetzen“, meinte ein Hersteller.

Manch einer setzt als Alternative für die Eiche oder auch Buche auf die Esche. Wenn dieses ringporige Laubholz auch oft nur schwer von der Eiche zu unterscheiden ist, stellt sie für Fußbodenproduzenten keine wirkliche Alternative dar. Die Esche ist außerdem aufgrund des Eschentriebsterbens etwas in Verruf geraten. „Erkennt man den Schaden am Baum aber schnell und verarbeitet diesen rasch, ist am Holz keine Veränderung bemerkbar“, wusste ein Säger.

„Die Lager bei den Händlern sind noch gut gefüllt. Da ist es schwer, die Preise zu steigern“, bemerkte ein Teilnehmer. Manch einer sucht sich auch den direkten Weg zu den Produzenten.

Aus- und Weiterbildung

Erwin Tremel, Leiter Weiterbildung und Dienstleistung am Holztechnikum Kuchl (HTK), berichtete von den Aktivitäten an Österreichs größter Holz Ausbildungsstätte. Eine wesentliche Neuerung am HTK ist – neben dem Neubau der Schule (s. Holzkurier Heft 42, S. 28) und der bereits im dritten Jahr laufenden Werksmeisterausbildung – der Ausbau der Fachschule. Die Schüler können sich nach dem sechsten Semester für einen der vier Vertiefer (Holzbautechnik, Tischlereitechnik, Holztechnik Fachschule sowie Holztechnik mit Umstieg in die HTL) entscheiden. Zudem informierte Tremel über die Laubholzschwerpunkte in der Ausbildung: Diese beginnt am HTK bei der Vermessung und Sortierung, geht über den Einschnitt, das Dämpfen und Trocknen bis hin zur Werkzeuginstandsetzung und Weiterverarbeitung. Das HTK schneidet 150 bis 200 fm/J Laubrundholz als Lohnarbeit für bäuerliche Waldbesitzer und deckt darüber hinaus den Eigenbedarf für die Schul- und Internatsausstattung.

Es gab bereits viele Projektarbeiten rund um das Thema Laubholz. Beispielhaft nannte Tremel die Ermittlung des Einflusses der Aufheizzeit auf das Dämpfergebnis bei Rotbuche, den Einfluss des Räucherns auf ausgewählte Eigenschaften der Eiche, die Untersuchung der Eignung verschiedener Hölzer als Massivparkette auf Fußbodenheizungen oder die Entwicklung eines Fußbodens aus schräg eingeschnittenem Holz. Er



Bildquelle: Nöster (2)

Die österreichischen Laubholzsäger trafen sich am 24. November bei der Lauterbacher Holzverarbeitung

empfahl den Sägern auch, sich bei Fragestellungen an das HTK zu wenden: „Die Schüler sind laufend auf der Suche nach Projektarbeiten. Wir stehen gerne zur Verfügung.“

Im Zuge des Treffens besuchten die Teilnehmer im Vorfeld die Lauterbacher Holzverarbeitung in Köstendorf. Das Unternehmen rund um Geschäftsführer Karl Lauterbacher lässt jährlich rund 2500 fm Laubholz im Lohnschnitt einschneiden. Hinzu kommen noch 1500 m³ Schnittholz,

welche ebenfalls zu Landhausdielen-Deckschichten und hochwertigen Laubholzplatten verarbeitet werden.

MN//

MEHR ZUM THEMA

QR-Code führt zu Video des Holztechnikum Kuchl.



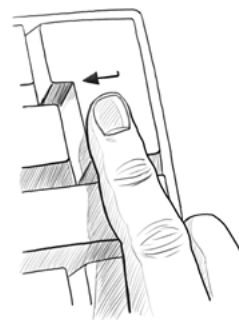
KOMMENTAR

LEISTUNG ODER AUSBEUTE: WAS VERHANDLEN MIT ENTSCHEIDEN ZU TUN HAT

Wer vom Verhandeln spricht, denkt in erster Linie an Preisverhandlungen. Dass auch alltägliche, innerbetriebliche Konflikte Verhandlungen erfordern, ist nur wenigen Fach- und Führungskräften bewusst. Dabei sind Entscheidungen unumgänglich.

Wenn unterschiedliche Interessenlagen aufeinandertreffen, wird nach einer für beide Parteien tragbaren Entscheidung gesucht. In welche Richtung soll sich Projekt X weiterentwickeln? Welche technische Lösung ist im Produktionsablauf die bessere? Dabei gelten dieselben Regeln wie in der Preisverhandlung.

Werfen wir einen Blick auf ein Beispiel aus dem beruflichen Alltag. In einem Sägewerksbetrieb sind Produktionsleiter und Arbeitsvorbereiter in einen Konflikt geraten. Streitfall ist ein Schnittbild: Auf der einen Seite führt die ungünstige Kombination von Seitenwarenbrettern in der Produktion zu überdurchschnittlich langen Störzeiten, auf der anderen sprechen ein hoher Verkaufspreis und mehr Schnittholzausbeute genau für diese Seitenwarenkombination. Wie lässt sich der Konflikt lösen? Auf das äußere



Seitenwarenbrett verzichten und der Leistung den Vorrang einräumen oder das Einschnittbild zugunsten der Schnittholzausbeute und des Schnittholzpreises belassen, wie es ist?

In einer ersten, spontanen Reaktion reagieren die beteiligten Personen vorschnell und unreflektiert. Mein Verhandlungstipp: Suchen Sie urteilsfrei nach möglichen Alternativen. Bewerten Sie erst nach objektiven Kriterien und treffen Sie erst danach eine für alle nachvollziehbare und zufriedenstellende Entscheidung.

Um Streitfälle zwischen Produktion und Arbeitsvorbereitung zu vermeiden, muss der Konflikt auf eine sachliche, lösbare Ebene gebracht werden. Indem beispielsweise ein standardisiertes Berechnungsverfahren eingeführt wird, lassen sich die Parameter Vorschub, Ausbeute und Schnittholzpreis variabel berücksichtigen. Anhand des besten Deckungsbeitrags wird dann eine objektive und nachvollziehbare Entscheidung gefällt.

Das Beispiel verdeutlicht, dass Verhandlungskompetenzen nicht nur im Ein- oder Verkauf unerlässlich sind, sondern auch bei innerbetrieblichen Konflikten.

Herbert Thaler, www.holz-thaler.at