



Előadó személye:

Manfred Reinkemeier az ABALON Hardwood cég ügyvezető igazgatója. Az ABALON a németországi és az ausztriai fűrészüzemeivel a legnagyobb bükkfa feldolgozók közé tartozik: a foglalkoztatottak 150 fő, az éves feldolgozás 150.000 m³, az éves forgalom mintegy 30 millió Euró.

Zur Person:

Manfred Reinkemeier ist Geschäftsführer von ABALON Hardwood. ABALON gehört mit seinen Sägewerken in Deutschland und in Österreich zu den größeren Buche-Verarbeitern: Mit 150 Mitarbeitern werden jährlich 150.000 Festmeter Buche verarbeitet und ein Umsatz von 30 Mio. Euro erzielt.

A bükkfa a feldolgozó szemszögéből: nyersanyag, felhasználás, piac

I. Előzetesen a bükkal kapcsolatban megállapítható néhány sajátosság:

1. A bükk Európában nagy mennyiségben előforduló lombos fafaj.
2. A bükkfa belső térben számos felhasználásra kiválóan alkalmas.
3. A bükk fűrészrönk és fűrészáru viszonylag alacsony költségű, gazdaságos.

Ez a három ismertetőjegy teszi a bükköt – a ffeldolgozás szerint - Európa „mindennapi kenyere” lombos fafajává.

4. De: a bükkfa nem problémamentes!

- a nedvesség gyors leadása/felvétele
- a nedvességváltozást tekintve erős duzzadás/zsugorodás
- nagyon csekély az időjárás ellenálló képessége (nedvesség, gombák, rovarok)

Die Buche aus Sicht eines Buchensägers: Rohstoff, Anwendungen, Märkte

I. Vorweg ein paar einfache Charakterisierungen der Buche:

1. Die Buche gehört zu den in großen Mengen verfügbaren europäischen Laubholzarten.
2. Buchenholz ist für zahlreiche Anwendungen im Innenbereich gut geeignet (Möbel, Treppen, Leisten, ...).
3. Buchenrundholz und Buchenschnittholz sind relativ kostengünstig und wirtschaftlich.

Diese drei Merkmale machen die Buche zur europäischen „Brot-und-Butter“-Laubholzart für Anwendungen im Innenbereich.

4. Aber: Das Buchenholz ist nicht unproblematisch!

- Schnelles Abgeben/Aufnehmen von Feuchte
- Starkes Quellen/Schwinden bei Feuchteveränderungen
- Sehr geringe Witterungsbeständigkeit (Feuchtigkeit, Pilze, Insekten)

II. A bükkfa, mint nyersanyag

1. Ma már egy modern bükk rönkfeldolgozó fűrészüzem szinte valamennyi minőségi osztályú fűrészrönköt képes feldolgozni: vagyis mindent, ami jobb, mint az egyéb ipari fa (papírfa, rostfa) vagy tűzifa.

A furnérrönk 130 Euró/m³ áron és e felett a standard fűrészáru előállításához már nem gazdaságos. Ez már nem fér bele a fűrészáruárakba.

Az ideális rönkvastagság 40-80 cm.

A vékonyabb rönk egy bizonyos részét szükségszerűen át kell venni – de a feldolgozás gazdaságossága (mennyiség és minőség kihozatala) a kisebb átmérővel drasztikusan csökken. Ezt a tényt sem szabad figyelmen kívül hagyni! A gazdaságossági határ a mai keretfeltételek között kb. 35 cm-nél lehetne.

2. Jelenleg általánosan Európa szerte a bükk rönkkínálat és -kereslet egyensúlyban van. Bár ez az egyes régiókban nagyon különböző lehet – ha pl. egy térségben túl nagy feldolgozás kapacitás keletkezik, melyet csak a térségben keletkező rönkfával nem tud ellátni.

II. Der Rohstoff, das Buchenrundholz

1. Ein modernes Buchensägewerk kann heute ein breites Qualitätsspektrum von Rundholz verarbeiten: Alles, was besser ist als Brennholz/Industrieholz kann im Prinzip verwendet werden.

Furnierrundholz mit Preisen von 130 Euro/Fm und höher ist für die Erzeugung von Standard-Schnittholz allerdings nicht wirtschaftlich. Das erlauben die Schnittholzpreise nicht.

Ideale Rundholzstärken sind 40 – 80 cm.

Ein gewisser Anteil schwächeren Rundholzes muss zwangsläufig mitgenommen werden – allerdings sinkt die Wirtschaftlichkeit (Volumenausbeute, Qualitätsausbeute) mit abnehmendem Durchmesser drastisch. Diese Tatsache darf nicht ignoriert werden! Die Wirtschaftlichkeitsgrenze dürfte unter heutigen Rahmenbedingungen bei etwa 35 cm liegen.

2. Generell sind aktuell europaweit gesehen das Buchenrundholzangebot und die Buchenrundholznachfrage weitgehend in Balance. Das kann allerdings in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich sein – wenn z.B. in einer Region zu große Verarbeitungskapazitäten entstehen, die regional nicht mit Rundholz versorgt werden können.

3. Az erdőgazdálkodóknak az jelenti a kihívást, hogy az éves bükk rönk választékot megfelelően értékesítsék – de egyidejűleg azt is, hogy a következő évtizedekre is biztosítsák egy jó és teljesítményképes felvevőstruktúra létezését. Éppen néhány kelet-európai ország bükk fűrészüzemének viszont pillanatnyilag azzal a nagy problémával kell szembe néznie, hogy az üzemeik gazdaságos és gondos rönkfával való ellátását biztosítsák – a komplikált és körülményes értékesítési struktúrák mellett (pl. árverések), melyek tulajdonképpen a bükk fűrészrönk szabályozott áraihoz képest túl drága árakat adnak és az eredményt tekintve nem lehet velük tervezni.

4. Erdőgazdálkodás és fűrészüzem természetes partnerek – ezért ez nemcsak a tisztesség kérdése, hanem az észszerűségé, kétoldalú egymásra való figyelésé – és hogy a másik érdekét is tekintetbe vegyük. „Me first!” középtávon nem működik. Mivel mindkét félnek ugyanolyan mértékben szüksége van a másikra.

Egy személyes észrevételt megengedve magamnak: az az érzésem, hogy az ABALON-nak, ill. nekünk személyesen sok rönkfa beszállítónkkal éppen Magyarországról egy igazi partnerkapcsolatot sikerült kialakítanunk – és meg is ragadom az alkalmat, hogy megköszönjem az elmúlt 15 évben nyújtott korrekt együttműködést!

3. Für den Forst besteht die Herausforderung stets darin, alljährlich sein Buchenrundholz ordentlich zu vermarkten – aber gleichzeitig auch für die kommenden Jahrzehnte die Existenz einer guten und leistungsfähigen Abnehmerstruktur sicherzustellen. Gerade in einigen osteuropäischen Ländern haben Buchensägewerke momentan große Probleme, ihre Betriebe wirtschaftlich und verlässlich mit Rundholz zu versorgen – aufgrund komplizierter und aufwendiger Vermarktungsstrukturen (z.B. Versteigerungen), die eigentlich für ein preislich moderates Buchensägerundholz zu teuer und im Ergebnis nicht planbar sind.

4. Forst und Sägewerk sind natürliche Partner – daher ist es eine Frage nicht nur des Anstands, sondern auch der Klugheit, beiderseits aufeinander Acht zu geben – auch die Belange des Gegenübers zu berücksichtigen. „Me first!“ funktioniert mittelfristig nicht. Denn beide Seiten brauchen einander in demselben Maße.

Eine persönliche Bemerkung möchte ich mir gern erlauben: Ich habe das Gefühl, dass sich gerade in Ungarn bei vielen unserer Rundholzlieferanten eine echte partnerschaftliche Verbindung mit ABALON und auch zu uns persönlich entwickelt hat – und dafür möchte ich mich an dieser Stelle einmal bedanken, für die fünfzehn Jahre korrekter Zusammenarbeit!

III. A bükk fűrészáru felhasználása

1. Hagyományos standard felhasználások a beltérben

- Bútorgyártás, bútorléc, padlóburkolat, lépcső, belsőépítészet, ...
- a bükk előnye: kemény, gazdaságos, rendelkezésre áll
- a bükk hátránya: „nyugtalan” fa, manapság nincs „divatban”

III. Anwendungen für Buchenschnittholz

1. Traditionelle Standardanwendungen im Innenbereich

- Möbel, Leisten, Fußböden, Treppen, Innenausbau, ...
- Vorteile der Buche: Hart, wirtschaftlich, gut verfügbar
- Nachteile der Buche: „Unruhiges“ Holz, derzeit nicht „in Mode“.

2. Szerkezeti elemek területén való felhasználása tűlevelű termékek alternatívájaként

Bükk rétegelt-ragasztott gerenda? Bükk rétegelt-ragasztott furnérlap (LVL)? Bükk-????

- Előnye: kisebb keresztmetszet is lehetséges a magas szilárdság miatt

- Hátránya: ragasztás problémás (hosszas); az időjárás ellenálló képessége problémás; méretstabilitás (duzzadás/zsugorodás) problémás; költsége problémás.

- Következtetés: a szerkezeti elemek használatára a bükk technikai és gazdasági okokból kifolyólag nagyon problémás. Amíg összehasonlíthatóan jó és jobb termékek elegendő mennyiségben alacsonyabb áron elérhetők, addig a bükknek az építőipari tömegtermékeknél nincs esélye, legjobb esetben, a piaci résekben.

2. Anwendungen im konstruktiven Bereich als Alternative zu Nadelholzprodukten?

Buchen-Brettschichtholz? Buchen-Furnierschichtholz (LVL)? Buchen-????

- Vorteil: Kleinere Querschnitte möglich aufgrund hoher Festigkeit.

- Nachteile: Verleimung problematisch (langwierig); Witterungsbeständigkeit problematisch; Dimensionsstabilität problematisch; Kosten problematisch.

- Fazit: Für konstruktive Anwendungen ist die Buche aus technischen und aus wirtschaftlichen Gründen sehr problematisch. Solange es vergleichbar gute oder bessere Produkte in ausreichender Menge zu niedrigeren Preisen gibt, hat die Buche bei Konstruktions-Massenprodukten keine Chance, allenfalls in Marktnischen.

3. Kültéri használata

- Natív, natúr bükk: alig alkalmas a gyenge időjárásálló képessége miatt.
- Hőkezelt bükk: időjárással szemben ellenálló, de merev és repedésre hajlamos.
- Acetilezett bükk (Accoya-bükk) – ecetsav-anhidrid kezelés után: technikailag kiváló (nagyon magas időjárás ellenálló képesség); de árban a trópusi fával vetekedik.
- Egyéb módon kezelt bükk fűrészáru (kémiai eljárások, viasz/parafin, melamin... bevitele) a különböző próbálkozások ellenére az elmúlt 10-15 évben nem igazolódtak be.

3. Anwendungen im Außenbereich

- Native, unmodifizierte Buche: Kaum geeignet aufgrund mangelnder Witterungsbeständigkeit.
- Thermobuche: Witterungsbeständig, aber spröde und rissgefährdet.
- Acetylierte Buche (Accoya-Buche) – nach Behandlung mit Essig-Anhydrid: Technisch hervorragend (sehr hohe Witterungsbeständigkeit); aber preislich vergleichbar mit Tropenholz.
- Sonstige Modifikationen der Buche (Chemische Verfahren, Einbringung von Wachs/Paraffin, Melamin ...) haben sich trotz diverser Aktivitäten in den vergangenen 10-15 Jahren bislang nicht bewährt.

Következtetés:

a bükk meghatározó felhasználási területe a mai napig a belső tér maradt – kültéri gazdaságos felhasználását lehetővé tevő kezelési eljárások vagy szerkezeti (építőipari) elemekként való nagy mennyiségben történő felhasználása jelenleg nem igazán látható, várható. Ezekre vannak jobb és gazdaságosabb termékek és fafajok!

Ez a felismerés a bükkfát tekintve nem éppen kedvező – de ez talán éppen kiemeli a bükk beltéri felhasználhatóságának fontosságát, új ilyen jellegű termékek kifejlesztését.

Én a magam részéről úgy látom, hogy a jövőben találnak olyan technológiákat, eljárásokat, termékeket beltéri használatra, melyek pl. a bükk méretstabilitását javítják – vagy pl. speciális felület kialakítással a bükkfának többféle megjelenítést/jelleget adnak – vagy...

Fazit:

Die Domäne der Buche ist bis heute der Innenbereich geblieben – und geeignete Holzmodifikationen für wirtschaftliche Anwendungen im Außenbereich oder für konstruktive Anwendungen in großen Mengen sind derzeit nicht wirklich absehbar. Dafür gibt es bessere und wirtschaftlichere Produkte und Holzarten!

Diese Erkenntnis klingt aus Sicht der Buche nicht sonderlich „sexy“ – aber vielleicht ermöglicht erst der Fokus auf die Stärken der Buche im Innenbereich die Entwicklung neuer Produkte hierfür.

Ich persönlich gehe davon aus, dass in den kommenden Jahren Technologien, Verfahren, Produkte für den Innenbereich gefunden werden, die z.B. die Dimensionsstabilität der Buche verbessern – oder z.B. der Buche durch spezielle Oberflächen mehr Ausstrahlung/Charakter geben – oder

IV. Fűrészáru értékesítési piacok világszerte

Alapelv: a sokoldalú felhasználási lehetőségét, valamint a gazdaságosságát tekintve a bükk szinte mindenütt a világon felhasználható és fel is van használva.

Kivétel: pl. Dél-Amerika, ahová Európából a szállítási költségek igazán magasak – és ahol elég saját faanyagforrás áll rendelkezésre.

1. Nyugat-Európa (elsődlegesen Németország, Franciaország, Anglia)

Miután az elmúlt évtizedekben sok tömörfa-feldolgozó kapacitást áthelyeztek olyan országokba, ahol alacsonyabb munkaerőköltségekkel dolgozhatnak, a bükkfa felhasználás Nyugat-Európában általában sokkal kevesebb, mint 20-30 évvel ezelőtt volt. Ennek ellenére a jó konjunktúra miatt még Nyugat-Európában is egy stabil kereslet van korlátozott mennyiségre.

A magasabb munkaerőköltségek miatt inkább a jobb minőségek keresettek.

IV. Absatzmärkte für Buchenschnittholz weltweit

Grundsatz: Aufgrund der vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten und aufgrund der Wirtschaftlichkeit kann die Buche nahezu überall auf der Welt verwendet werden und wird auch verwendet.

Ausnahmen: z.B. Südamerika, wohin die Transportkosten aus Europa recht hoch sind – und wo auch genügend eigene Holzressourcen zur Verfügung stehen.

1. Westeuropa (primär Deutschland, Frankreich, England)

Nachdem in den vergangenen Jahrzehnten viele Massivholzverarbeitungskapazitäten in Länder mit niedrigeren Lohnkosten verlagert worden sind, ist heute der Buchenverbrauch in Westeuropa generell viel geringer als noch vor 20-30 Jahren. Dennoch gibt es aufgrund der allgemein guten Konjunktur doch auch in Westeuropa eine stabile Nachfrage auf begrenztem Mengenniveau.

Gefragt sind aufgrund der höheren Lohnkosten tendenziell bessere Qualitäten.

2. Kelet-Európa

A kelet-európai országok a saját bükkfa mennyiségüket főként országon belül és a szomszéd országokban dolgozzák fel. Az export piacokon bükk fűrészáru főleg Romániából és egyre több Horvátországból figyelhető meg (Kína, Arab területek, Észak-Afrika). Feltűnő, hogy a kelet-európai beszállítók fűrészáru árszintje általában viszonylag alacsony, bár a rönkfaár egyes országokban, mint Románia/Horvátország eközben inkább magasabb, mint pl. Németországban vagy Franciaországban.

Egy nyugat-európai bükk fűrészüzemnek, mint az ABALON-nak, Kelet-Európa nem nagy piaci potenciált jelent – de azért van minden kelet-európai országban néhány, nem sok, nagyon jó (leginkább minőségorientált) vevőnk.

2. Osteuropa

In den osteuropäischen Ländern mit eigenen Buchenvorkommen werden diese meist im Land und den Nachbarländern verarbeitet. Auf den Exportmärkten nimmt man vornehmlich Buchenschnittholz aus Rumänien und zunehmend aus Kroatien wahr (China, Arabische Region, Nordafrika). Auffallend ist, dass das Preisniveau der osteuropäischen Lieferanten im Allgemeinen relativ niedrig ist, obwohl das Rundholzpreisniveau in Ländern wie Rumänien/Kroatien mittlerweile eher höher ist als z.B. in Deutschland oder Frankreich.

Für einen westeuropäischen Buchensäger wie ABALON hat Osteuropa kein sehr großes Marktpotential – aber auch wir haben doch in allen osteuropäischen Ländern einige wenige sehr gute (meist eher qualitätsorientierte) Kunden.

3. Dél-Európa – Észak-Európa

Az dél-európai országok (Olaszország, Spanyolország, Portugália, Görögország), valamint a skandináv országok (Svédország, Norvégia, Finnország) hagyományosan mindig jó értékesítési piacnak számítottak a bükk fűrészárut tekintve, de a gazdasági válság, 2008/2009 óta – a skandináv országok pedig tulajdonképpen már régebb óta - már csak egy csekély szerepet játszanak.

4. USA/Mexikó

Az USA és Mexikó néhány éve ténylegesen vonzó piaci helyszínné vált a bükk fűrészárut illetően (miközben a Mexikóban előállított termékeket legtöbbször végül az USA-ba exportálják, még ma is, Trump ellenére). Összehasonlítva a bükkfát az USA alternatív lombos fafajaival (vörös éger, juhar, ...) továbbra is árban rendkívül versenyképes, és ezért közben egy stabil helyet foglal el az ottani piacon, elsődlegesen a bútorigar területén.

3. Südeuropa - Nordeuropa

Die Südeuropäischen Länder (Italien, Spanien, Portugal, Griechenland) wie auch die skandinavischen Länder (Schweden, Norwegen, Finnland) waren traditionell immer gute Absatzmärkte für Buchenschnittholz, spielen aber spätestens seit der Wirtschaftskrise 2008/2009 nur noch eine geringe Rolle – die skandinavischen Länder eigentlich schon länger nicht mehr.

4. USA/Mexiko

USA und Mexiko sind seit einigen Jahren durchaus attraktive Märkte für Buchenschnittholz (wobei die in Mexiko hergestellten Produkte meist letztendlich in die USA exportiert werden, auch heute noch, trotz Trump). Im Vergleich zu alternativen US-Laubholzarten (Red Alder, Ahorn, ...) ist die Buche weiterhin preislich äußerst wettbewerbsfähig und hat daher mittlerweile einen festen Platz auf den dortigen Märkten, primär im Möbelbereich.

5. Ázsia

A nagy potenciájú ázsiai piacként először mindig Kína jön szóba. Ennek biztos megvan a jogosultsága – de tudnunk kell, hogy az ott értékesített mennyiség nagy része az alacsonyabb kategóriájú áru. A tovább feldolgozási kapacitások egy részét időközben áthelyezték Kínából Vietnámba, mivel ott néhány keretfeltétel valamivel előnyösebb, ill. problémamentesebb.

A bükkfa „egyetemessége” miatt szinte minden egyéb ázsiai országban van igény a bükk fűrészárupiacra – pl. Japánban inkább a jobb minőségre.

A nagy lakossága miatt egyre inkább a jövő nagy piacává válhat India is. Ez valamikor így is lesz – de most Indiának még nincs említésre méltó szerepe a bükk fűrészáru értékesítési piacán.

5. Asien

Als derjenige asiatische Markt mit großem Potential wird zunächst immer China genannt. Das hat auch sicherlich eine Berechtigung – aber man muss wissen, dass dort große Absatzmengen meist mit niedrigen Preisen erkaufte werden. Ein Teil der Verarbeitungskapazitäten aus China hat sich mittlerweile nach Vietnam verlagert, da dort einige Rahmenbedingungen etwas vorteilhafter bzw. unproblematischer sind.

Aufgrund der Universalität der Buche gibt es aber auch in fast allen anderen asiatischen Ländern Absatzmärkte für Buchenschnittholz – z.B. in Japan für eher bessere Qualitäten.

Aufgrund der großen Bevölkerung wird auch immer wieder Indien als großer Zukunftsmarkt gesehen. Das mag irgendwann so kommen – aber derzeit spielt Indien als Absatzmarkt für Buchenschnittholz keine nennenswerte Rolle.

6. A világ „maradék” része

Más országok és régiók, mint bükk fűrészáru piacok nem bírnak olyan nagy jelentőséggel, mint a fent említettek. De viszont meglepő, hogy pl. a Karib-szigeteken (Kuba, Dominikai Köztársaság), Izraelben és a Gázai övezetben, Pakisztánban és Iránban, Ausztráliában/Új-Zélandon és Dél-Afrikában európai bükk fűrészárut vesznek és dolgoznak fel.

Alapjában véve ebben a szakmában is megtanulta az ember, milyen veszélyes egy piactól vagy nagyon kevés piactól függni. Legutóbb a Trump által megrendezett aktuális kereskedelmi háborúk megmutatták, hogy egy értékesítési piac (pl. valamilyen büntetővám, szankciók vagy egyéb politikai intézkedések/események miatt) nagyon hirtelen teljesen összeomolhat. Mi az ABALON-nál mindig nagy hangsúlyt fektettünk arra, hogy a meglévő jó vevőket a világban megtaláljuk és meggyőzzük őket az ABALON-nal való együttműködésről. Ezért egy megfelelően jól eloszlott nagyon stabil vevőstruktúrát építettünk ki túl nagy függőségek nélkül; nincs olyan piacunk és régiónk, mely több mint 20 %-át tenné ki a forgalmunknak. Ez nagyon fontos számunkra.

6. „Rest der Welt“

Die sonstigen Länder und Regionen haben als Buchenschnittholzmärkte keine so große Bedeutung wie die oben genannten – allenfalls noch Saudi-Arabien und die Emirate. Es mag aber überraschen, dass z.B. auch in der Karibik (Kuba, Dominikanische Republik), in Israel und im Gaza-Streifen, in Pakistan und im Iran, in Australien/Neuseeland und in Südafrika europäisches Buchenschnittholz verkauft und verarbeitet wird.

Grundsätzlich hat man auch in dieser Branche gelernt, wie gefährlich es ist, von einem Markt oder von sehr wenigen Märkten abhängig zu sein. Spätestens die von Trump inszenierten aktuellen Handelskriege haben gezeigt, dass ein Absatzmarkt (z.B. wegen irgendwelcher Strafzölle, Sanktionen oder sonstiger politischer Maßnahmen/Ereignisse) sehr plötzlich völlig wegbrechen kann. Wir haben bei ABALON immer sehr großen Wert darauf gelegt, die vorhandenen guten Kunden weltweit zu finden und von der Zusammenarbeit mit ABALON zu überzeugen. Dadurch haben wir eine entsprechend gut verteilte sehr stabile Kundenstruktur ohne allzu große Abhängigkeiten aufbauen können; es gibt keinen Markt und keine Region, die für uns mehr als 20 % unseres Umsatzes ausmacht. Das erscheint uns sehr wichtig.

Köszönöm a figyelmüket!

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

