



Foto: A. Thoma

Nebst kleineren Schreinerei- und Zimmereibetrieben verwenden auch mache Instrumentenbauer Mondholz.

Mondholz

Zwischen Markt und Mythos

Während über die angeblichen Vorzüge von Mondholz seit Jahren eine emotionale Debatte geführt wird, existieren erstaunlicherweise nahezu keine Zahlen über den Markt dieses Spezialsortiments. Derzeit ist Mondholz in der Schweiz eindeutig ein Nischenprodukt. Für mehrere Holz verarbeitende Betriebe ist es in den letzten Jahren jedoch zu einem wichtigen Standbein geworden.

Von **Lukas Denzler**. Im letzten Dezember erschien in zwei Schweizer Regionalzeitungen je ein Inserat für ein spezielles Holzsortiment: Gesucht wurden auf diesem eher unüblichen Weg bis zu 1000 m³ Mondholz aus der Region. Der Absender der Inserate – ein Sägereibetrieb im Entlebuch – stellte für solches Holz einen besseren Preis in Aussicht. Mondholz, auch Mondphasenholz oder «Holz vom richtigen Zeitpunkt» genannt, soll über ver-

schiedene vorteilhafte Eigenschaften verfügen. Ob dies wirklich auch der Fall sei, ist wissenschaftlich umstritten. Bemerkenswert ist jedoch, dass aus zahlreichen Kulturen Mondregeln bezüglich Holz überliefert sind. In den letzten Jahren haben in der Schweiz die Angebote für Mondholz – zumindest im Internet – zugenommen. Somit stellt sich die Frage, wer denn eigentlich Mondholz kauft und wer solches anbietet.

Erlahmtes Interesse in Bayern

In Österreich ist Mondholz schon länger populär. Dazu entscheidend beigetragen hat *Erwin Thoma*, welcher in der Nähe von Salzburg einen Betrieb aufgebaut hat, der seit 1992 auf Mondholz setzt. Neben der Lancierung innovativer Produkte hat Thoma auch zahlreiche Bücher verfasst. In Vorarlberg wird Mondholz aktiv beworben. Auch existiert dort eine aktuelle Liste mit Mondholzanbietern. Eine Statistik über den Mondholzabsatz werde aber nicht geführt, sagt *Thomas Ölz*, der Geschäftsführer des Waldverbandes Vorarlberg. Die jährlich verkaufte Menge sei nicht besonders hoch. Vorletztes Jahr habe ein holländischer Kunde jedoch 400 m³ Mondholz gekauft. Und im letzten Jahr habe dieser erneut Holz bezogen. Laut Ölz bewegt sich der Mehrerlös bei rund EUR 20.– bis 30.– über dem normalen Bauholzpreis.

Auch für Bayern sind Absatzzahlen rar. Als Leiter der Waldbauernschule Goldberg bei Kehlheim beschäftigte sich *Wolfgang Oberprieler* mit dem Mondholz. Im Jahr 2000 habe der Anteil der nach Mondphasen gefällten Bäume in Bayern vielleicht knapp 1% betragen, sagt Oberprieler, der heute als Forstdirektor in Pfaffenhofen an der Ilm tätig ist. «Seither dürfte sich der Anteil jedoch wieder deutlich verringert haben.» Den Beginn des Mondholz-Booms ortet er in den 1990er-Jahren, als nach den Stürmen «Vivian» und «Wiebke» für den Privatwald neue Marktnischen erschlossen werden sollten. Damals habe man versucht, die emotionale Dimension anzusprechen. «Der anfängliche Erfolg hatte seinen Ursprung teilweise wohl auch in einer Gegenbewegung zur Mechanisierung der Holzernte und Industrialisierung der Holzverarbeitung», vermutet Oberprieler. Der Aufwand für die Bereitstellung von Mondholz habe sich jedoch als zu hoch erwiesen. Heute würde solches nur noch durch einzelne Waldeigentümer auf Anfrage bereitgestellt.

Dass die Nachfrage in den letzten Jahren markant abgenommen habe, bestätigt auch *Markus Romer*, der Geschäftsführer der Waldbesitzervereinigung Kempten im Allgäu. Nach seinen Angaben betrug der Anteil des Mondholzes während des Booms einige wenige Prozente des gesamten Einschlags. Auch *Gerhard Penninger*, von der Waldbesitzervereinigung Holzkirchen südlich von München, konstatiert eine abnehmende Nachfrage. Im vergangenen Jahr sei sogar überhaupt kein Mondholz verkauft worden.



Schafft Glaubwürdigkeit: Ein Zertifikat bescheinigt die Herkunft des Holzes sowie den Fällzeitpunkt.

Marktchancen analysiert

In der Schweiz andererseits scheint Mondholz erst jetzt langsam Fuss zu fassen. In einer an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Chur verfassten Diplomarbeit untersuchten *Daniel Bürgi* und *Ursula Leuthold* die Marktchancen für Graubündner Mond- und Gebirgs-holz. Ausgangspunkt war die Feststellung, dass eine zunehmende Käuferschaft über ein gestiegenes Umweltbewusstsein verfügt und sich damit dem ökologischen Rohstoff Holz neue Absatzchancen bieten. Die Autoren rechnen mit einem Mehraufwand der Rüstkosten für Mondholz von etwa Fr. 15.–/m³. Lässt sich ein um 15 bis 20% höherer Holzverkaufspreis erzielen, resultiert je nach Qualität ein Mehrerlös von Fr. 15.– bis 35.–. Entscheidend ist laut den Autoren eine bessere Vermarktung. Zudem müssten mit Sägereien, Schreinereien, Architekten und Holzbauunternehmen Allianzen aufgebaut werden. Doch gerade dies erweise sich als Knackpunkt, sagt Bürgi, der als Leiter des Revierforstamtes Oberheizenberg seit zwei Jahren den Absatz von Mondholz aktiv anzukurbeln versucht.

Beat Zaugg, von der Emmentaler Wald & Holz GmbH, dämpft jedoch die Erwartungen an höhere Holzerlöse für die Waldbesitzer. In seinen Augen ist das Bereitstellen von Mondholz mit einem deutlichen Mehraufwand verbunden. Zudem schränke es die Handlungsfähigkeit stark ein, da nur an bestimmten Tagen gefällt werden könne und oft auch die Fällrichtung vorgegeben sei. Je nach Wetter und Arbeitsverfahren könne deshalb kein Mondholz bereitgestellt werden. Zaugg ist deshalb überzeugt, dass dessen Bedeutung auch in Zukunft klein bleiben wird.

Wie eine Umfrage unter einigen Holz verarbeitenden Betrieben ergab, wird Mondholz in der Ostschweiz, der Innerschweiz, dem Emmentaler sowie dem Berner Oberland geerntet und verarbeitet. Verwendung findet es vor allem

in kleineren Zimmerei- und Schreinereibetrieben, wobei Mondholz für einige zu einem wichtigen Standbein geworden ist. Die bezogenen Mengen liegen pro Betrieb zwischen 250 und 1500 m³ Rundholz, Tendenz steigend. Einige Betriebe verwenden fast ausschliesslich Mondholz. Die Kunden sind primär Bauherren mit hohen ökologischen Ansprüchen. Wichtig ist deshalb auch, dass das Holz aus der Region stammt. In der Regel baut eine Holzbaufirma ein bis fünf solche Häuser pro Jahr. Der Spitzenreiter unter den Befragten kann im laufenden Jahr acht bis zehn Häuser realisieren. Einige Firmen schlagen das Holz bewusst mit eigenen Mitarbeitern, um so den Überblick über Herkunft, Fällzeitpunkt und Aufrüstung der gefällten Bäume zu behalten. Das Holz stammt in vielen Fällen aus dem Privatwald. Mit der steigenden Nachfrage wird zunehmend aber auch mit öffentlichen Waldeigentümern zusammengearbeitet.

Persönliche Beziehungen schaffen

Überwiegend positive Erfahrungen mit Mondholz hat *Roger Lindauer* gemacht.

2003 damit angefangen, verwendet er in seinem Schreinerbetrieb für Eigenanfertigungen fast nur noch Mondholz. Das Laubholz kauft er den Bauern im Talkessel von Schwyz ab; in der Regel 60 bis 70 m³ pro Jahr. Meistens wird der Baum vor dem Fällen fotografiert. «Die Kunden, die nach Mondholz fragen, sind in der Regel ökologisch sensibilisiert», sagt Lindauer. Zusammen mit dem verkauften Möbel wird ein Zertifikat für Mondholzmöbel ausgestellt. Auf diesem sind die wichtigsten Informationen wie Herkunft des Holzes und Fälldatum dokumentiert.

Eine neue Initiative ist vor zwei Jahren im St. Galler Rheintal entstanden. Unterstützt durch die Holzkette St. Gallen und ein RegioPlus-Projekt des Bundes wird versucht, unter dem Namen «Bergmondholz» neue Kunden für solches Holz zu gewinnen. Es gehe vor allem um die Sensibilisierung von Bauherren, sagt *Roman Gabathuler*. Parallel dazu wird ein Netzwerk aufgebaut. Diesem gehören die Waldwirtschaft, Säge- und Hobelwerke, Holzbaubetriebe sowie Möbel- und Schiffsbauer an.

Auch in Graubünden ist die Nutzung von Mondholz verbreitet. Die in Bergün ansässige Firma Florinett, spezialisiert auf Forstarbeiten, Holzhandel und Schnittholz-Spezialitäten, fällte im Jahr 2000 ihr erstes Mondholz. «Dieses Holz eröffnete uns den Markt nach Oberitalien», sagt *Andrea Florinett*. In Oberitalien gebe es noch viele Holz verarbeitende Familienbetriebe, und ein Besitzer eines solchen Betriebs habe zu ihm gesagt: «Wenn du uns Mondholz lieferst, dann sind wir dein Kunde.» Heute erntet und verkauft Florinett rund 5000 m³ Mondholz pro Jahr. Ein Teil davon verarbeitet die Firma zu wertvollem Klangholz, das in zahlreiche Länder exportiert wird. Oberstes Ziel sei es, das Rundholz der optimalen Verwendung zuzuführen, sagt *Andrea Florinett*. Als Folge davon würden mit 10% der Schnittholzwaren (inkl. Klangholz) 35% des Firmenumsatzes generiert.

Zum Autor

Lukas Denzler, diplomierter Forst-Ingenieur ETH, ist freischaffender Journalist in Zürich.

