

# Quellen schaffen. Das Luzerner Hinterland im Umbruch.

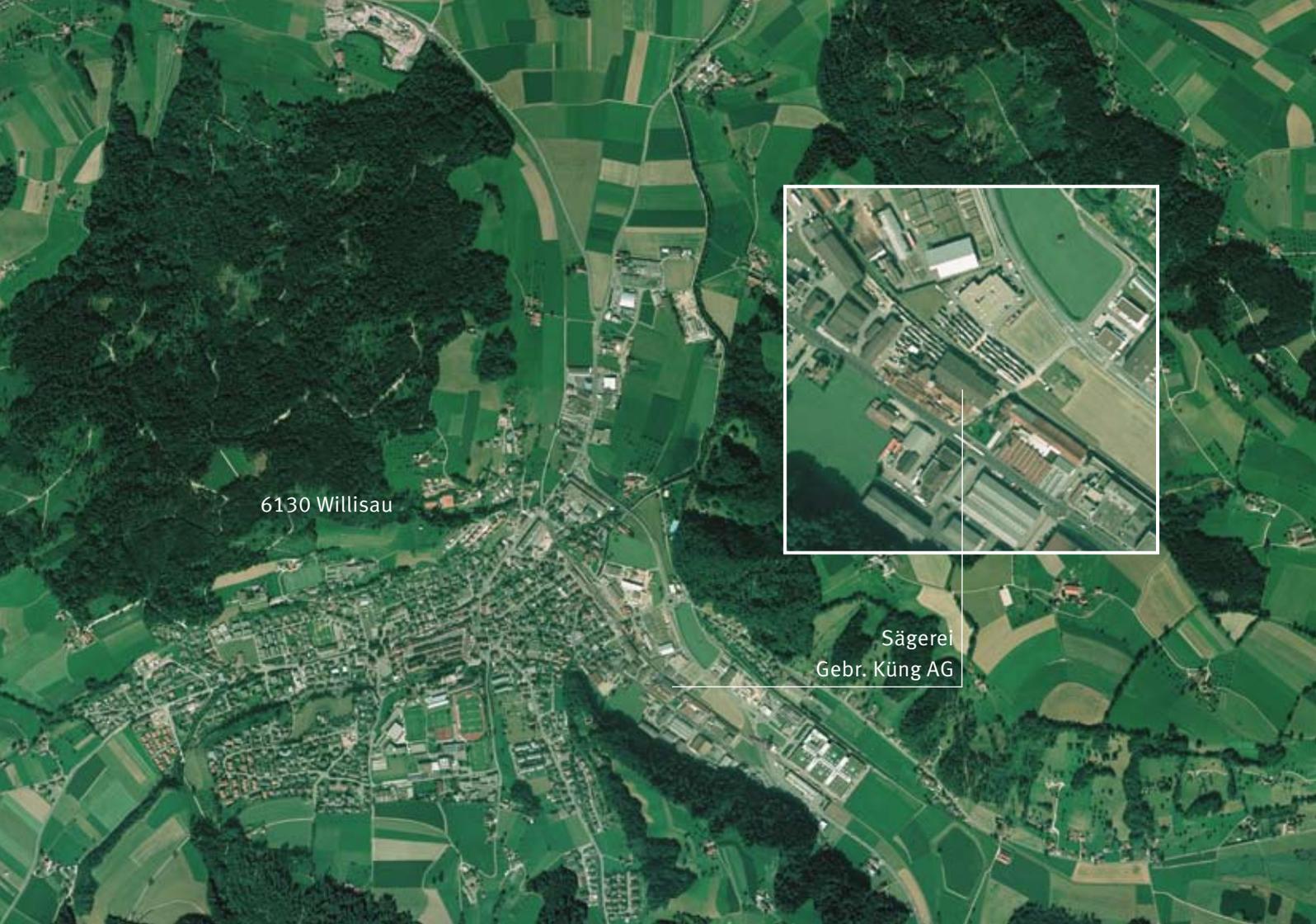
## Die Sägerei Gebr. Küng AG in Willisau



Eine Publikationsreihe  
der Stadtmühle Willisau  
Band 2

Sägerei Gebr. Küng AG  
6130 Willisau

Luftbild aus dem Jahr 2004  
swissimage © 2009 swisstopo (BA091371)



6130 Willisau

Sägerei  
Gebr. Küng AG

Eine Publikation der Stadtmühle Willisau  
mit Unterstützung der Albert Koechlin Stiftung AKS

Impressum

Copyright: ©2009 Stadtmühle Willisau

Bilder: Stefan Tolusso

Informatik/ techn. Support: Matthias Fries

Gestaltung: Thomas Küng

Druck: SWS Medien AG Print, 6130 Willisau

ISBN 978-3-9523267-1-8

**Quellen schaffen 2009**  
**Das Luzerner Hinterland im Umbruch**  
**Die Sägerei Gebr. Küng AG in Willisau**

*Was hier wie ein Gebet aussieht, ist in Wahrheit die Richtungsbestimmung eines Waldarbeiters: Wohin genau soll der Baum niederfallen und zu liegen kommen? Bei einer Länge von 45 Metern und einem Gesamtgewicht von ca. 15 Tonnen muss beim Fällen mit erfahrener Sorgfalt und Präzision vorgegangen werden.*

*Im Moment dieser Geste ist am unteren Ende des Stammes bereits ein Fällkeil eingesägt. Mit dem zum gleichschenkligen Dreieck gefalteten Klappmeter, der als Pfeil dient, bestimmt der Holzer die Fallrichtung des Baumes und schaut mit dieser «Gebetshaltung», wohin er zu liegen kommt.*





Liebe Leserin, lieber Leser

Nach einem Käsereibetrieb befassen wir uns im zweiten Band mit einem weiteren traditionellen Gewerbe des Luzerner Hinterlandes. Am Beispiel der Sägerei Gebr. Küng AG, Willisau, dokumentieren wir das Sägereigewerbe.

Das Projekt «Quellen schaffen. Das Luzerner Hinterland im Umbruch» ist ein Oral-History-Projekt mit jungen Historikerinnen und Historikern aus der Region. Die Stadtmühle Willisau möchte damit Momente und Situationen festhalten, die heute selbstverständlich und alltäglich, in einer Zeit mit schnellem Strukturwandel aber vielleicht schon morgen verschwunden oder vergessen sind. Auf diese Art soll der Alltag Eingang in die Geschichtsschreibung finden.

Vom Baum zum Brett, diese Geschichte lässt sich im vorliegenden Buch anhand der Fotodokumentation mit den Bildlegenden verfolgen, aber auch in den ausführlichen Texten, die auf Interviews basieren. Der Umschlag zeigt vorne ganz links das Herzstück der Sägerei, das Gatter, und hinten das fertige Produkt, die Brücke aus Douglasienbrettern vor dem KKL in Luzern. Wir wünschen viel Vergnügen bei der Lektüre.

*Stefan Zollinger*  
*Leiter Stadtmühle Willisau*

*Nachdem sorgfältig bestimmt ist, in welche Richtung der Baum fallen soll, wird der erste Fällkeil nachgeschnitten und die Fallrichtung präzise angepasst.*

*Die Douglasie, der Baum im Bild, ist eigentlich ein amerikanischer Einwanderer oder ein Rückwanderer, denn vor der letzten Eiszeit war die Douglasie auch in Europa heimisch. Aus Nordamerika und Kanada wurde sie im 19. Jahrhundert von ausgewanderten Schweizer Förstern in die Schweiz zurückgebracht. Sie wächst schneller, gerader, höher als die einheimische Fichte, und ihr Holz ist wetterbeständiger. Allerdings hat sie hier auch ihre ganz spezifischen Schädlinge. In den Wäldern um Willisau findet sich ein grosser Bestand an Douglasien.*





# Inhaltsverzeichnis

1. - Vorwort des Herausgebers	9
2. - Starke Schweizer Sägereien 2008/09 <i>Max Bollinger</i>	21
3. - «Holz kann man nicht einfach nur auf dem Papier kaufen»	37
- Der «Douglasien-König» in seinem Reich	47
<i>Anita Wermelinger</i>	
4. - Vom Wellenbock zum Kran und vom Rollwägeli zum Stapler	51
- Der Betrieb stellt sich der Herausforderung des stetigen Wandels	59
<i>Brigitte Müller-Sager</i>	
5. - «Und wenn der Kunde noch so viereckige Eier will – wir machen es»	65
- Wenn das Headset zum «Ohrwurm» wird	77
<i>Daniela Rölli</i>	

*Wenn eine Douglasie fällt, geht jeweils ein Jahrhundert-Leben zu Ende. Mit lautem Krachen zerschneidet der gekappte Stamm die Luft und donnert zu Boden. Ein spektakulärer Wechsel von der Vertikalen in die Horizontale.*

*Vollbracht durch die im Bild unten rechts ersichtlichen Menschlein, zeigt die Aufnahme das reale Grössenverhältnis zwischen Mensch und Baum. Es wird klar, was für eine Gefahr die Wucht des Baumes bei unsachgemäßem Hantieren für die beiden Holzfäller darstellt.*





6. - «Jede Generation hat gemacht bis zum Geht-nicht-mehr»	85
- Über ruhende Pole und Drehscheiben im Hintergrund	93
<i>Kathrin Huber</i>	
7. - «Man muss einfach mitmachen, sonst wird man vom Markt überfahren»	101
- Der Sägereibetrieb Gebr. Künig AG im Jahr 2008	111
<i>Anita Wermelinger</i>	
8. - Quellen schaffen durch Oral History	119
9. - Schlussbemerkung und Dank	127
10. - Die Interviewpartnerinnen und -partner	133
11. - Autorinnen- und Autorenverzeichnis	137

*Wie ein gestrandeter Wal liegt der entwurzelte Baumriese in der angepeilten Rodungsfläche. Der Stamm ist bereits entastet. Mit einem Gewicht von über 10 Tonnen muss er noch im Wald zersägt werden. Er ist zu schwer, um am Stück abtransportiert zu werden. Die Länge der drei Teilstücke richtet sich nach den Holzkatégorien für den Verkauf.*

*Der Schweizer Wald ist eine beschränkte Ressource. Nicht wie in anderen Ländern, wo grossräumig gerodet wird, werden hier die Bäume einzeln herausgeschnitten (Plenterrodung) und müssen umgehend ersetzt werden. So bleibt der Wald über Jahre bewirtschaftbar. Die im Bild sichtbare Flächenrodung ist im Dezember 1999 auf natürliche Weise durch den Sturm Lothar entstanden.*





# Starke Schweizer Sägereien 2008/09

## I. Holzverarbeitung in stürmischem internationalem Umfeld

Als 2006 der erste Band von «Quellen schaffen» (Die Napf-Chäsi AG in 6156 Luthern) erarbeitet wurde, herrschte in der Schweizer Wirtschaft Aufbruchstimmung, man durfte sich gar als weltweit fitteste Wirtschaft feiern lassen. Davon zeugte der vom World Economic Forum verliehene Rang 1. Allerdings blies der Liberalisierungswind bereits kräftig in der Landwirtschaft; am 1. Mai 2009 legte er schliesslich letzte Zäune nieder.

Für den Band 2 von «Quellen schaffen» richtet sich unser zeitgenössischer Fokus auf den nächsten, den 2. Wirtschaftssektor. Allerdings sind Sägereien als direkte Abnehmerinnen des Rohstoffes Holz innig an den 1. Sektor angebunden. Anders als in der Landwirtschaft konnte im Sommer 2007 Grossratspräsidentin Heidi Langten freudig verkünden: «Mit Holz lässt sich wieder Geld verdienen.» Noch drei, vier Jahre davor wäre eine solche Schlagzeile undenkbar gewesen. Ausdruck der neuen Ertragsmöglichkeiten ist der seit 2006 jährlich um 30% sinkende Exportüberschuss von Schweizer Rohholz, das heisst, die Schweizer Sägereien verarbeiten laufend mehr Holz, obwohl die Holzernte nicht oder nur sehr langsam steigt. Eigentlich er-

*Was hier wie ein Kinderspiel aussieht, ist in Tat und Wahrheit eine tonnenschwere feinmotorische Präzisionsarbeit.*

*Die nach Holzkategorien zerlegten Stämme werden im Wald gelagert. Dort kauft sie der Säger ab Stapel, nimmt sie aber erst dann zu sich in die Sägerei, wenn er sie braucht. Die moderne Technik hat zwar vieles enorm erleichtert, allerdings verträgt das Umladen von so schweren Gewichten wie auch das Transportieren auf teilweise schlechten Waldstrassen nicht die geringste Unsorgfalt. Eine kleine Unachtsamkeit hat schnell gravierende Folgen.*



staunlich, diese jährliche Erhöhung der Sägewerksproduktion um 8%! Denn bereits im Sommer 2006 bekam die europäische Holzindustrie die Auswirkungen der US-Immobilienkrise zu spüren. Speziell für den boomenden US-Export errichtete Grosssägewerke erlebten einen scharfen Nachfrage- und Preisrückgang. Einzige Lösung zur Kappung des Überangebotes war eine europaweite Produktionsdrosselung um 10 %, die in Europa seit Mitte 2008 greift.

Trotz Weltwirtschaftskrise sah sich die Schweizer Holzindustrie bis Anfang 2009 nicht zu gleich einschneidenden Massnahmen gedrängt. Ja man spähte vielmehr in den Schweizer Wald, um die im europäischen Vergleich sehr hohen Holzvorräte zu lokalisieren und nachhaltig zu nutzen. Dunkle Wolken ortete der Branchenverband Holzindustrie Schweiz (HIS) jedoch Ende 2008 in der Abschwächung des Euro-Kurses. Diese jüngere Benachteiligung der Schweizer Wettbewerbsposition intensiviert den ohnehin harten Kostendruck, welcher vor allem aus der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) und den gestiegenen Stromkosten resultiert. Die LSVA drückt auf die Marge, weil der Warenwert pro Tonne Holz nicht hoch ist und der Rohstoff dezentral anfällt: Den Gleisanschluss in den Wald gibt es nicht!

## **II. Schweizer Sägereien: Wer überleben will, sägt schneller!**

Was also bleibt den Sägereien und Holzverbänden zu tun? Der Holz-Branchenverband HIS kann keine Strukturpolitik betreiben, wie dies für die Schweizer Landwirtschaft jahrzehntelang normal war. Dazu fehlt ein öffentlicher Wertekonsens. So standen und stehen die Schweizer Holzproduzenten ohne jeden staatlichen Grenzschutz im internationalen Wettbewerb – und legen zu! Zwar sinkt der Preis pro gesägten Kubikmeter, aber die Menge wird gesteigert. Damit hängt das Überleben der Sägereien von einer laufenden Steigerung der Produktivität ab. Es muss in neue Maschinen, Hallen, Werkzeuge investiert werden, die Überlebenden werden immer fitter!

Wer kann sich dies leisten? In Mitteleuropa heisst es für jährlich 5 % der Betriebe: Ende der Produktion. Und in der Schweiz? Hier ist umsatzmässig ein klarer Trend hin zu Grosssägereien feststellbar. Seit 1999 stieg ihr Anteil am Einschnitt von 20 % kontinuierlich an. Allein zwischen 2007 und 2009 legten die grössten sechs Betriebe um über 50 % in ihrer Produktion zu. Die übrigen 340 Sägereiwerke produzierten 2009 nur noch die Hälfte des gesägten Holzes. – Wie stark wird nun die aktuelle Wirtschaftskrise die vor allem exportorientierten Grossbetriebe treffen? Wie es momentan aussieht, haben die auf lokale Märkte und Produkte mit besonderer Qualität ausgerichteten Klein- und Mittelbetriebe eine bessere Krisenresistenz zu verzeichnen.

*Bevor die Stämme in die eigentliche Sägerei kommen, werden sie auf dem Sägereigelände entrindet. Für die Zähne des Sägeblattes verheerend, findet sich Schmutz und Sand in der Rinde eingepresst, zum einen vom Fällen und Transportieren, zum andern aber auch von Wind und Sturm. Ein Sägeblatt kann, bevor es ausgewechselt werden muss, bis zu 30-mal mehr entrindete Stämme sägen als solche mit Rinde.*

*Hier geschieht ein wesentlicher Schritt vom einzigartigen Naturprodukt zum normierten Industrie-Baustoff. Das aufsteigende Röchlein zeigt an, dass ein Stamm kurz klemmt, weil er nicht schön rund gewachsen ist. Ob das ein letztes Sträuben gegen das maschinelle Verarbeiten ist? Die entrindeten Stämme rechts hinten im Bild sind bereits konform zugerichtet.*

*Wie es um die tatsächliche Dimension zwischen Mensch, Stamm und Maschine bestellt ist, lässt sich auf dieser Aufnahme vergleichen. Sie zeigt aber auch, dass der Maschine einiges abverlangt wird. Die Spuren dieses Kampfes sind am Wellblechdach gut zu erkennen.*



### III. Ein Rohstoff mit Zukunft

Mit der romantischen Sägemühle am Bach, die allein schon mit ihrem Erscheinungsbild und dem emsigen Rauschen des Wasserrades die Umgebung prägte, scheint es jedenfalls vorbei zu sein. Keineswegs out ist allerdings der Werkstoff Holz, denn «Holz hat viele Gesichter» (Slogan an der LUGA 2007). Und diese Gesichter passen alle sehr gut in die heutige Zeit mit ihren hohen ökologischen und ökonomischen Anforderungen: «Der nachwachsende Rohstoff Holz ist CO<sub>2</sub>-neutral und kann andere Energiequellen und Baustoffe wie Öl, Metalle oder Beton ersetzen ... Je mehr Holz verwendet wird, desto mehr andere Materialien können ersetzt und dementsprechend CO<sub>2</sub>-Emissionen vermieden werden.» Dies hielt der Klimabericht des Eidgenössischen Departements für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) im August 2007 fest. Die stoffliche Nutzung bietet einen deutlich grösseren Hebel als die rein energetische Verwendung. Beste Karten hat Holz also im Hausbau: Bei Minergie-Einfamilienhäusern haben Holzbauten 2007 einen Marktanteil von fast 50 % erreicht. Die Zukunft scheint für Holz derart positiv, dass Nationalrat Jean-François Rime, Präsident des Branchenverbandes HIS, ab 2010 gar Engpässe sieht in der Befriedigung aller Bedürfnisse. Diese Meinung teilt das Bundesamt für Umwelt (BAFU) in seinen Empfehlungen zur Schweizer Ressourcen-Politik.

#### **IV. Eine Sägerei in der Region – für mehr als die Region**

Weniger Rendite – mehr Umsatz! Genau diesem Spiessrutenlauf muss sich auch die Sägerei Gebr. Küng AG in Willisau unterziehen. Als mittlerer Betrieb bleibt auch der Mannschaft um Patron Felix Küng nur die Konzentration auf Nischenprodukte. Ein Mithalten mit den grössten sechs Sägewerken ist illusorisch – und ist auch nicht erwünscht. Allerdings liefert der Betrieb nicht nur in die Region wie die meisten Sägereien von vergleichbarer Grösse, sondern in die ganze Schweiz, vorwiegend in die grossen Agglomerationen. Wenngleich auch für die Firma Gebr. Küng die Zeiten vorbei sind, als sie noch Exporte nach China tätigte ... Regional abgestützt ist das Unternehmen durch seine Mitarbeiter und die Beschaffung seines Verkaufsschlagers, der Douglasie, welche um Willisau reichlich vorhanden ist.

Jüngster Innovationsstreich ist die Errichtung einer offenen Halle mit Maschinen, die einen Quantensprung auslösen sollen: Jegliche Kundenwünsche will Felix Küng ab 2009 noch schneller und qualitativ hochstehender befriedigen. Die seit 1928 in Willisau angesiedelte Sägerei will hier überleben – zwar ohne Gleisanschluss, aber mit viel wertvollem Wald im Rücken. Und mit möglichst grosser unternehmerischer Freiheit.

*Das Gatter ist das eigentliche Herzstück jeder Sägerei: Hier wird der Baumstamm in einzelne Bretter zerlegt. Rechts im Bild fährt ein Sägereiarbeiter das grob zugeschnittene Model ein, links kommen die fertig zugesägten Balken und Bretter heraus. Dazwischen hebt und senkt sich das Gatter mit 20 Sägeblättern 275 Mal pro Minute und schneidet ins Holz.*

*In der Sägerei Gebr. Küng AG läuft das Gatter nie auf der maximalen Tourenzahl, sondern nur mit höchstens 275 Touren pro Minute, da sonst der Boden in der gesamten Nachbarschaft vibriert.*





## V. Zeitzeugen des Strukturwandels

Erneut haben wir einen innovativen Betrieb ausgesucht, der es uns ermöglicht, den rasanten wirtschaftlichen Strukturwandel im Luzerner Hinterland zu dokumentieren. Auf welche Geschäfts- bzw. Überlebensstrategie setzt das Unternehmen aus dem 2. Wirtschaftssektor?

Was ist das Geheimnis seines Erfolges? Staatliche Stützmassnahmen? Starke Verbände im Hintergrund? Das schweizweite Netzwerk und die Dynamik des Patrons?

Ein Team von vier aus der Region stammenden Geschichtsstudentinnen und einem Geografie- und Informatikstudenten machte es sich zur Aufgabe, Führung und Belegschaft der Sägerei Gebr. Küng AG als Zeitzeugen zu befragen. Weiter kamen ein Förster, ein Transportunternehmer, ein Kunde und ein Behördenmitglied zu Wort, festgehalten auf insgesamt neun Stunden Videomaterial. Als schriftliche Ausbeute der gefilmten Interviews ergaben sich je ein sachlicher Bericht und ein analysierender Kommentar für jedes der fünf Teilthemen:

- Anita Wermelinger verfasste ein erstes Textpaar zur Holzbeschaffung. Bei dieser Tätigkeit scheint der interviewte Patron alias «Douglasien-König» zur Bestform aufzulaufen. Dies ist wohl nötig, diktiert doch auch im Wald der Markt zunehmend seine harten Gesetze.

- Wie der eigentliche Sägereibetrieb heute funktioniert, stellt Brigitte Müller in der zweiten Dokumentation dar, um anschliessend den ständigen Innovationsdruck auch in diesem Gewerbe zu kommentieren.
- Im dritten Textpaar konzentriert sich die Autorin Daniela Röllli auf den Absatz des von der Sägerei verarbeiteten Holzes. Sie zeigt auf, dass die anspruchsvollen Kundenwünsche unbedingt erfüllt werden wollen, auch dank dem Einsatz moderner Technik.
- Anschliessend ergründet Kathrin Huber, welche Aufgaben im Betrieb den einzelnen Familienmitgliedern zukommen, die seit der Gründung im Jahre 1884 eine ungebrochene Tradition hochhalten. Im Kommentar beleuchtet die Autorin insbesondere die nicht immer leichte Doppelrolle der Frauen.
- Um das politische Umfeld in zwei Texten darzustellen, griff Anita Wermelinger erneut in die Tasten. Sie beobachtet, wie die Sägerei Gebr. Küng AG um ihre Unabhängigkeit ringt. Dabei interessant sind vor allem die Transportkosten und der Stellenwert der Firma für die Region.

Ein eigenes Kapitel erhielt die Vorstellung unserer wissenschaftlichen Arbeitsmethode: Quellen schaffen durch Oral History. Kathrin Huber verfasste diesen Text.

Auch im zweiten Band fing der Willisauer Fotograf Stefan Tulusso für unser Zeitzeugen-Projekt starke Bilder ein, was ihm meisterlich gelungen ist. Seine Bildspur ist integraler und unvermittelt lesbarer Bestandteil der vorliegenden Zeitdokumentation.

Anders als im ersten Band wird keine DVD mehr beigelegt. Vielmehr platzierte der Informatikstudent Matthias Fries Auszüge aus den Interviews auf der Website der Stadtmühle ([www.stadtmuehle.ch](http://www.stadtmuehle.ch)). Mittels eines Registers können dort einzelne Themen leicht angeklickt und eingesehen werden. Wer mehr erfahren will, findet im Archiv der Stadtmühle Willisau die vollen neun Stunden Interview-Aufzeichnungen.

*Max Bollinger*



# «Holz kann man nicht einfach nur auf dem Papier kaufen»<sup>1</sup>

*Die Sägerei Gebr. Küng AG besteht schon seit 1884. 1928 ist sie von Ruswil nach Willisau an die Menznauerstrasse 17 umgezogen und seit jener Zeit auf die Verarbeitung von Douglasienholz spezialisiert. Mit dem grössten Douglasienwald der Schweiz bot sich in Willisau die Grundlage dafür. Felix Küng (56), der Besitzer und Patron des Familienunternehmens, wird deshalb von vielen Sägereikollegen «Douglasien-König» genannt. Der grösste Teil des Holzkaufs findet im Wald statt. Hier treffen sich Verkäufer und Kaufwillige und verhandeln über die Qualität und den damit verbundenen Preis. Vertrauen spielt dabei eine wichtige Rolle, und viele Handelsbeziehungen sind über Jahre gewachsen. Aber auch die fachgerechte Abholzung und Verarbeitung im Wald ist ein wichtiger Faktor beim Holzverkauf.*

*Von Anita Wermelinger*

Der Waldbestand im Luzerner Hinterland ist, begünstigt durch die hügelige Topographie, sehr hoch. Holz ist dementsprechend ein wichtiger Bestandteil der Region; landschaftlich und ökonomisch. In Willisau und Umgebung befinden sich grosse Bestände an Douglasienholz. Die Douglasie ist eine einheimische Baumart, verschwand jedoch durch die Eiszeit zunächst aus Europa. Die Gattung der Douglasien überlebte allerdings in Nordamerika. Von dort brachte sie der schottische Naturforscher D. Douglas, der dem Baum den Namen Douglasie gab, im frühen 19. Jahrhundert nach Europa zurück. Das Douglasienholz ist im Vergleich zu anderen Nadelhölzern sehr hart und ausserordentlich beständig. Douglasienholz eignet sich deshalb ideal als Bau- und Konstruktionsholz, das auch unter starken Witterungseinflüssen extrem langlebig ist. Douglasienholz ist sehr fest und dennoch beweglich und elastisch.

Wirtschaftlich gesehen ist Holz ein sehr dynamisches Gut. Nachgefragte Menge und Wert variieren und variieren noch immer sehr stark. In den letzten Jahren herrschte wieder ein Holzboom. Der Markt konnte sich nach den beiden verheerenden Stürmen Vivian (1990) und Lothar (1999) wieder erholen. Doch auch diese Tendenz unterliegt Schwankungen. Von Jahr zu Jahr ist die Nachfrage sehr unterschiedlich. «2007 war ein gutes Jahr, aber dieses Jahr schleppt es. [...] Ich weiss nicht genau, woran es liegt, aber man vernimmt es allgemein, wenn man sich ein bisschen umhört oder mit anderen redet. Es wird weniger gebaut.»<sup>2</sup>

Die Bedeutung, welche Holz bis in die 80er-Jahre des letzten Jahrhunderts hinein

hatte, hat es nie mehr erreicht. Der Holzpreis mag sich zwar erholt haben, ist aber immer noch deutlich tiefer, als er früher mal war. «Holz ist etwas sehr Wertvolles gewesen. Wer Wald hatte, war eigentlich reich zu der Zeit. Man kann dabei 100 Jahre zurückgehen, und auch vor 50 Jahren war das noch so. [...] Mitte der 1980er-Jahre hat sich das aber zu wenden begonnen. [...] Als Beispiel: Wenn wir von 100 Franken [pro Kubikmeter einer gewissen Qualitätsstufe] sprechen, die es im Moment ungefähr gibt, so waren das in den 1980er-Jahren etwa 180 Franken im gleichen Sortiment. Und unterdessen hat die Teuerung ja einen gewaltigen Sprung gemacht.»<sup>3</sup> Bis vor etwa 30 Jahren bedeutete Waldbesitz also einen gewissen Reichtum. Heute kann der Holzpreis die Arbeit im Wald nicht mehr ausgleichen. Viele private Waldbesitzer verkaufen deshalb ihre Waldstücke oder bewirtschaften nur noch das Minimum.

### **Die Gesetze und Abläufe im Wald**

Die grösste Waldbesitzerin der Region ist die Korporation Stadt Willisau. Sie ist eine Personalkorporation, die sich schon im 12. Jahrhundert gebildet hat und heute 27 alte Willisauer Geschlechter umfasst. Ihr gehören ca. 534 Hektaren Wald, der sich über verschiedene Gemeinden erstreckt. «Das fängt zuhinterst in Hergiswil an. Dort ist der grösste Teil. Dann gibt's in Willisau selber Wald und noch ein bisschen was in Alberswil.»<sup>4</sup>

David Schraner ist von der Korporation Stadt Willisau als Förster angestellt und in dieser Funktion für das operative Geschäft zuständig. «Das beginnt bei der Planung im Wald, also: Wo holzen wir, und zu welchem Zeitpunkt holzen wir, und mit was für Mitteln holzen wir? Dann kommen der ganze Holzverkauf [...], die ganze Pflanzerei und die Pflegearbeiten.»<sup>5</sup>

Der Holzschlag findet hauptsächlich in den kälteren Jahreszeiten statt, von Oktober bis März. Dies ist die so genannte Ruhezeit der Bäume, in der sie keinen Saft für ihre Blätter produzieren, sondern die Flüssigkeit in den Wurzeln sammeln.

Dementsprechend ist das Holz weniger feucht und muss vergleichbar weniger lang trockengelagert werden. Der Aufwand in der Weiterverarbeitung ist für Ruheholz kleiner. Dennoch wollen gewisse Sägereien das ganze Jahr hindurch Holz schlagen lassen. «Die Sägereiindustrie möchte am liebsten eine kontinuierliche Versorgung. Die möchten nicht ein Lager einkaufen müssen, weil das ungewollte Kosten verursacht. Dort kommt je länger, je mehr der Druck, dass man über das ganze Jahr hinweg holzt.»<sup>6</sup> Der Grund für die stete Holzereiarbeit liegt also vor allem in der teuren Lagerhaltung, welche die Sägereien so einsparen könnten. Die schlechtere Qualität des feuchten Holzes spielt für die industrielle Verarbeitung keine grosse Rolle mehr. Beim Bauholz ist die Beschaffenheit viel wichtiger, da dort Stabilität und Beständigkeit wichtig sind. «Wenn das Holz sowieso verleimt wird [...], kann man es auch trotz schlechterer Qualität gebrauchen. Aber die Lagerfähigkeit von Holz, wenn es in der Ruhephase geschlagen wird, ist sicher höher.»<sup>7</sup>

Um überhaupt abholzen zu können, benötigt man eine Schlagbewilligung des Kantons. Das willkürliche Roden ist in der Schweiz verboten. 1876 wurde zu diesem Zweck das erste Waldgesetz erlassen. In ihm wird die Nutzung und Bewirtschaftung der Wälder genau festgelegt.<sup>8</sup> «Die ganze Walderhaltung ist dort drin organisiert. Alles, was erlaubt und nicht erlaubt ist. Unter anderem sind auch das Waldbetretrungsrecht, Waldabstände von Bauten und vieles mehr darin geregelt.»<sup>9</sup> Auch die Wiederaufforstung ist im Waldgesetz ausgemacht. In Ausnahmefällen, beispielsweise wenn Massnahmen zum Natur- und Landschaftsschutz getroffen werden oder der Wald aus Sicherheitsgründen gerodet werden muss, ist es möglich, die Bäume nicht an Ort und Stelle zu ersetzen, sondern an einem anderen Ort. Nachhaltigkeit wird jedoch im Schweizerischen Forstgesetz gross geschrieben, und vielerorts in der Schweiz wird der Wald durch Plenterbetrieb bewirtschaftet. Ein Plenterwald ist ein sich stetig verjüngender Dauerwald, in dem Bäume aller Altersklassen kleinstflächig bis einzelstammweise vermischt sind. Im Plenterbetrieb werden einzelne Bäume gefällt und so ein permanenter Hochwald geschaffen. Nach dem Holzschlag werden die gefällten Bäume in den meisten Fällen durch natürliche Verjüngung oder, wo dies nicht möglich ist, durch gezielte Neubepflanzung wieder ersetzt. So wird garantiert, dass eine stetige Waldfläche besteht, welche sich jederzeit selber regenerieren kann.

Im Wald werden die Bäume gefällt und entastet und je nachdem schon in die jeweiligen Holzklassen zersägt. Danach wird das Holz gelagert. Dies alles ist Aufgabe des Waldbesitzers. Was weiter mit dem Holz geschieht, liegt im Aufgabenbereich des

Käufers. Das ist vor allem rechtlich gesehen wichtig. «Sobald es im Wald draussen gehandelt worden ist, ist der Sager für das Holz verantwortlich. Wenn irgendetwas passiert, dann hat er die Ware übernommen. Er hat sie vielleicht noch gar nicht bezahlt, aber wenn damit irgendetwas passiert, dann war sie trotzdem schon in seinem Besitz, und er muss für den allfälligen Schaden haften.»<sup>10</sup> Es liegt deshalb im Interesse der Waldbesitzer, ihr Holz so schnell wie möglich verkaufen zu können. Auch deshalb wird in der Korporation Stadt Willisau nur noch dann Holz geschlagen, wenn es einen Käufer dafür gibt. Holz auf Vorrat lagert sie nicht, und nur in Einzelfällen werden kleinere Mengen Holz erst nachträglich verkauft. Dieses Vorgehen ist nicht überall möglich. Die Korporation Stadt Willisau aber kann sich das deshalb leisten, weil sie eine gute Verwurzelung als Holzverkäuferin in der Region hat. Sie hat einen relativ grossen und treuen Kundenstamm. Die Käufer kommen oftmals schon im Herbst mit dem Förster zusammen und geben an, welche Mengen und Holzqualitäten sie benötigen. So kann der Förster den Holzschlag einfacher planen. Diese effizienten Holzereiarbeiten werden vor allem seit dem Sturm Lothar so praktiziert. «Noch in den 1980er-Jahren war das ganz anders. Da hat man im Winter geholt, und im Frühling hat man das Holz dann verkauft. Die Sägereien mussten das nehmen, was sie bekommen haben. [...] Das läuft heute anders; sehr kundentorientiert.»<sup>11</sup> Wo und was der Förster im Wald abholt, entscheidet er jedoch selber. «Es gibt sicher Kunden, zu denen man einen ganz besonders guten Draht hat und für die man auch mal was Spezielles macht. [...] Aber generell lassen wir uns nicht vom Sager leiten, wo wir holzen sollen.»<sup>12</sup>

### **«Der Holzeinkauf ist zu 99,9 Prozent meine Aufgabe»<sup>13</sup>**

Beim Holzkauf spielt gegenseitiges Vertrauen eine grosse Rolle. Der Holzpreis wird in der Regel durch die Interessen und Vorstellungen der Waldbesitzer und Holzabnehmer bestimmt. Laut David Schraner gab es zwischen diesen beiden Interessengruppen in den letzten Jahren immer wieder Spannungen. Es gibt heute Preisempfehlungen von der Holzindustrie einerseits und der Waldwirtschaft andererseits. Diese Preisempfehlungen sind aber nicht verbindlich. «Letztendlich ist es direkt draussen im Wald eine Verhandlungssache mit dem jeweiligen Kunden.»<sup>14</sup> Dabei müssen sich die Parteien auch später noch darauf verlassen können, was im Wald verhandelt wurde. Aber auch das richtige Auge fürs Holz ist sehr wichtig. Sehr viele verschiedene, zum Teil kleinste Unregelmässigkeiten und Mängel können das Holz in eine ganz andere Qualitätsklasse abstufen. Darum ist es unerlässlich, jedes Mal persönlich in den Wald zu gehen und sich das Holz vor Ort anzuschauen. In der Sägerei Gebr. Küng AG ist der Holzeinkauf Chefsache. Felix Küng kauft seit 34 Jahren, seit er 1975 die Sägerei übernommen hat, Holz ein. Er hat über diese Jahre hinweg ein Beziehungsnetz zu verschiedenen Förstern geknüpft, von denen er immer wieder Holz bezieht. Zum Teil hat er Handelsbeziehungen sogar von seinen Vorgängern übernommen und diese bis heute weitergepflegt. Diese Verkäufer wissen genau, welche Vorlieben er hat, und ihnen vertraut er auch. Der Holzeinkauf hat sich in diesen 35 Jahren laut Felix Küng sehr stark verändert. Heute bekommen die Sägereien von den Holzverkäufern in der Regel eine Liste, auf der das Holz verzeichnet, ver-

messen und in Qualitätsklassen eingeteilt ist. Wenn Käufer und Verkäufer dann vor Ort die Ware begutachten, können sie sich an der Vorgabe orientieren und müssen nur noch allfällige Abweichungen verhandeln. Dabei wird sehr viel Zeit eingespart. «Als ich in den 1970er-Jahren begonnen habe, hat man noch keine Listen gehabt. [...] Da ist man noch in den Wald gegangen, hat angeschaut, gehandelt, und erst dann wurde gekauft. Da hat man jeden «Holzträmmel» umgedreht, angeschaut und einen Preis gemacht. Alle wurden einzeln vermessen und selbst in einer Liste eingeschrieben.»<sup>15</sup> Kein Holz ist wie das andere. Es ist keine tote oder künstlich hergestellte Materie, sondern ist gewachsen und arbeitet. Man kann es deshalb nicht generalisieren und muss es sich vor Ort anschauen, um es klassifizieren zu können. Ein einzelner Holzstamm hat dabei verschiedene Klassifizierungen. Die Holzqualität wird unterschieden in Abstufungen von A bis D, wobei A die beste Qualitätsstufe ist. «Wir haben A: das Bodenstück meistens, wenn es schön ist, oder sonst ist es sicher ein B. C ist das Mittelstück, ungefähr 10 bis 15 Meter lang, und D ist der Teil oben, das Gibelholz. Gibelholz wird meistens sofort abgeschnitten und als Industrieholz weiterverarbeitet.»<sup>16</sup> Weil die Klassifizierung zum Teil sehr subjektiv ist, können sich die Verhandlungen im Wald oft lange hinziehen. Die Holzbeschaffung nimmt, so schätzt Felix Küng, ungefähr einen Drittel seiner jährlichen Arbeitszeit ein. Davon ist nur ein sehr kleiner Teil Büroarbeit. Die meiste Zeit verbringt er beim Holzeinkauf im Wald, bei der Begutachtung vor Ort.

## Fussnoten

- <sup>1</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 18:13.
- <sup>2</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.08, 27:45.
- <sup>3</sup> David Schraner, Förster, Interview 06.05.2008, 08:42.
- <sup>4</sup> Ebd., 23:52.
- <sup>5</sup> Ebd., 04:16.
- <sup>6</sup> Ebd., 24:52.
- <sup>7</sup> Ebd., 25:44.
- <sup>8</sup> Die letzte Revision des Waldgesetzes erfolgte 1991. Zum Waldgesetz siehe Website des Bundes: [www.admin.ch/ch/d/sr/c921\\_0.html](http://www.admin.ch/ch/d/sr/c921_0.html), 21.08.2008.
- <sup>9</sup> David Schraner, Förster, Interview, 06.05.2008, 35:25.
- <sup>10</sup> Ebd., 39:02.
- <sup>11</sup> Ebd., 51:03.
- <sup>12</sup> Ebd., 49:51.
- <sup>13</sup> Felix Küng, Interview 1, 29.03.2008, 01:38.
- <sup>14</sup> Ebd., 11:12.
- <sup>15</sup> Felix Küng, Interview 1, 29.03.2008, 11:21.
- <sup>16</sup> Felix Küng, Interview 2, 29.03.2008, 09:52.



# Der «Douglasien-König» in seinem Reich

Waldwirtschaft in Willisau im Jahr 2008

*Von Anita Wermelinger*

Von der rund 41'300 km<sup>2</sup> grossen Fläche der Schweiz sind insgesamt 12'800 km<sup>2</sup> Wald. Nahezu ein Viertel aller Wälder der Schweiz befinden sich in Privatbesitz, während der Rest Eigentum von Gemeinden und öffentlichen Körperschaften ist. Der Holzvorrat ist bedeutend. Die bewaldeten Flächen dehnen sich kontinuierlich aus, vor allem in Gebieten, wo ehemalige Landwirtschaftsflächen ihrer natürlichen Entwicklung überlassen werden<sup>1</sup>. Dass der Holzbestand nicht weniger wird, sondern ganz im Gegenteil mehr, liegt an den gesetzlichen Bestimmungen in der Waldwirtschaft. Seit 1876 gibt es in der Schweiz ein Forstpolizeigesetz. Damit sollte die im Zuge der Industrialisierung ausser Kontrolle geratene Abholzung reguliert werden. Ganz im Sinne der Nachhaltigkeit soll in der Schweiz nicht mehr abgeholzt werden, als wieder nachwächst. Nachhaltigkeit und Wald stehen in einem ganz besonderen Verhältnis zueinander. Ursprünglich stammt der Begriff Nachhaltigkeit nämlich aus der Forstwirtschaft. Bereits in den ersten Bannbriefen aus dem späten Mittelalter findet sich der Zusammenhang zwischen Ökonomie und

Nachhaltigkeit. In der Schweiz ging es dabei vor allem um die dörfliche Waldnutzung und das Gemeindewohl. Der Wald sollte erhalten bleiben, um eine Verbesserung des Schutzes vor drohenden Naturgefahren zu bieten.<sup>2</sup> Gewisse Kantone erlassen, um diesen Schutz zu gewährleisten, Betriebsplanpflichten für die Waldbesitzer. In diesen Betriebsplänen werden Bestandsaufnahmen gemacht und auf mehrere Jahre hinaus Abholzpläne errichtet. Vor allem im Alpenraum sind solche Pläne notwendig, um die Schutzfunktion des Waldes zu gewährleisten. Nachhaltigkeit ist dabei ein wichtiges Kriterium, durch das der gleichmässige Bestand des Waldes gewährleistet wird. In Luzern besteht keine Betriebsplanpflicht. Dennoch hat die Korporation Stadt Willisau einen solchen erstellt, um ihren Wald so effizient und schonend wie möglich bewirtschaften zu können. In den hügeligen Gebieten des Luzerner Hinterlandes hat der Wald auch heute noch eine sehr hohe Schutzfunktion, vor allem um Bodenerosionen zu verhindern.

Da die Topographie des Luzerner Hinterlandes für die Schweiz durchaus typisch ist und weil deshalb der Wald in weiten Teilen der Schweiz noch eine sehr hohe Schutzfunktion hat, ist Nachhaltigkeit nach wie vor der zentrale Punkt des aktuellen Waldgesetzes. Und auf dieses Waldgesetz sind sowohl Felix Küng und seine ebenfalls in der Sägerei tätigen Söhne Andreas (31) und Jonas (25) wie auch David Schraner, der Förster der Korporation Stadt Willisau, sehr stolz. Es sei das beste der Welt, sind sie sich einig, und nur so sei die Waldnutzung effizient und im Einklang mit der Umwelt zu betreiben. Nach diesen Grundlagen werden auch die rund 534 ha

Wald der Korporation Stadt Willisau bewirtschaftet. Das Gesetz garantiert einen regelmässigen und natürlichen Kreislauf. Im Wald selber hat es immer Bäume verschiedener Altersstufen nebeneinander. Wenn ein alter Baum gefällt wird, haben wieder junge Platz und Licht, um sich zu entfalten. Konflikte mit Umweltverbänden und dem Naturschutz kennt die Branche in der Schweiz deshalb kaum. Felix Küng versteht sich vielmehr selber als Teil des Waldkreislaufes. Indem er alte Bäume «entsorgt», wie er es nennt, schafft er auch gleichzeitig wieder Entwicklungsraum für neue Bäume.

### **Fussnoten**

- <sup>1</sup> Vierter Bericht der Schweiz zuhanden der UNO-Konvention. Erster Bericht der Schweiz zuhanden des Protokolls von Kyoto 2005.  
<http://www.bafu.admin.ch/php/modules/shop/files/pdf/phpGisWBm.pdf> (03.11.2008).
- <sup>2</sup> Ansprache zur Verleihung des Holzpreises 2004 von Ruth Gisi, Frau Landammann  
[http://www.agenda21-so.ch/pdf/rede\\_gisi\\_holzpreis04.pdf](http://www.agenda21-so.ch/pdf/rede_gisi_holzpreis04.pdf) (3.11.2008).  
Merkblatt zum allgemeinen Tag des Waldes 2004:  
<http://www.lignum.ch/deutsch/files/SD/Nachhaltigkeit.pdf> (5.12.2008).



# Vom Wellenbock zum Kran und vom Rollwägeli zum Stapler

*Stetiges Verändern durch Mechanisieren und Automatisieren kennzeichnet die vergangenen drei Jahrzehnte. Felix Küng hat all dies hautnah miterlebt und auch selber vorangetrieben. Die Handarbeit mit dem Wellenbock auf dem Rundholzplatz und dem Rollwägeli im Holzlager wurden durch eine Krananlage und ein Staplerfahrzeug ersetzt.*

*Von Brigitte Müller-Sager*

Felix Küng ist die treibende Kraft im Betrieb. Seit seinem Eintritt ins Unternehmen in den 70er-Jahren wurde kontinuierlich investiert und der Betrieb modernisiert. Nicht nur die Abläufe im eigenen Unternehmen, sondern die ganze Sägereibranche erfuhr einschneidende Veränderungen. Die Anzahl Sägereien in der Schweiz sank in den letzten 30 Jahren um einen Drittel auf ca. 350 bis 400 Betriebe, ein Rückgang analog dem Lädelisterven.

Felix Küng steht zuoberst im Betriebsorganigramm; bei ihm laufen alle Fäden zusammen. Er betreut hauptsächlich den Holzeinkauf und koordiniert die Holzbestellungen. Er sagt von sich, er sei «das Mädchen für alles»<sup>1</sup>. Holzlieferungen führt er selber aus und versucht gleichzeitig, Termine für den Holzkauf mit Kundenbesuchen zu vereinbaren. «Ich erledige nie nur einen Auftrag aufs Mal, dafür ist mir die Zeit zu schade.»<sup>2</sup> Brigitta Küng (57), seine Gattin, ist verantwortlich für die administrativen Arbeiten, Telefonate und die Buchhaltung. Brigitta Küng hält ihrem Mann den Rücken frei. Ihr Sohn Jonas ist Leiter der Hoblerei und verantwortlich für die mechanischen Belange, sein Bruder Andreas ist zuständig für Stapler und Lager. Das bedingt eine Übersicht über den Holzvorrat und das Wissen, welche Hölzer wo gelagert werden. Andreas Küng hat die Meisterprüfung absolviert und kennt auch alle anfallenden Arbeiten im Büro.

Stellvertreter von Felix Küng ist Hans Wiederkehr, Vorarbeiter und kundig in allen Sparten des Betriebes. Josef Lustenberger ist Kranführer und Chef auf dem Rundholzplatz beim Einteilen des Holzes nach dessen Qualität. In der Sägerei und der Fräserei gibt es je einen Verantwortlichen, der zusammen mit den Lehrlingen und weiteren Mitarbeitern bei allen anfallenden Arbeiten für einen reibungslosen Ablauf sorgt. Die Arbeiter kennen sich in allen Bereichen der Sägerei aus und können dementsprechend flexibel eingesetzt werden.

Die Nachfrage nach Ausbildungsplätzen ist gross. Zudem ist die Sägerei Küng ein begehrter Ausbildungsbetrieb. Mehr als 30 junge Männer haben in der Ära von

Felix Küng das Sägereihandwerk gelernt, im Moment sind es deren drei. In der dreijährigen Ausbildung durchläuft der Lehrling sämtliche Schritte der Holzverarbeitung. Er muss alle Hölzer und ihre Merkmale kennen. Er sollte lernen, wie und nach welchen Gesichtspunkten das Holz nach seiner Qualität eingeteilt wird und für welche Produkte sich welches Holz am besten eignet. Sein Augenmerk muss hierfür geschult werden. Auch das Bedienen und Warten der verschiedenen Maschinen gehören in sein Pflichtenheft. Dies erfordert grosses mechanisches Geschick und Verständnis. Insbesondere das Schleifen der Sägeblätter ist jeweils eine grosse Herausforderung, nützt doch die beste Maschine nichts, wenn die Sägeblätter nicht scharf sind. Alle Sägerlehrlinge aus der deutschen Schweiz müssen in die Berufsschule nach Lenzburg. Weitere und überbetriebliche Kurse absolvieren die Lernenden an der Holzfachschule in Biel.

Das Know-how der Holzbearbeitungsmaschinen hat sich der Lehrling im Lehrbetrieb anzueignen. Vieles geschieht beim Zuschauen, zum Beispiel wenn eine Maschine geflickt wird und er dem Vorarbeiter über die Schulter schaut. Zudem finden für einzelne Maschinen spezielle Kurse statt. Es wird aber auch erwartet, dass der Lehrling die Handbücher benutzen kann, die es zu jeder neuen Maschine gibt. Um Unfälle zu verhüten, ist es wichtig, «dass man den Kopf bei der Sache hat», sagt Urs Auchli, gelernter Säger<sup>3</sup>. Zur Vorsorge werden auch Videos gezeigt, und mit Plakaten wird auf Gefahren aufmerksam gemacht, um etwa den anspruchsvollen Umgang mit Giftstoffen zu erlernen. Zur Ausbildung gehört aber auch, dass er erzogen werden

soll, die von der SUVA vorgeschriebenen Arbeitskleider, Stahlkappenschuhe und Ohrenschütze zu benutzen. Zudem überprüft die SUVA die Maschinen auf ihre Schutzvorrichtungen hin.

Neben der Arbeitssicherheit ist es im Betrieb jedermann klar, dass unbedingt Brände verhindert werden sollten. Besonders heikel ist etwa das Schweißen von Metall. Felix Küng weiss vom Hörensagen, dass die Sägerei 1929, an Onkel Sepps Hochzeitstag, gebrannt hat. Der Föhndruck habe damals den Brand in der Heizung ausgelöst. Heute sollten Sicherheitsvorkehrungen dieses Risiko minimieren oder gar ausschliessen. So sind denn im Betrieb überall Brandmelder installiert. Neben einzelnen Feuer- und Handlöschgeräten steht auch eine zentrale Feuerlöschanlage mit einem Schlauch bereit. Andreas Küng und Hans Wiederkehr engagieren sich als Offiziere in der Ortsfeuerwehr und sind entsprechend geschult.

### **Vom Holzstamm zum Brett**

Grundprodukte in der Sägerei Küng sind Balken, Bretter und Läden, welche gesägt und zum Trocknen an Lager genommen werden. Bei Bedarf, das heisst bei einem Auftrag, werden sie geschnitten, gekürzt, getrennt, gehobelt und zu den Endprodukten weiterverarbeitet, wie sie der Kunde wünscht. Als Erstes wird die Rinde oder Borke am ganzen Baumstamm maschinell entfernt.

Dies geschieht vor allem deshalb, weil dadurch die Lebensdauer der Sägeblätter verlängert werden kann. «Früher hat man den Stamm mit der Rinde gesägt. Ich erinnere mich, dass wir am Tag bis zu viermal die Blätter wechseln mussten, weil die Rinde durch Steine und Sand verunreinigt war.»<sup>4</sup> Die gleichen Erfahrungen hat auch der langjährige Mitarbeiter Josef Lustenberger gemacht. Er erinnert sich, dass vor 1989, als die Entrindungsanlage in Betrieb genommen wurde, nur 3 oder 4 Baumstämme mit dem gleichen Blatt gesägt werden konnten, heute sind es bis 100 Stück. Aus dem gleichen Grund erfolgt auch das Kappen. Dabei wird der Baumstrunk, der Teil des Stammes, welcher beim Schleifen über den Boden am meisten verunreinigt wird, weggefräst. Wenn der Stock reduziert werden muss, wird der dickere Baumansatz auf den Durchmesser des restlichen Stammes verringert. Der Baumstamm kommt danach in der Sägerei in das Gatter und wird in Bretter zersägt. Diese Bretter werden anschliessend in der Fräserei zu den gewünschten Läden zerkleinert, das heisst, aus einem 60 Zentimeter breiten Brett werden zum Beispiel zwei 25 Zentimeter breite Läden geschnitten. Der ungleichmässige Rand fällt hierbei weg. Die neu geschnittenen Läden werden nun in der Trockenkammer getrocknet, bevor sie in der Hoblerei den endgültigen, gewünschten Schliff bekommen. Der Holzeinkauf erfolgt meistens, bevor konkrete Kundenbestellungen vorliegen. Das setzt voraus, dass immer genügend Holz am Lager ist. In den Wintermonaten, wenn Holz eingekauft wird, muss genügend Vorrat ins Rundholzlager genommen werden. Das meiste Holz wird eingekauft, ohne den Abnehmer zu kennen. «In einer

Sägerei ist sehr viel Geld gebunden. Man sagt, dass sich das Holzlager im Jahr drei- bis viermal umsetzen sollte. Dies ist allerdings nicht bei allen Holzsorten möglich. Eichenholz zum Beispiel braucht bis zwei Jahre, bis es trocken ist.»<sup>5</sup>

## **Fernheizung**

In der Sägerei Küng wurde auf diesem Gebiet Pionierarbeit geleistet. Bereits 1999 investierte Felix Küng in ein Fernheizsystem mit anfänglich drei Abnehmern der Fernwärme. Zum heutigen Zeitpunkt werden mit der Heizung der ganze Sägereibetrieb inklusive beider Trockenkammern sowie das Wohnhaus und das Büro geheizt. Dem Wärmeverbund haben sich zwischenzeitlich 13 externe Haushaltungen oder Betriebe angeschlossen. Die Investitionen für die Erstellung der Fernleitungen tätigte Felix Küng selber. «Das Fernheizungsnetz ist sehr teuer und auch die Heizung. Dies wurde alles von mir vorinvestiert.»<sup>6</sup> Die angeschlossenen Wärmebezügler bezahlen die Zuleitung und den effektiven Kilowattverbrauch.

Die Abfälle bei der Entrindungsanlage gelangen mittels Förderband in den Rindenbunker und von da automatisch in die Fernheizung. Sämtliche Holzabfälle, wie Hobelspäne, Sägemehl und gehackte Kopfstücke, werden ebenfalls verbrannt. Früher wurde die Rinde vom Betrieb weggeführt. Auch heute noch wird Abfallholz zu Schnitzeln verarbeitet und in die Papierfabrik, Zellstofffabrik oder in die Plattenproduktion geliefert. In der eigenen Fernheizung werden die anfallende Abfallrinde und

Hobelspäne verbrannt. Je nach Bedarf wandert ein Teil des Sägemehls in die Pelletproduktion und fliesst auf diese Weise ebenfalls alternativen, umweltfreundlichen und CO<sub>2</sub>-neutralen Heizsystemen zu. Der Umweltgedanke ist in der Sägerei Küng nicht erst seit der Erdölkrise aktuell. Andreas Küng sagt dazu: «Das mit dieser Holzheizung machen wir schon seit Jahren. Für uns war immer klar, dass sie Zukunft hat. Aber bei uns wurden sie [die Holzheizungen] nicht gefördert. In Österreich gibt es schon x Städte, die mit nur einer Heizung, in welcher das Abfallholz aus den umliegenden Wäldern verbrannt wird, geheizt werden.»<sup>7</sup> Dass sich alternative Heizsysteme nun auch bei uns durchsetzen, ist mitunter den steigenden Rohstoffpreisen und dem Klimawandel zuzuschreiben.

## **Fussnoten**

<sup>1</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 00:30.

<sup>2</sup> Ebd., 02:14.

<sup>3</sup> Urs Auchli, Interview, 13.03.2008, 24:35.

<sup>4</sup> Felix Küng, Interview 2, 11.03.08, 15:45.

<sup>5</sup> Ebd., 22:48.

<sup>6</sup> Ebd., 29:00.

<sup>7</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 29:25.



# Der Betrieb stellt sich der Herausforderung des stetigen Wandels

«Der Schweizer will nicht, was Standard ist, der Schweizer hat gerne etwas Extraniges»<sup>1</sup>

*Von Brigitte Müller-Sager*

Dies stellt der Patron Felix Küng fest und führt weiter aus, dass alle Kundenwünsche erfüllt würden und es keinen Auftrag gebe, den die Sägerei Gebr. Küng AG zurückweisen würde. «Bei unserer Sägerei bekommt man auf Wunsch eine Dachlatte, in der Grosssägerei muss man einen ganzen Bahnwagen beziehen.»<sup>2</sup> Dieser Herausforderung möchten sich die Söhne Andreas und Jonas Küng auch stellen, und den Vater freut es, dass sie in seine Fussstapfen treten wollen.

Aus schweizerischer Sicht ist die Sägerei Gebr. Küng AG ein Mittelbetrieb. Da es im Raum Willisau grosse Waldgebiete hat, existieren immer noch vier Sägereien. Mit den Grosssägereien können und wollen diese Betriebe jedoch nicht Schritt halten. Diese verarbeiten so viel Holz pro Woche wie ein Mittelbetrieb im ganzen Jahr. Sie

können aber keinen Sonderwünschen nachkommen, sondern produzieren Massenware. Der Sturkurwandel in den Schweizer Sägereien hat auch im Betrieb Gebr. Küng AG zu maschinellen Veränderungen geführt. Josef Lustenberger, seit 1966 Mitarbeiter im Betrieb, hat alle diese Innovationen und Anschaffungen selber miterlebt. Er bestätigt denn auch, dass der Stress grösser geworden ist. Neue Maschinen brachten zwar körperliche Entlastungen, hatten aber auch weniger Angestellte zur Folge.

### **Auch der Fortschritt hat seine Tücken**

Mit dieser Tatsache sahen sich Küngs konfrontiert, als sie 1970 das Bögli-Gatter anschafften. Mit der Maschine konnten 310 Touren pro Minute erreicht werden. Bedingt durch den schlechten Baugrund, führte diese Leistungssteigerung auf den Nachbargrundstücken zu einer enormen Vibration in den Häusern, «dass die Kaffeetassen in den Schränken klapperten und die Antennen auf den Häusern hüpfen»,<sup>3</sup> sagt Josef Lustenberger. Als Folge der Einsparungen läuft das Bögli-Gatter heute bei maximal 250 Touren pro Minute. Dies führt zu einer Drosselung der Leistung. Jede Neuanschaffung ruft nach weiteren Veränderungen und Anpassungen. Auf die elektronisch gesteuerte Holz Trocknungsanlage im Jahr 1984 folgte 1988 der Neubau der Lagerhalle und der Sortierstrasse mit zugehöriger Fräsanlage. Seit 1989, also innert zweier Jahrzehnte, wurden mehrere hunderttausend Franken investiert, um

den Betrieb zu mechanisieren und umzustrukturieren. Es wurden eine Pendelfräse, eine Kappanlage, eine Vakuum-Trocknungsanlage und die Holzschnitzelfeuerung gekauft und installiert. Jetzt gilt es, die Kapazitätsgrenze dieser Investitionen auszureizen und die zu verarbeitende Holzmenge so weit zu steigern, um die neuen Maschinen amortisieren zu können. Dass sich dadurch der Druck auf den Betrieb erhöht hat, versteht sich von selbst. Es ist anzunehmen, dass bei Grossaufträgen und bei gesteigerter Nachfrage die Wochenarbeitszeit von 44 Stunden kaum ausreicht, um das Verlangte zu produzieren. So werden dann nicht nur vom Patron Überstunden gefordert. «Die Zeit, die wir gewinnen, müssen wir haben, weil der Säge Lohn immer kleiner wird.»<sup>4</sup> Der Preisdruck verlangt also nach einer grösseren Produktion in kürzerer Zeit. Die Leistungsgrenze scheint aber noch nicht erreicht zu sein, bestehen doch 2008 bereits weitere Ausbaupläne für das Bandsägewerk.

### **Erneuerung und Tradition schliessen sich nicht aus**

Weniger Mitarbeiter verarbeiten in der gleichen Zeit mehr als früher, weil viel Handarbeit durch Maschinen ersetzt wurde. Dies zeigt sich zum Beispiel am Einsatz des Staplers. So wurden in den 70er-Jahren für das Erstellen einer Holzbeige mehrere Arbeiter benötigt. Die Bretter wurden von einem zum anderen weitergereicht, bis zu einer Höhe von sechs bis sieben Metern. Zuerst wurde die Beige mit einem Däch-

lein abgeschlossen. Für solche Nostalgie hat es im computerisierten Unternehmen der Gebr. Küng AG keinen Platz mehr. Felix Küng und seine Söhne sind innovative Unternehmer mit der Bereitschaft zu einem kalkulierbaren Risiko. Die Mitarbeiter sind bereit, die Risiken mitzutragen. Einige sind seit Jahrzehnten im Betrieb beschäftigt und mit der Familie Küng verbunden. Ist es nur Verbundenheit zum Betrieb, oder besteht auch eine gegenseitige Abhängigkeit?

Die Liebe zur Natur, verbunden mit Innovationsgeist und dem Mut zu Veränderungen, macht das Unternehmen Küng zu einem Betrieb mit Zukunft. «Verkaufshit sind Douglasienverschalungen und Balkonböden, [...] das Holz für den Hauptbahnhof Zürich, das Kunstmuseum in Düsseldorf oder die KKL-Brücke in Luzern. Jedes Mal erfüllt mich das mit Stolz, wenn ich diese Brücke sehe»<sup>5</sup>, sagt Andreas Küng.

Mit berechtigtem Stolz dürfen Inhaber und Mitarbeiter von grossen und kleineren Aufträgen berichten – bedeutend sind sie alle. Dieser Stolz über die erstellten Objekte und die Leidenschaft für die Materie Holz und den Sägerberuf sind die besten Voraussetzungen für ein Weiterbestehen dieses einzigartigen Betriebes im Luzerner Hinterland.

## **Fussnoten**

<sup>1</sup> Felix Küng, Interview 3, 11.03.2008, 12:00.

<sup>2</sup> Ebd., 35:17.

<sup>3</sup> Josef Lustenberger, Interview, 13.03.2008, 30:20.

<sup>4</sup> Felix Küng, Interview 2, 11.03.2008, 12:40.

<sup>5</sup> Andreas Küng, Interview, 20.03.2008, 17:40.



# «Und wenn der Kunde noch so viereckige Eier will – wir machen es»<sup>1</sup>

*Die gesägten Holzbretter liegen sauber gestapelt und bereit zum Verkauf auf einer Beige. Nun steht ihr Vertrieb an: Welche Strategie verfolgt dabei die Sägerei Gebr. Küng AG? Welche Produktpalette bietet die Firma an? Und wie rüstet sie sich für die Zukunft? Klar ist: Sind die Wünsche der Kunden auch noch so – um es mit den Worten von Chef Felix Küng zu sagen – «gespunnen», sie werden erhört.*

*Von Daniela Rölli*

Man kann von der Belegschaft der Sägerei Küng fragen, wen man will, als Verkaufschlager ihrer Firma werden immer dieselben Produkte genannt: «Balkon- und Terrassenböden, die machen wir sehr viel. Und Fassaden mit den zahlreichen Profilen, die wir anbieten. Das sind die zwei Hauptzweige unseres Geschäfts.»<sup>2</sup> Beide Produkte werden aus Douglasien-Holz gefertigt, jenem Holz, auf das sich die Sägerei Küng neben Lärche spezialisiert hat.

Auf der Homepage der Sägerei Gebr. Küng AG<sup>3</sup> sind alle Produkte aufgeführt, und man kann sich eine Diashow mit allen angebotenen Hobelprofilen anschauen (siehe Seite 72). Die Palette reicht von allen erdenklichen Hobelprofilen über ganze Holzstämmen bis hin zu Spezialanfertigungen. Bis 8000 Kubikmeter Holz verarbeitet die Sägerei Küng so jährlich. Dabei kann ein geschnittener Kubikmeter Holz zwischen 320 und 1500 Franken kosten. «Ein Standard ist geschnittenes Kantholz, da liegt der Preis im Moment zwischen 380 und 450 Franken, die 30 Prozent Verlust beim Trocknen und die Arbeitszeiten und Löhne mit einberechnet»<sup>4</sup>, so Felix Küng.

### **Alles oder Nische – oder beides?**

Auch der Sägerei Küng machen die «Holz schlachtenden»<sup>5</sup> Grosssägereien im In- und Ausland mit den tiefen Preisen und den hohen Produktionskapazitäten zu schaffen. Geschäftsführer Felix Küng hat aus dieser Situation schon lange sein Fazit gezogen: «Wir können nur überleben, wenn wir Nischenprodukte machen.»<sup>6</sup> Das heisst, die Sägerei Küng schneidet längeres und breiteres Holz als die Konkurrenz, hobelt jene Profile, welche die Konkurrenz nicht zu Stande bringt. «Wir wollen jeden Wunsch der Kunden erfüllen. Wir haben nicht ein Massenprodukt, sondern bieten möglichst alles an. Dazu musst du aber flexibel sein»<sup>7</sup>, so Vorarbeiter Wiederkehr. Dazu gehört auch, auf den ersten Blick unmögliche Aufträge umzusetzen – und so

die Hühnerwelt zu revolutionieren: «Wenn jemand etwas von uns will, dann machen wir es. Ich schicke keinen weg, auch wenn er noch so viereckige Eier will. Wir versuchen alle viereckigen Eier sogar wieder oval zu machen, damit sie wieder wie richtige Eier aussehen.»<sup>8</sup> Diese «viereckigen Eier» scheinen so wichtig und legendär zu sein, dass Felix Küng und sein Sohn Andreas den Ausdruck in den Interviews mehrmals erwähnen.

Und so kam es, dass die Sägerei Küng dank wochenlangem Tüfteln das Holz für den Klangkörper von Peter Zumthor an der Weltausstellung in Hannover (2000) oder für den Umbau der Kunsthalle in Düsseldorf (2002) liefern konnte. Um solche Aufträge an Land zu ziehen, ist sich Felix Küng auch nicht zu schade, etwas Selbstpromotion zu betreiben: «Ich war mit Kollegen im Wallis unterwegs, und da las einer im «Blick», dass die Schweiz in Hannover unten ein Holzhaus baue. Da habe ich den Zettel aus der Zeitung herausgerissen, und als ich wieder zu Hause war, habe ich den Architekten Zumthor angerufen. Ich habe gesagt: «Küng Sägerei, Willisau, ich habe gesehen, dass Sie in Hannover etwas machen. Ich würde mich empfehlen für dies und dieses Holz.»<sup>9</sup> Daraus entstand der grösste Auftrag, den die Gebr. Küng AG je umgesetzt hat. Felix Küng nennt es das «absolute Highlight» seiner Unternehmerkarriere.

## «Jeder Kunde will es perfekt und nur ganz genau»

Die Kundschaft der Gebr. Küng AG besteht vor allem aus Architekten, Zimmereien und Schreinereien. Sie kommen aus der ganzen Schweiz und auch aus dem Ausland, in der Region Willisau erwirtschaftet die Sägerei nur rund 20 Prozent des Umsatzes. «In die Ballungszentren Basel, Bern und Zürich liefere ich wohl am meisten»<sup>10</sup>, sagt Felix Küng. Denn dort werde auch am meisten gebaut. Daneben hat er gute Kunden im Welschland und im Wallis. Rund 95 Prozent des Geschäftes werden im Inland erwirtschaftet. Im Ausland sind die Kunden vorwiegend in Deutschland, Luxemburg und Oberitalien zu finden. Noch bis vor acht Jahren lieferte die Sägerei alle zwei Monate einen Container Buchenholz nach China. Doch dieser Markt ist mit dem China-boom zusammengebrochen, da auf einmal alle Holzlieferanten nach China drängten. Hat die Globalisierung also auch die Sägerei Küng im Luzerner Hinterland erfasst? Den Äusserungen von Felix Küng nach zu urteilen, ja, aber nur indirekt. Er liefert zwar auch direkt ins Ausland, seine Kontaktpersonen sind aber primär Schweizer Holzhändler, welche die Lieferung an die ausländischen Abnehmer abwickeln. Und wieso entscheiden sich die Kunden für die Firma Küng? «Die Sägerei Küng liefert Qualität»<sup>11</sup>, so der Holzbauplaner Bruno Zihlmann, der seine Kunden oftmals an die Sägerei Küng verweist. «Wenn ich das Vertrauen habe zu einer Sägerei und weiss, die haben sauberes Holz, die sägen sauber und die lagern das Holz fachgerecht; dann empfehle ich natürlich solche Sägereien. Und die Sägerei Küng gehört

zu diesen Sägereien, wo ich mit gutem Gewissen eine Empfehlung abgeben kann.»<sup>12</sup> Jonas Küng sagt es so: «Wir haben im Gegensatz zu anderen Sägereien nur spezielle Kunden. Jeder will es perfekt und nur ganz genau haben. Diese Kunden interessiert es nicht, wie viel wir einschneiden müssen oder was wir sonst machen müssen, damit das Produkt so wird, sondern es muss dann einfach so sein.»<sup>13</sup>

### **Grosse Abhängigkeit vom Baugewerbe**

Wenn Andreas über den momentanen Gang der Geschäfte spricht, runzelt er die Stirn:<sup>14</sup> «Dieses Jahr läuft es weniger gut. Es wird weniger gebaut, und wir sind voll abhängig vom Bau. Im Moment ist es einfach härter, jeder kämpft um jeden Auftrag, und jeder versucht noch billiger zu sein.»<sup>15</sup> Auch Geschäftsführer Felix Küng hofft, dass das Geschäft im Mai und Juni wieder mehr anzieht. Im Winter gebe es halt immer weniger Arbeit für eine Sägerei. Dennoch könne die Sägerei Küng vom aktuellen Holzboom profitieren, der sich dank intensiver Aufbau- und Informationsarbeit eingestellt habe.

Die Sägerei Küng macht auch Werbung: mit ihrer Webseite, durch die laut Felix Küng immer mehr Kunden auf die Sägerei aufmerksam werden, mit Inseraten in der Schreinerzeitung und mit Flyern, welche direkt an potentielle Kunden verschickt werden. «Jonas ist unser «Produkte-Manager», und meine Frau Brigitta textet für die

Werbeproschüren»<sup>16</sup>, so Felix Küng. Gerade so wichtig ist ihm aber auch der Kundenbesuch, wo er über Neuheiten informieren kann. Dank ihrer Flexibilität kann es sich die Sägerei Küng auch leisten, neue Produkte zu lancieren und mal zu schauen, wie sie ankommen – ohne jegliche Vorabproduktion.

So sieht der Geschäftsführer Felix Küng der Zukunft gelassen entgegen. Und dennoch macht ihm der Strukturwandel in der Sägereibranche, wie er momentan abläuft, Sorgen: «Ich weiss nicht genau: Wie viele Sägereien gibt es heute noch? Ich glaube, noch etwa 300. [...] Das ist ein buchstäbliches Sägelisterben. Das ist doch extrem: Vor 30 Jahren, als ich ins Sägereigewerbe eingestiegen bin, hatten wir noch rund 1200 Sägereien. Die kleinen Sägereien können heute einfach nicht mehr mitmachen.»<sup>17</sup>

### **Das gesägte Brett zum Kunden bringen**

Sobald die Sägerei Küng den Auftrag eines Kunden erledigt hat, werden die Bretter auf den Holztransporter verladen und zu den Abnehmern gefahren. Hier arbeitet die Firma Küng vor allem mit Transporteur Werner Hochuli aus dem aargauischen Moosleerau zusammen: «Felix sagt mir jeweils: «Dann und dann habe ich etwas parat für dich, und das muss dorthin.» So bringe ich ihm Rundholz in die Sägerei und lade das geschnittene Holz auf. Dieses Holz bringe ich dann zu den Kunden und fahre aus

diesem Gebiet gleich wieder Material für Felix zurück. Zusammen mit Felix kann ich so in 99 Prozent der Fälle die Arbeit koordinieren.»<sup>18</sup>

Damit endet der Weg vom Baumstamm im Wald zum fixfertig gelieferten Produkt beim Kunden. Zufriedene Kunden bringen diesen Produktionsablauf mit ihren Bestellungen bei der Sägerei Küng immer wieder in Gang. Sie vertrauen der Gebr. Küng AG. Gleichzeitig weiss Patron Felix Küng und seine Belegschaft, dass dieses über Jahre aufgebaute Vertrauen für ihre Firma unbezahlbar ist.

## **Die Produktpalette, erläutert von Geschäftsführer Felix Küng**

### **1. Handelswaren:**

- Holzlasuren, Klotzbretter für Parkettböden und Leimbinder

### **2. Schnittwaren:**

- Klotzbretter
- Konterlatten: «Sie werden für den Bau von Dachstöcken verwendet»<sup>19</sup>
- Kantholz: «Ein Haus wird aus Kantholz, einem Konstruktionsholz, gebaut. Vom kleinsten Vierecklein bis zum grossen Balken, das alles bezeichnet man als Kantholz»<sup>20</sup>
- Balkonbretter und Fensterkanteln: «Das Rohholz um ein Fenster zu bauen»<sup>21</sup>

### **3. Hobelprofile:**

- Chaletschalung: «Das ist ein liegendes Täfer, horizontal montiert. Die Chaletschalung ist immer horizontal und Breitfalzschalung immer stehend montiert»<sup>22</sup>
- Akkustikschalung: «Auf den Brettern hat es Ritzen, welche den Schall in einem Raum brechen»<sup>23</sup>
- Doppelnutschalung: «Eine Nut ist dafür da, dass man das Brett zusammenstecken kann. Bei einem Brett gibt es eine Nut- und eine Kammseite»<sup>24</sup>
- Täfer mit Sichtnut

- Stülpchalung: «Wie bei Schindeln wird ein Brett über das andere gelegt»<sup>25</sup>
- Spezialprofile: «Wir können jeden Wunsch erfüllen, wie zum Beispiel diese Hundebiskuits, ein ganz verrücktes Profil.»<sup>26</sup> Jonas Küng sagt dazu: «Das gerundete Profil, das aussieht wie ein Knochen, das ist ein extremes Produkt. Man hobelt rund zwei Drittel des Holzes ab. [...] Dann wird das Holz im Autolackierwerk mit Sand bestrahlt, damit die Holzstruktur stärker zur Geltung kommt. Es wurde von drei Stararchitekten aus Deutschland für eine storenartige Aussenschalung bestellt»<sup>27</sup>

#### **4. Schweizer Rundholzprodukte:**

- Nadelhölzer wie Douglasie, Lärche, Fichte und Tanne, die als Konstruktionsholz für Bauten, Häuser und Brücken verwendet werden
- Harthölzer wie Buche, Eiche, Ahorn und weitere, die eher für den Innenausbau verwendet werden

**5. Leimholzprodukte:** «Wir verleimen mit unserer Leimmaschine Bretter zu Balken, die bis zu 12,5 Meter lang sind»<sup>28</sup>

**6. Säge- und Hobelabfälle:** «Das Sägemehl brauchen die Bauern zum Streuen im Stall, oder wir verkaufen es der Pelletsindustrie, die auf Sägemehl und Hobelspäne der Sägereien angewiesen ist. [...] Einen grossen Teil der Sägeabfälle verbrennen wir in unserer Fernheizung»<sup>29</sup>

Illustrationen zu allen Produkten finden Sie unter: [www.kueng-saegerei.ch](http://www.kueng-saegerei.ch)

## Fussnoten

- <sup>1</sup> Felix Küng, Interview 3, 11.03.2008, 13:00.
- <sup>2</sup> Hans Wiederkehr, Interview, 13.03.2008, 31:00.
- <sup>3</sup> [www.kueng-saegerei.ch](http://www.kueng-saegerei.ch).
- <sup>4</sup> Felix Küng, Interview 2, 29.03.2008, 01:35.
- <sup>5</sup> Felix Küng, Interview 2, 11.03.2008, 33:40.
- <sup>6</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.2008, 30:00.
- <sup>7</sup> Hans Wiederkehr, Interview, 13.03.2008, 23:06.
- <sup>8</sup> Felix Küng, Interview 3, 11.03.2008, 13:00.
- <sup>9</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.2008, 22:00.
- <sup>10</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.2008, 05:30.
- <sup>11</sup> Bruno Zihlmann, Interview, 07:50.
- <sup>12</sup> Ebd., 05:00.
- <sup>13</sup> Jonas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 25:00.
- <sup>14</sup> Alle Gespräche wurden im März 2008 geführt.
- <sup>15</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 27:50.
- <sup>16</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.2008, 15:45.
- <sup>17</sup> Ebd., 20:00.
- <sup>18</sup> Werner Hochuli, Interview, 09:30.
- <sup>19</sup> Felix Küng, Interview 2, 29.03.2008, 28:00.

<sup>20</sup> Ebd., 28:12.

<sup>21</sup> Ebd., 28:33.

<sup>22</sup> Ebd., 29:05.

<sup>23</sup> Ebd., 29:30.

<sup>24</sup> Ebd., 30:15.

<sup>25</sup> Ebd., 30:45.

<sup>26</sup> Ebd., 31:17.

<sup>27</sup> Jonas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 22:30.

<sup>28</sup> Felix Küng, Interview 2, 29.03.2008, 32:10.

<sup>29</sup> Ebd., 33:25.



# Wenn das Headset zum «Ohrwurm» wird

## Eine kleine Kommunikationsanalyse der Kundenbetreuung der Sägerei Küng

*Von Daniela Rölli*

Alles beginnt mit einem Telefonanruf: «Es spricht sich rum, dass wir auch spezielle Sachen machen. Dann heisst es: «Ruf doch mal den Küng an, der kann das vielleicht»<sup>1</sup>, so der Produktionsleiter Andreas Küng. Das Zitat zeigt: Die Kundenbetreuung wird in der Sägerei Küng mehrheitlich per Telefon abgewickelt. Die Gespräche werden noch immer zu einem grossen Teil von Chef Felix Küng selber geführt: «Zuerst fragen uns die Kunden an, und ich mache eine Offerte. Und dann hört man oft lange nichts mehr. Und plötzlich rufen sie wieder an und fragen: «Bis wann könntest du den Auftrag machen?» Dann frage ich jeweils zurück: «Bis wann musst du es denn haben?», denn das ist für mich wichtiger. Und dann sagt der Kunde: «In zwei Wochen», und ich antworte: «Ja, in zwei Wochen, das geht», oder er sagt: «In fünf Tagen», worauf ich antworte: «Nein, fünf Tage ist zu kurz.» So findet man immer einen Konsens.»<sup>2</sup> Ein Entgegenkommen von beiden Seiten ist bei den Verhandlungen gefragt – vor allem, wenn die Erledigung eines Auftrages drängt.

### «Und immer klingelt das Telefon»<sup>3</sup>

Beim Besuch im Büro der Sägerei Küng merkt man schnell: Das Telefon ist für diesen Betrieb zentral. Quasi im Halbstundentakt schellt das Telefongerät im Büro mit einem lauten Klingeln, das im ganzen Gebäude und noch auf dem Vorplatz hörbar ist. Das Mobiltelefon von Felix Küng steckt nur selten unbenutzt in der Brusttasche seines Hemdes. «Alle Mitarbeiter haben heute ein Natel. So muss ich im Betrieb nicht immer hin und her laufen, das ist praktisch. Früher musste ich bei Kundenbestellungen immer selber raus aus dem Büro ins Lager gehen, um die Stücke zu zählen. Dann musste ich – zurück im Büro – den Kunden wieder anrufen. Heute frage ich Andreas per Natel an: «Haben wir noch 50 Holzladen?», und dann sagt Andreas, der das Lager bewirtschaftet: «Jawohl, wir haben noch genügend.»<sup>4</sup> Auch für Andreas Küng ist die betriebsinterne Kommunikation mit dem Natel einfacher: «Wir haben eine Business-Group<sup>5</sup> eingerichtet, in der die Mitarbeiter miteinander verbunden sind. Zudem kann ich mit meinem Bluetooth-Headset gleichzeitig arbeiten und Anrufe entgegennehmen.»<sup>6</sup> Es ist offensichtlich: Auch in der Firma Küng hat die in den 1990er-Jahren gestartete technische Revolution der Kommunikationsmittel ihre Spuren hinterlassen. Das zeigt sich vor allem anhand des Mobiltelefons, das im deutschsprachigen Raum mit dem Scheinanglizismus «Handy» bezeichnet wird. Zusätzlich ist in der Schweiz der von der Swisscom geprägte Begriff «Natel» sehr populär. Die Interviewpartner der Sägerei Küng benutzen ebenfalls diese beiden Begriffe, wenn sie von ihrem portablen Telefon sprechen.

Noch Anfang der 90er-Jahre waren die Mobiltelefone riesige und schwere «Knochen» und dementsprechend wenig verbreitet. Doch ums Jahr 2000 erfolgte der Umschwung: Handys waren nun handlich und klein, wie es der englische Begriff «handy» sagt. Die Swisscom verzeichnete im Jahr 2000 ebenso viele mobile wie fixe Telefonanschlüsse und begann damit, die ersten Telefonzellen abzumontieren.<sup>7</sup> Der Markteintritt der Mobilfunkanbieter diAx (1998) und Orange (1999) führte zu einem rigiden Konkurrenzkampf und starken Preissenkungen.

### **Die Kundenbetreuung verändert sich**

Mit dem Multifunktionsgerät Natel war man nun immer und überall erreichbar. Dies veränderte die Geschäftsbeziehungen: «Das Telefon ist [...] der Schlüssel zur fast unbegrenzten Mobilität ohne Ortsveränderung oder – mit anderen Worten – zu einer «Multipräsenz». Mit seiner Hilfe ist es dem Teilnehmer möglich, von jedem Ort der Erde aus Geschäfte abzuschliessen und die Kontrolle darüber zu behalten.»<sup>8</sup> Diese Aussage bestätigt Felix Küng: «Mit dem Natel ist es heute viel einfacher, ein Geschäft zu führen.»<sup>9</sup> Doch die ständige Erreichbarkeit ist für ihn Segen und Fluch gleichzeitig, sie führt zu einigem Stress. Felix Küng hat wie sein Sohn Andreas immer eine Freisprechgarnitur mit dabei, wenn er «auf der Piste» ist: «Wenn niemand im Büro ist, schalte ich das Telefon im Büro auf das Natel um und nehme diese Anrufe

auch noch entgegen.»<sup>10</sup> Im Gegensatz zum Sohn verwendet der Vater im Interview nicht den englischen Ausdruck «Headset», sondern nennt das Gerät in einer freien Übersetzung «Ohrwurm»<sup>11</sup>. Kommt er vielleicht mit dem englischen Ausdruck nicht zurecht? Oder ist das einfach eine Spielerei? Wenn man sieht, wie Felix Küng in den Gesprächen ansonsten mit englischen Ausdrücken wie «Briefing», «Know-how» oder «up to date» jongliert, muss man eher von Letzterem ausgehen.

### **«Jawohl, das machen wir»**

Wenn Felix Küng und seine beiden Söhne von den Kundenanfragen erzählen, fällt ein weiteres Sprachmuster auf: Nachdem sie erklärt haben, was der Kunde will, folgt meistens eine Antwort in der Art «Und dann sagen wir: «Jawohl, wir schneiden dir diese Brettli zu»»<sup>12</sup> oder «Der Kunde hat angerufen, und wir haben gesagt: «Kein Problem, das können wir machen»»<sup>13</sup>. Diese Beteuerungen zeigen: Ein «Nein, das geht leider nicht» gibt es für die Herren Küng nicht. Wann immer möglich soll der Bitte des Kunden entsprochen werden. Felix Küng verwendet dabei oft das Wort «jajawohl», ein im Handwerker-Jargon häufig gebrauchtes, leicht veraltetes Synonym für «ja» oder «gut». Auch mein Vater, der Elektriker ist, spricht so, wenn er am Telefon eine Störungsmeldung entgegennimmt. Durch das «Jawohl» wird die Souveränität der Aussage «Wir erledigen Ihren Auftrag zu Ihrer besten Zufriedenheit» noch weiter

unterstützt. Im Gegensatz dazu braucht heute ein junger Lehrling wohl eher den Ausdruck «okay».

Auf der Suche nach weiteren sprachlichen Besonderheiten fällt auf, dass der Begriff «Innovation» nur in einem Interview verwendet wurde: «Ich verbinde den Namen Küng immer mit Innovation»<sup>14</sup>, so Architekt und Holzbauplaner Bruno Zihlmann über die grosse Stärke der Sägerei Küng. Dies erstaunt, denn bei den 2006 mit den Akteurinnen und Akteuren der Napf-Chäsi in Luthern geführten Gesprächen fiel dieser Begriff häufig und wurde zentral für die Publikation des ersten «Quellen schaffen»-Projekts.<sup>15</sup> Doch der Bezug auf Innovation ist auch in den Worten der Interviewpartner der Sägerei Küng zu finden: Wenn Felix Küng von «viereckigen Eiern» spricht, dann meint er damit im Grunde auch Innovation.

### **Das Internet ist weniger wichtig**

Bleibt noch die Frage, wie stark in der Sägerei Küng im Informationszeitalter neben dem Mobiltelefon andere Kommunikationsmittel verwendet werden. Mails werden vom Büro eher selten verschickt. Auch Anfragen werden selten per E-Mail an die Firma herangetragen. Über die Webseite finden aber laut Felix Küng immer mehr Kunden zur Sägerei Küng. Die Webseite ist seit 2000 online und wie viele andere Internetauftritte von Firmen im Hinterland eher einfach gestaltet. Es geht wohl nicht

darum, die Webseite immer auf dem aktuellsten Stand zu halten, sondern überhaupt im Internet präsent zu sein und die Telefonnummer der Sägerei Küng Interessierten zugänglich zu machen.

Die Unterschiede zu einer modernen Büroföhrung in einem Grossunternehmen sind gross. Das Fax ist noch wichtiger als der E-Mail-Verkehr. Aber braucht ein KMU, wie die Gebr. Küng AG es ist, überhaupt mehr?

## Fussnoten

- <sup>1</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 26:00.
- <sup>2</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.2008, 12:40.
- <sup>3</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.2008, 01:55.
- <sup>4</sup> Felix Küng, Interview 3, 11.03.2008, 05:45.
- <sup>5</sup> Ein internes Telefonnetz, auf dem die Mitglieder mit einer Flatrate telefonieren können.
- <sup>6</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.2008, 21:00.
- <sup>7</sup> Sendung Input vom 12.10.2008 auf DRS 3.
- <sup>8</sup> Horst A. Wessel, Das Telefon – ein Stück Allgegenwart, in: Stefan Münker und Alexander Roesler (Hg.), Telefonbuch. Beiträge zu einer Kulturgeschichte des Telefons, 2000, S. 34.
- <sup>9</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.2008, 03:15.
- <sup>10</sup> Ebd.
- <sup>11</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.2008, 02:41.
- <sup>12</sup> Felix Küng, Interview 3, 11.03.2008, 02:30.
- <sup>13</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.2008, 20:50.
- <sup>14</sup> Bruno Zihlmann, Interview, 07:50.
- <sup>15</sup> Die Napf-Chäsi AG in 6156 Luthern, Quellen schaffen Bd. 1, Willisau: Stadtmühle, 2007, S. 22 und S. 31 ff.



# «Jede Generation hat gemacht bis zum Geht-nicht-mehr»<sup>1</sup>

*Der Betrieb der Gebr. Küng AG besteht schon seit 124 Jahren. So viel sich seither im Betrieb und in seinem Umfeld verändert haben mag, eine Konstante hat sich bis heute gehalten: Die Sägerei war und ist in Händen der Familie Küng. Damit ist die Sägerei Küng ein typischer Familienbetrieb im Luzerner Hinterland.*

*Von Kathrin Huber*

Im Jahr 2008 führt Felix Küng mit seiner Frau Brigitta das Unternehmen. Ihre beiden Söhne Andreas und Jonas Küng, die vierte Küng-Generation, sind beide gelernte Säger und treten Schritt um Schritt in die Fussstapfen ihres Vaters. Die Sägerei Küng befindet sich in einer wichtigen Übergangsphase. Einen solchen Übergang hat Felix Küng schon erlebt, als er im Jahr 1975 seinen Vater Jost und seinen Onkel Joseph als Geschäftsführer abgelöst hat. Sie haben ihn gebeten, von seiner damaligen Anstellung im Kanton Solothurn «heimzukommen», wie er sagt.<sup>2</sup> Doch die Übergangspha-

se von der einen zur anderen Generation verlief nicht reibungslos. Felix Küng hatte viele neue Ideen, die er im Betrieb umsetzen wollte. Das führte zu Konflikten. «Jedes Mal, wenn ich eine Maschine ersetzen wollte, hat es geheissen, die habe schon vierzig Jahre lang funktioniert und werde auch noch vierzig Jahre lang weiterfunktionieren. Aber irgendwann haben sie eingesehen, dass es Veränderung braucht.»<sup>3</sup> Aus diesen Erfahrungen hat Felix Küng gelernt. Heute versucht er, Konflikte möglichst zu verhindern und die Ideen seiner Söhne aufzunehmen, ihnen aber auch die Grenzen aufzuzeigen, die Neuerungen beispielsweise in finanzieller Hinsicht gesetzt sind. «Sie könnten jeden Tag etwas Neues bringen, und wir würden es machen. Wenn es nur irgendwie machbar und zahlbar ist.»<sup>4</sup>

### **«Einer muss der Chef sein»<sup>5</sup>**

Heute ist immer noch Felix Küng Patron im Betrieb. Diese Position hat er nicht nur inne, weil er im Moment der älteste Küng im Haus ist. Ohne ihn würde es im Moment noch nicht gehen, bei ihm laufen immer noch alle Fäden zusammen. Über die wichtigste Anforderung an sich selber als erfolgreicher Unternehmer sagt Felix Küng: «Man kann nicht genug wissen, man kann nicht genug vielseitig sein.»<sup>6</sup> Andreas und Jonas Küng sind sich bewusst, wie viel Know-how in ihrem Vater steckt. Eine der schwierigsten Aufgaben in der Sägerei ist beispielsweise der Holzkauf, der viel Gespür und Erfahrung braucht. Die Söhne wissen, dass sie gerade in diesem Bereich

von ihrem Vater noch viel lernen müssen. «Vater ist natürlich ein wandelndes Buch. Er kennt fast jeden Förster in der ganzen Schweiz.»<sup>7</sup> Der Patron ist aber bereit, sein Know-how, das er sich über die Jahre erarbeitet hat, an die Söhne weiterzugeben. Auch für die anderen Mitarbeiter im Betrieb gilt der Grundsatz, dass gefordert und geschult wird, wer Interesse an der Sache und den Willen zum Lernen hat.<sup>8</sup>

### **Spezialisten und Allrounder zugleich**

Um das Wissen im Betrieb möglichst breit abzustützen, trifft sich die Familie Küng regelmässig zu einem Monatsgespräch, das Brigitta Küng mit dem Buchhalter zusammen organisiert hat. Dann werden unter anderem Geschäftsdaten, Pendenzen, Aufträge und Ideen für Maschinenkäufe im Team besprochen. Dieses Ritual hat die Familie begonnen, nachdem Felix Küng nach einem Unfall für einige Zeit ans Bett gefesselt war. Das hat ihm klar gemacht, dass er den Betrieb nicht wie bisher nur in eigener Verantwortung führen kann. Mit dem Monatsgespräch will er sicherstellen, dass alle immer über das Wichtigste Bescheid wissen und Entscheide gemeinsam gefällt werden. Seither werden auch die Aufgaben besser verteilt. Der Patron ist weiterhin vor allem für den Einkauf, den Verkauf und die Kundenbetreuung zuständig. Seine Frau Brigitta kümmert sich um die Buchhaltung, das Telefon und die Werbung. Auch Sohn Andreas übernimmt immer mehr Aufgaben im Büro. Zum Beispiel die Verwaltung der Löhne und das Erstellen von Offerten. Jonas Küng hingegen ist mehr

im «Aussendienst», wie er sagt.<sup>9</sup> Er kennt sich bei den Produkten aus, hat Ideen für neue und will sich mehr auf den Verkauf konzentrieren. Im Herbst 2008 hat er die Weiterbildung zum Verkaufsmanager abgeschlossen.

### **«Wir haben Freude gehabt, dass er auch das Gleiche lernt»<sup>10</sup>**

Für beide Söhne war bei der Berufswahl klar, dass sie Säger lernen wollen. Felix Küng hätte sie lieber in einem anderen Metier gesehen. «Ich habe immer gesagt: Lernt Schreiner, lernt Zimmermann. Säger könnt ihr dann nebenbei noch werden.»<sup>11</sup> Andreas und Jonas Küng haben sich beide trotzdem für eine Sägerlehre entschieden, die sie aber in fremden Betrieben gemacht haben. Andreas Küng hat inzwischen auch die Ausbildung zum Sägewerksmeister absolviert. Seit 2005 arbeiten Vater und Söhne unter einem Dach. Die beiden Söhne sind «heimgekommen», wie schon ihr Vater vor gut 30 Jahren. Heute, im Jahr 2008, ist klar, dass sie den Betrieb übernehmen werden. Vater Felix ist stolz, dass seine Söhne einsteigen wollen: «Wenn man die Söhne nicht hätte, müsste man es mit fremden Leuten machen. Ich bin natürlich rüüdig stolz, dass beide Söhne wollen.»<sup>12</sup> Andreas und Jonas Küng haben diese Entscheidung aus freien Stücken getroffen. Aber es ist klar, dass der Entscheid nicht aus dem Nichts kam. Dass der Vater sie gerne heimkommen sieht, haben sie wohl gespürt. Und der Sägereibetrieb hat die beiden schon als Kind geprägt: Beide waren in ihrer Freizeit oft auf dem Gelände und haben zwischen den

Holzstapeln gespielt. Heute nimmt Andreas Küng schon seine eigenen Kinder mit, wenn er am Wochenende seinen Rundgang im Betrieb macht. «Dann spielen sie mit Schaufel und Besen im Sägemehl herum. So wie ich es mal gemacht habe.»<sup>13</sup>

### **Tagesablauf im Familienbetrieb**

Die Arbeit im Familienbetrieb bedeutet für die Söhne schon jetzt einen anderen Arbeitsalltag. Für Jonas Küng, der in der Wohnung im Bürogebäude wohnt, beginnt der Arbeitstag beim ersten Klingeln des Telefons, spätestens morgens um 7.00 Uhr. Und dann wird gearbeitet, auch wenn andere Pause machen. Denn in dieser Zeit kann er die nächsten Arbeitsschritte für die anderen Arbeiter vorbereiten. «Znüni gibt es für mich erst, wenn ich Zeit habe, und nicht, wenn es Zeit dafür wäre. Und manchmal gibt es halt auch keines.»<sup>14</sup> Weil er und sein Bruder Andreas sich im ganzen Betrieb gut auskennen und auch eine gewisse Führungsfunktion haben, müssen sie bereit sein, jederzeit einzuspringen, wenn es Probleme gibt, und abends zu bleiben, bis das Tagessoll erreicht ist. «Normalerweise ist um 17.00 Uhr oder 17.30 Uhr Feierabend.

Das gilt aber nicht unbedingt für mich. Für mich ist dann Feierabend, wenn ich sagen kann, es ist Feierabend.»<sup>15</sup> Eine Stunde Überzeit pro Tag ist für ihn normal. Um 18.00 Uhr ist aber meist auch für ihn der Arbeitstag zu Ende. Auf die schwierige Trennung von Arbeit und Privatleben hat er sich eingelassen, als er sich dafür entschieden

hat, im Geschäftshaus zu wohnen. Wenn nach Betriebsschluss noch ein Kunde vor der Tür steht, muss er flexibel sein und auch diese Aufgabe noch erledigen. Auch Andreas Küng arbeitet bis zu neuneinhalb Stunden pro Tag im Betrieb. Die viele Arbeit lasse die Zeit aber schnell vorbeiziehen, sagt er. Und die flexiblen Arbeitszeiten seien manchmal auch ein Vorteil, den man in anderen Betrieben nicht habe.<sup>16</sup>

### **Den Betrieb übernehmen und weiterführen**

Am Willen und Einsatz der beiden Küng-Söhne soll es in Zukunft also nicht scheitern. Für Andreas Küng ist der Betrieb schon jetzt zum Lebensinhalt geworden. Etwas anderes, als hier zu arbeiten, kann er sich gar nicht vorstellen.<sup>17</sup> Felix Küng wollte seine Söhne bei der Entscheidung über die Betriebsübernahme nie unter Druck setzen. Aber trotzdem ist er nicht ohne Erwartungen: «Ich erwarte eigentlich nicht viel. Ich erwarte, dass sie das weiterführen, was wir angefangen haben.»<sup>18</sup> Dass der Betrieb von der Familie weitergeführt wird, ist beiden Söhnen wichtig. Jonas Küng wünscht sich, dass sie den Betrieb später gemeinsam führen. Und dem immer grösser werdenden wirtschaftlichen Druck will er standhalten können, ohne die Autonomie aufzugeben, die das Familienunternehmen bewahrt hat. Einen Zusammenschluss mit einer anderen Sägerei lehnt er kategorisch ab. «Nein, das kommt nicht in Frage. Das ist ein Familienbetrieb, wir machen das so, wie wir das wollen.»<sup>19</sup>

## Fussnoten

- <sup>1</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 24:45.
- <sup>2</sup> Ebd., 26:30.
- <sup>3</sup> Ebd., 26:45.
- <sup>4</sup> Ebd., 37:20.
- <sup>5</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 09:45.
- <sup>6</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 03:45.
- <sup>7</sup> Jonas Küng, Interview 1, 20.03.08, 22:00.
- <sup>8</sup> Jonas Küng, Interview 2, 20.03.08, 07:20.
- <sup>9</sup> Jonas Küng, Interview 1, 20.03.08, 16:35.
- <sup>10</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 13:10.
- <sup>11</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 11:30.
- <sup>12</sup> Ebd., 10:15.
- <sup>13</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 17:05.
- <sup>14</sup> Jonas Küng, Interview 1, 20.03.08, 01:15.
- <sup>15</sup> Ebd., 03:00.
- <sup>16</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 17:50.
- <sup>17</sup> Ebd., 13:55.
- <sup>18</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 12:35.
- <sup>19</sup> Jonas Küng, Interview 2, 20.03.08, 16:25.



# Über ruhende Pole und Drehscheiben im Hintergrund

## Die Rolle der Frauen im Familienbetrieb

*Von Kathrin Huber*

Die Frauen in der Familie spielen im Betrieb der Gebr. Küng AG eine wichtige Rolle. Sie haben schon seit der Betriebsgründung immer mitgewirkt. Ihre Bedeutung für den Betrieb ist auf den ersten Blick für einen Besucher der Sägerei nicht offensichtlich. Und auch in unseren Interviews sind die Frauen nicht oft zur Sprache gekommen. Trotzdem sind sie nicht wegzudenken aus dem Alltag in der Sägerei Küng.

### **«Sie unterstützt den Vater und uns auch»<sup>1</sup>**

Seit Felix Küng im Jahre 1975 in den Betrieb seines Vaters eingestiegen ist, kann er auf die Unterstützung seiner Frau Brigitta zählen. Sie ist 1977 nach der Geburt von Sohn Andreas mit Felix Küng von Wolhusen nach Willisau gezogen. Dort war

sie bis dahin als Pflegefachfrau im Spital angestellt. Seither arbeitet sie in einem 60 – 70-Prozent Pensum im Büro der Sägerei Küng und führt den privaten Haushalt. Am Anfang war für sie die Doppelbelastung von Erziehung und Erwerbsarbeit besonders gross. «Als die Kinder klein waren und zur Schule gingen, war es für mich eine sehr grosse Herausforderung, auch manchmal fast eine Überforderung, Geschäft und Haushalt zu vereinbaren.»<sup>2</sup> Im Betrieb spielt Brigitta Küng ebenfalls eine wichtige Rolle. Für Sohn Jonas ist klar: «Ohne sie ginge es nicht.»<sup>3</sup> Sie ist dafür zuständig, die Kontrolle über die Zahlen zu behalten, und sie sagt, wie viel es kosten darf, wenn es um eine Anschaffung geht. «Sie ist eine wichtige Drehscheibe, könnte man sagen», meint Andreas dazu. Und sie unterstützt den Betrieb auch, indem sie die zwei Grosskinder mitbetreut. Trotz der vielen Aufgaben, die sie im Betrieb und in der Familie hat, ist sie der «ruhende Pol», wie Felix Küng es ausdrückt.<sup>4</sup>

### **Spagat zwischen Erwerbs- und Familienarbeit**

Die Trennung von Betrieb und Familie beziehungsweise Arbeit und Privatleben ist für den Patron Felix Küng das Wichtigste. «Irgendwo musst du noch ein bisschen Abgrenzung haben und sagen, da ist Privatleben und da hast du das Geschäft.»<sup>5</sup> Betrieb und Haushalt sollen strikt getrennt sein. «Das ist dann ihre Domäne. Da mache ich gar nichts. Ausser ab und zu am Sonntag kochen. Und grillieren.»<sup>6</sup> Für

Brigitta Küng ist die Trennung von Betrieb und Privatleben nur beschränkt möglich. Beides bedeutet für sie Arbeit. Sie war und ist für den grössten Teil der Familienarbeit zuständig. Ihr Arbeitstag ist nach der Telefon-Übergabe um 17.00 Uhr noch nicht zu Ende. Betreffend ihr Arrangement von Erwerbs- und Familienarbeit verkörpert die Familie Küng den schweizerischen Regelfall: Männer verrichten heute im Durchschnitt immer noch weniger als 6 Stunden Familienarbeit in der Woche, Frauen gut vier Mal so viel.<sup>7</sup>

### **Die Buben wollten Säger werden, die Tochter lieber Coiffeuse<sup>8</sup>**

All ihre Aufgaben in Haushalt und Betrieb zu bewältigen, ist für Brigitta Küng nicht einfach. Gerade als die Familie noch jung war, musste sie Prioritäten setzen: «Für mich standen die Kinder, die Zeit, die ich mit ihnen verbrachte, immer an erster Stelle.» Die Kinder, heute alle erwachsen, sprechen nur positiv über ihre Kindheit. Andreas, Jonas und Regina Küng (29) waren schon als Kinder immer auf dem Gelände der Sägerei. Für sie war das ein grosser Spiel-, aber auch ein Lernplatz. Schon früh wurden alle Kinder mit dem Geschäftsleben bekanntgemacht. Die durch den Betrieb geprägte Kindheit hat die beiden Söhne sicher auch in ihrer Berufswahl und in der Entscheidung, «heimzukommen», beeinflusst. Auch Tochter Regina war beim Spielen auf dem Sägeplatz immer dabei und hatte Freude am Betrieb. Sägerin

werden wollte sie aber nicht. «Sie ist mehr so auf Styling und Frisuren und so. Das ist mehr ihre Berufung», erzählt Andreas Küng.<sup>9</sup> In diesem Berufsfeld hat sie sich inzwischen selbständig gemacht und sich damit ein gutes Stück vom Betriebsalltag, nicht aber vom Unternehmerethos der Familie Küng entfernt.

### **«Nimmt man das Pferd, muss man auch den Sattel dazu nehmen»<sup>10</sup>**

Die Verbundenheit der Söhne mit dem Betrieb wird hingegen immer grösser. Das hat auch Konsequenzen für ihre Partnerinnen. Für den Juniorchef Jonas Küng ist klar, dass sich seine Freundin damit abfinden muss, dass er den Betrieb übernehmen will. «Mitgehangen, mitgefangen», sagt er. Wenn sie mit ihm zusammen sein will, muss sie auch seine Zukunft im Betrieb akzeptieren. Was seine Freundin am meisten störe, sei, dass er, Jonas Küng, auch auf dem Firmengelände wohnt. Das ist nötig, weil er bei Problemen mit der Fernheizung jederzeit zur Stelle sein muss. Vor allem im Winter häufen sich diese Notfälle. «Und sie kann dann halt auch nicht schlafen. Sie muss sich aber einfach daran gewöhnen. Wir werden den Weg aber schon finden, das ist nicht das Problem.»<sup>11</sup> Sein Bruder Andreas hat seine junge Familie auch darauf eingestellt, dass er sich voll und ganz dem Betrieb widmen will. Seine Frau weiss, dass für ihn auch die Freizeit zur Arbeitszeit werden kann. Später, wenn die Kinder in die Schule gehen, will sie beginnen, im Büro mitzuarbeiten und Brigitta

Küng zu entlasten. Die vierte Generation orientiert sich also in Bezug auf die Organisation von Familie und Betrieb an Brigitta und Felix Küng. Im Sägereibetrieb und der Familie Küng wird weitergegeben und übernommen. Auch die nächste, die fünfte Generation beginnt damit, sich im Betrieb einzuleben: Seine Kinder kommen Andreas Küng ab und zu bei der Arbeit besuchen oder holen ihn am Abend ab, erzählt er stolz. Der Betrieb scheint ihnen zu gefallen.

### **«Immer das Beste machen. Es ist immer für etwas gut»<sup>12</sup>**

Um Betrieb und Familie zusammenführen zu können, braucht es nicht nur im Betrieb unternehmerisches und organisatorisches Geschick, sondern auch in der Familie. An diesem Teil des Erfolgs der Gebr. Küng AG sind die Frauen in der Familie massgeblich beteiligt. Dass der Sägereibetrieb so gut läuft, wie er es heute tut, ist nicht selbstverständlich. Und dass das Familienleben nicht unter dem Geschäftstreiben leidet, schon gar nicht. Massgeblich mitverantwortlich für dieses Gelingen sind sicher die Ehefrauen und die Partnerin in der Familie. Sie unterstützen ihre Männer bei ihrer Arbeit, moralisch und auch mit direkter Mitarbeit im Betrieb. Die Männer werden von der Hausarbeit und auch einem grossen Teil der Kindererziehung befreit und haben so mehr Zeit, um sich um die im Betrieb anfallenden Aufgaben zu kümmern. Das Leben mit dem Betrieb bringt vor allem auch für die Frauen viele Entbehrungen und

zusätzliche Belastungen mit sich, die sie im Gegensatz zu den Männern nicht durch die Freude am betrieblichen Handwerk kompensieren können. Es verlangt von den drei Frauen viel ab, sich auf alles einzulassen, was der Betrieb an Belastungen für die Familie bringt. Diese Tatsache hat sich wohl seit der Gründung bis ins Jahr 2008 kaum verändert.

## Fussnoten

<sup>1</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 10:15.

<sup>2</sup> Brigitta Küng, schriftlicher Fragebogen.

Sie bevorzugte es, unsere Fragen schriftlich zu beantworten.

<sup>3</sup> Jonas Küng, Interview 1, 20.03.08, 19:00.

<sup>4</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 06:45.

<sup>5</sup> Ebd., 11:03.

<sup>6</sup> Ebd., 19:50.

<sup>7</sup> Baumgartner, Doris (2006). «Familienarbeit, Erwerbsmuster und Arbeitsteilung im Haushalt», in: *Demos. Informationen aus der Demografie*, 4/2005, Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.

<sup>8</sup> Mit dieser Berufswahl entsprechen sie dem gesamtschweizerischen Muster geschlechtsspezifischer Berufswahl: «Männliche Jugendliche machen öfters eine Lehre im technischen und gewerblich industriellen Bereich (z.B. als Mechaniker, Schreiner, Elektroniker), Frauen wählen Berufe des Dienstleistungssektors (z.B. Verkäuferin, Coiffeuse, Dentalassistentin).» (Leemann, R. J. und Keck, A. (2005): Eidg. Volkszählung 2000: Der Übergang von der Ausbildung in den Beruf. Die Bedeutung von Qualifikation, Generation und Geschlecht, Neuchâtel: Bundesamt für Statistik, S. 72).

<sup>9</sup> Andreas Küng, Interview 1, 20.03.08, 07:20.

<sup>10</sup> Jonas Küng, Interview 1, 20.03.08, 19:30.

<sup>11</sup> Ebd., 20:10.

<sup>12</sup> Brigitta Küng, schriftlicher Fragebogen.



# «Man muss einfach mitmachen, sonst wird man vom Markt überfahren»<sup>1</sup>

*Die Sägerei Gebr. Küng AG aus Willisau ist seit Jahren spezialisiert auf die Verarbeitung von Douglasienholz. Dabei ist sie in ihrer bisher 124-jährigen Geschichte 1928 von Ruswil nach Willisau gezogen. Mit dem grössten Douglasienwald der Schweiz und einem Bahnzubringer eignete sich dieser Standort für die Pläne der Familie hervorragend. Heute haben sich die Bedingungen teilweise stark verändert. Eine Bestandsaufnahme.*

*Von Anita Wermelinger*

Seit seiner Ansiedlung in Willisau hat sich das Unternehmen gut in der Region integriert und vernetzt. Die Familie ist hier ansässig geworden und bezeichnet Willisau als ihre Heimat. Die Sägerei hat auch innerhalb des Wirtschaftsraumes ihren Platz gefunden. Die 16 Mitarbeiter des KMU-Unternehmens stammen fast ausschliesslich aus Willisau oder den umliegenden Gemeinden. Als Arbeitgeber ist die Sägerei

also durchaus wichtig für die Region. Darüber hinaus wirkt laut Wendelin Hodel, dem Stadtammann von Willisau, vor allem der Name des Unternehmens positiv auf Willisau zurück. In Fachkreisen, unter Architekten und Holzfabrikanten, ist die Sägerei Gebr. Küng AG schweizweit ein Begriff. Sie ist fast ausschliesslich auf Douglasienholz spezialisiert und gilt als eine der ersten Adressen für dieses. Die wirtschaftlichen und verkehrsstrategischen Vorzüge, welche in den 1920er-Jahren Beweggrund zur Niederlassung waren, haben sich jedoch sehr stark gewandelt. Geblieben ist der Douglasienwald. Nach wie vor wird dieser in Willisau gezielt gepflanzt und gehegt. Weggefallen ist dagegen die Transportmöglichkeit per Bahn von Willisau aus.

### **«Der Transport per Bahn liegt bei null Prozent»<sup>2</sup>**

Seit dem Neuaufbau von 1928 hat sich die Sägerei stark weiterentwickelt. Sie ist gewachsen und wird stetig modernisiert. Doch auch die Standort- und Verkehrssituation hat sich verändert. Die Bahn ist heute für den Holztransport innerhalb der Schweiz lediglich noch von kleiner Bedeutung. Ein Auf- und Abladen von Holzstämmen ist nur noch an wenigen Bahnhöfen möglich. In der Umgebung der Sägerei Gebr. Küng AG ist die nächste Station im Moment noch Hüswil. Ein Dorf, welches ca. 9 km von Willisau entfernt liegt und für die Sägerei deshalb keine zufriedenstellende Alternative zur Strasse mehr darstellt. Aus diesem Grund verzichtet das Unterneh-

men schon seit einigen Jahren ganz auf die Bahn und führt seine Transporte nur noch über die Strasse aus. Felix Küng, die dritte Generation der <Sager-Dynastie> und jetziger Geschäftsführer der Sägerei Küng AG, erklärt die Situation: «Der Transport per Bahn ist bei 0 Prozent bei unserer Sägerei. [...] Wir sind wegen der Bahngleise hierhergezogen, damit wir besser und einfacher verladen konnten. Aber heute läuft alles nur noch mit Lastwagen. [...] Etwas anderes ist für uns gar nicht mehr möglich.»<sup>3</sup> Eine eigene Lastwagenflotte unterhält das Unternehmen jedoch nicht. «Wir könnten diese viel zu wenig gut auslasten. Wir nehmen deshalb immer fremde [Transportunternehmen].»<sup>4</sup> Eigene Lastwagen zu kaufen, stand zwar immer wieder zur Diskussion, doch das Problem der Auslastung und der zusätzlichen Kosten, welche eigene Lastwagen verursachen, hielten das Unternehmen bisher davon ab. Seit der Einführung der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe (LSVA) im Jahr 2001 und der Abhängigkeit von Rohstoffpreisen hat sich der Transport stark verteuert. Das stellt für die Sägereien allgemein ein grosses Problem dar, weil sie auf die Lastwagen angewiesen sind und oftmals schwere Frachten transportieren müssen. Die Transportpreise pro Kubikmeter Holz haben sich in den letzten 15 Jahren verdoppelt, was Felix Küng auf die LSVA zurückführt: «Die Transportkosten sind fast explodiert seit der LSVA. [...] Aber wir müssen Lastwagen haben, um in die Wälder zu kommen, und wir müssen Krane auf den Lastwagen haben, um das Holz zu verladen. Deshalb müssen wir schwere Lastwagen haben, welche auch das entsprechende Gewicht tragen können [...], und die können nur in eine Richtung fahren. Sie gehen leer

in den Wald und kommen dann geladen raus.»<sup>5</sup> Der stetig teurer werdende Transport hat nicht nur Auswirkungen auf die Holzpreise, sondern auch auf das Einzugsgebiet, aus dem die Sägerei Küng ihr Holz bezieht. Sie beschränkt sich, mit kleinen Ausnahmen in grenznahen Regionen, darauf, das Holz in der Schweiz zu beziehen. Die Wege sollen kurz und somit auch die Kosten so tief wie möglich gehalten werden, denn die Mehrkosten durch die LSVA werden von den Transporteuren direkt auf die Kunden überwält. «Die Kosten müssen wir zu 100 Prozent überwälten, sonst gehen wir ein. Ich wüsste nicht, wie ich jeden Monat so viel Geld von mir aus bezahlen sollte.»<sup>6</sup> Dabei kann man sich, je nach Situation, auch mit anderen Sägereien absprechen. So können Transporte zusammen ausgeführt werden, damit der Lastwagen nicht einen Weg leer fahren muss. Allgemein wird die Absprache unter den Sägereien immer wichtiger und wird auch immer mehr gefördert. Man versucht gemeinsame Strukturen zu schaffen und, wo möglich, auch die Maschinen zu teilen und sich über technische Innovationen auszutauschen.

### **«Anstatt sich zu bekämpfen, versuchen, einen Weg miteinander zu finden»<sup>7</sup>**

In der Schweiz sind die einzelnen Sägereien in kantonalen oder regionalen Verbänden organisiert. Jeder Verband hatte lange seine eigenen Preisempfehlungen und Organisationen. Seit Anfang des neuen Jahrtausends aber fördert die Dachorganisation Holzindustrie Schweiz eine vermehrte Zusammenarbeit der einzelnen Verbände. Dies vor allem, um gemeinsam die wichtigsten Interessen vertreten zu können. «Es wird dort besprochen, wie es [das letzte Jahr (Anm. d. Verf.)] gelaufen ist, wie der Holzpreis sich weiterentwickeln könnte und was für Richtpreise es eventuell fürs Holz, für die Stämme und die Schnittwaren wieder geben könnte.»<sup>8</sup> Hauptzweck ist, dass alle vom Gleichen ausgehen und vom selben sprechen. Bei der Sägerei Küng ist man sich einig, dass man versuchen muss, einen Weg miteinander zu finden, und sich nicht gegenseitig bekämpfen kann. Jeder soll bestehen können. Ebendies ist die Aufgabe des Sägereiverbandes. Darüber hinaus will der Verband Möglichkeiten schaffen, gemeinsame Projekte und Interessen zu verwirklichen. Durch die Mitgliedschaft sollen die Betriebe gestärkt und unterstützt werden. «Wenn man an die Versammlungen geht [...], gibt es Werbedinge, die besprochen werden. Zudem wird auch zum Beispiel den Lehrlingen die Staplerprüfung bezahlt [...]. Es wird schon geschaut innerhalb des Verbands, auch mit gemeinsamen Werbeplakaten, die für Schweizer Holz werben.»<sup>9</sup> Überbewerten wollen aber weder Felix Küng noch seine beiden Söhne die Mitgliedschaft in diesem Verband. Ihre Sägerei soll eigenständig

sein und bleiben, und man will sich nicht von Externen vorschreiben lassen, was man tun und lassen soll. Die Gebr. Küng AG geht auch in der Branche ihren eigenen Weg, indem sie sich ganz bewusst auf eine Nischenproduktion konzentriert.

### **«Was ich kann, kaufe ich immer in der Region»<sup>10</sup>**

Die Sägerei Küng AG spezialisiert sich schon seit Jahren fast ausschliesslich auf die Verarbeitung von Douglasienholz. Sie hat damit einen Verarbeitungszweig entdeckt, mit dem sie sich schweizweit einen Namen schaffen konnte. Daraus ergibt sich auch ein Vorteil für den Standort Willisau. «Für uns ist der Wald ein grosser Vorteil. Willisau hat den grössten Douglasienwald des Kantons und der ganzen Schweiz. [...] Die Lage ist zentral. Innert zwei Stunden sind wir überall in der Schweiz, und in einer Viertelstunde sind wir auf der Autobahn.»<sup>11</sup> Die Lage ist also für die Sägerei sehr zweckdienlich. Sie kann es sich aber nicht leisten, nur regional zu denken. So hätte sie keine Chance zu bestehen, zumal es im Luzerner Hinterland eine überdurchschnittliche Anhäufung von Sägereien gibt und die Konkurrenz dementsprechend gross ist. «Hier im Luzerner Hinterland, in nächster Umgebung, ist ein richtiges Sägereimekka. [...] Die sind alle im Umkreis von 5 – 10 Kilometern aufeinander.»<sup>12</sup> Die wichtigsten Ballungszentren befinden sich aber nicht in der Zentralschweiz, sondern in den Grossräumen Zürich, Basel, Genf. Dort ist die grösste Bautätigkeit zu verzeichnen und dementsprechend auch die grösste Nachfrage nach Bauholz.

«Hier in der Region machen wir schon auch diverse Arbeiten. Das sind in einem Jahr eher viel und dann aber auch manchmal gar nichts.»<sup>13</sup> Felix Küng schätzt, dass er ungefähr 95 Prozent seines Gesamtumsatzes in der Schweiz macht. Von den ca. 95 Prozent Absatz, die in der Schweiz gemacht werden, generiert das Unternehmen ungefähr 15 – 20 Prozent im Luzerner Hinterland. Ein relativ kleiner Markt also. Und dennoch ist die Region für die Sägerei wichtig und die Sägerei auch für die Region. «Oberstes Kriterium ist, je näher, desto besser.»<sup>14</sup> Alle Reparaturen und technischen Arbeiten werden, wenn immer möglich, von Geschäften in der Nähe übernommen. Beim Holzkauf gilt genau dasselbe. Die Sägerei Küng ist ein wichtiger Kunde für die Korporation Stadt Willisau. «Mengenmässig ist er [Felix Küng] nicht der Wichtigste für uns, aber umsatzmässig, weil Douglasienholz einen guten Preis hat.»<sup>15</sup> Auch die Arbeiter stammen alle aus der näheren Umgebung von Willisau. Das bringt nicht nur der Region grosse Vorteile, sondern auch der Sägerei selber. «Praktische Gründe hat es, weil man gut reden kann mit ihnen. [...] Wir haben einen Landwirt und Zimmerleute. Holz ist ein Naturprodukt, und um damit arbeiten zu können, muss man ein gewisses Feeling dafür haben.»<sup>16</sup> Dieses Feeling haben Menschen, die von Kindheit an oder spätestens seit ihrer Berufswahl mit Holz und dessen Verarbeitung in Verbindung gekommen sind. Ausserdem ist die Nähe zu einem Douglasienwald durchaus wünschenswert. «Für Felix Küng ist das Holz in Willisau wichtig. Das ist für ihn wie ein erweiterter Lagerplatz. [...] Er muss das Holz nicht sofort aus dem Wald schaffen, sondern kann es in unmittelbarer Nähe lagern. Wenn er dann kurzfristig

Dinge erledigen muss, hat er die Möglichkeit, dass er schnell in den Wald gehen und das Holz holen kann.»<sup>17</sup> Es entsteht so eine grosse Verankerung in Willisau. «Was ich kann, kaufe ich immer aus der Region. [...] Nur die Produkte, welche ich nicht bekomme, besorge ich mir auswärts.»<sup>18</sup> Ganz selbstlos ist dieses Denken aber nicht. Felix Küng erwachsen daraus natürlich auch entsprechende Vorteile.<sup>19</sup> Geschäften ist halt immer ein Prozess des Gebens und Nehmens.

## Fussnoten

- <sup>1</sup> Felix Küng, Interview 1, 11.03.08, 36:53.
- <sup>2</sup> Felix Küng, Interview 2, 29.03.08, 18:19.
- <sup>3</sup> Ebd., 18:18.
- <sup>4</sup> Felix Küng, Interview 1, 29.03.08, 20:30.
- <sup>5</sup> Ebd., 19:10.
- <sup>6</sup> Transporteur, Interview.
- <sup>7</sup> Jonas Küng, Interview 2, 20.03.08, 06:23.
- <sup>8</sup> Ebd., 02:47.
- <sup>9</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.08, 07:04.
- <sup>10</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.08, 38:00.
- <sup>11</sup> Andreas Küng, Interview 2, 20.03.08, 14:45.
- <sup>12</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.08, 34:34.
- <sup>13</sup> Ebd., 31:35.
- <sup>14</sup> Ebd., 27:02.
- <sup>15</sup> David Schraner, Förster, Interview 06.05.08, 46:40.
- <sup>16</sup> Felix Küng, Interview 3, 29.03.08, 29:30.
- <sup>17</sup> Ebd., 47:15.
- <sup>18</sup> Ebd., 38:00.
- <sup>19</sup> Siehe Kommentar zum Thema Politik.



# Der Sägereibetrieb Gebr. Küng AG im Jahr 2008

## Bestehen zwischen Eigenständigkeit und Abhängigkeit

*Von Anita Wermelinger*

Auf den ersten Blick ist die Sägerei Gebr. Küng AG ein typisches Unternehmen, wie es sich im Grossraum Willisau häufig findet. Der Betrieb ist in einem traditionellen Gewerbe tätig, welches sich in Willisau durch das grosse Waldvorkommen in der Region entwickelt und bis heute erhalten hat. Ein KMU-Betrieb wie viele andere, der den zunehmend härter werdenden Bedingungen trotzt. Dabei spielt sicherlich das Berufsethos eine wichtige Rolle. Die Freude an der Arbeit und der Elan, mit dem Aufgaben und neue Herausforderungen angegangen werden, sind bei Felix Küng und seinen beiden Söhnen Andreas und Jonas deutlich zu spüren. Damit alleine lässt sich aber nicht erfolgreich ein Geschäft führen. Um sich im grossen Markt als Kleiner durchsetzen zu können, braucht es auch das richtige Netzwerk und eine gewisse Beharrlichkeit im richtigen Moment. Wer sich nicht durchsetzen kann, wird am Schluss

*Kommen die fertig gesägten Bretter aus dem Gatter, werden sie sorgfältig gestapelt. Die kurzen Stapellatten garantieren zwischen den Bretterstapeln ein gutes Durchlüften und ermöglichen das gleichmässige Trocknen. Andernfalls verziehen sich die Bretter. Trotz intensivem Einsatz von Maschinen und Technik bleibt ein grosser Anteil Handarbeit übrig.*

*Da auch zersägtes Holz immer noch ein Naturprodukt bleibt, sind auch hier ein Gespür für den Rohstoff sowie exaktes Arbeiten notwendig, um ein gutes Endprodukt zu erhalten.*



leer ausgehen. Die Zusammenarbeit in Interessengruppen wie dem Sägereiverband wird zunehmend wichtig. Im Alleingang kann ein Unternehmen dieser Grösse heute kaum mehr wirtschaftlich arbeiten. Die Sägerei ist zu klein, um sich alle notwendigen Maschinen leisten zu können. Sie muss gewisse Arbeiten ausser Haus anfertigen lassen. Ausserdem verfügt sie über keine eigenen Transportmittel, um das Holz an- und weiterliefern zu können. Sie ist also von Fremdleistungen abhängig. Die Künigs wollen diese Zusammenarbeit aber nicht überbewerten und negativ auslegen, sondern sogar als Gewinn sehen. Man spart Unterhaltskosten für gewisse Maschinen und hat im Gegenzug das nötige Kapital, sich andere Gerätschaften anzuschaffen, um sich zu spezialisieren. Die Spezialisierung ist Vater Künig und seinen beiden Söhnen sehr wichtig. Einerseits, weil man durch die Nische neue Wirtschaftszweige öffnen und sich etablieren kann. Andererseits aber entsteht im Gespräch mit den Künigs auch der Eindruck, dass sie nicht machen wollen, was andere machen, sich lieber abheben möchten. Immer einen Schritt schneller, eine Idee verrückter sein, zielstrebig und dabei sehr hartnäckig den eigenen Weg gehen. Und hartnäckig sein kann besonders Felix Künig sehr gut. Er lässt sich nicht sagen, was er zu tun und lassen hat. Obwohl die nächste Generation bereitsteht und sich schon im Geschäft betätigt, hat der Chef die Zügel selber immer noch fest in der Hand. Wichtige Einkäufe und Aufträge werden über Felix Künig abgewickelt, und es gibt nichts, was nicht zuerst seinen Schreibtisch passiert. Dabei hat der Patron auch die gewisse Schlitzohrigkeit, die man braucht, um sich im Geschäft behaupten zu können. Er spricht von

der grossen Verankerung und den vielen Dienstleistungen, welche er, wenn immer möglich, aus der Region bezieht. Auch sein Personal rekrutiert er aus der Region und spricht dabei vom Flair fürs Holz, welches seine Leute haben und welches in dieser Region durch den grossen Waldanteil eher zu finden ist. Bei alledem dürfen die wirtschaftlichen Vorteile und die erwartete Gegenleistung aber nicht vergessen gehen. Nicht nur die Verbundenheit mit der Region, sondern auch kalkulierter Nutzen dürfte Felix Küngs Handeln leiten. Beim Gespräch mit ihm wird sehr schnell deutlich, dass er genau weiss, was er will und wie er es auch bekommt. Er erwartet schnelles Arbeiten und Flexibilität von seinen Mitarbeitern und auch von seinen externen Partnern. Wenn eine Maschine kaputt ist oder es ein Problem mit dem Storm gibt, dann muss das sofort erledigt werden und nicht erst morgen. Deshalb ist man auch in der Region vernetzt, um diesen Anspruch umsetzen zu können. Felix Küng ist kein einfacher Gewerbler. Vielmehr ist er ein ehrgeiziger Kleinunternehmer, der stets flexibel agieren kann, ohne das Ganze aus dem Blick zu verlieren.

*Wenn die Fräserei in Betrieb steht, zeigt jeder Besuch die hohe Lärmbelastung. Arbeiten ohne Lärmschutz ist hier nicht möglich. Hier wird auch ersichtlich, dass wir uns in einer Männerwelt bewegen. Aus der Werbung für Fräsen und Motorsägen sind Pin-up Girls nicht wegzudenken – und die Frauen des Betriebs arbeiten ja im Büro.*





# Quellen schaffen durch Oral History

*Von Kathrin Huber*

Die Methode, mit der die Arbeitsgruppe Zeitzeugen arbeitet, nennt sich im Fachjargon Oral History. Kurz zusammengefasst bedeutet Oral History das Sammeln von Erinnerungen und persönlichen Kommentaren von historischer Bedeutung durch aufgezeichnete Interviews. Oral History ist also eine Methode der systematischen Befragung von ZeitzeugInnen für geschichtswissenschaftliche Zwecke. Sie knüpft dabei an die zweifellos älteste Form geschichtlicher Überlieferung überhaupt an, nämlich an die mündliche Tradierung. Die ZeitzeugInnen sollen von ihren Erinnerungen und ihrem gegenwärtigen Alltag erzählen, die beide immer eingebettet sind in geschichtliche Veränderungen in einer Region. Die Arbeitsgruppe Zeitzeugen hat also diese Methode der Befragung von Familie, Mitarbeitern und Umfeld der Gebr. Küng AG genutzt, um durch Interviews Quellen zur gegenwärtigen und vergangenen Entwicklung des Gewerbes im Luzerner Hinterland zu schaffen.



## **Stärken und Schwächen von Oral History**

Die Kritiker von Oral History bemängeln, dass die Aussagen der ZeitzeugInnen verzerrt und rein subjektiv seien. Das menschliche Erinnerungsvermögen sei unvollständig, und die Erinnerung verwische, verdränge und beschönige. Es ist durchaus richtig, dass wir als WissenschaftlerInnen auch dieser Methode, wie jeder anderen aber auch, nicht unkritisch verfallen dürfen. So sollen die gewonnenen Aussagen der ZeitzeugInnen immer im Bewusstsein betrachtet werden, dass sie ein Ausschnitt der Wirklichkeit sind, der aus dem Erleben einer Zeitzeugin oder eines Zeitzeugen stammt. Es darf aber auch nicht übersehen werden, dass Oral History als Methode des Quellen-Schaffens viele Stärken hat. Durch die Interviews werden Originalausagen von ZeitzeugInnen bewahrt, die später mit geschichtlichen Fakten kombiniert und zu einem Gesamtbild zusammengesetzt werden können. So entsteht für die Nachwelt ein vollständigeres Bild der Vergangenheit. Oral History lässt Menschen zu Wort kommen, die sonst in schriftlichen Dokumenten kaum zu Wort kommen würden. Ihre Erinnerungen und ihr Erleben können auf diese Weise erhalten bleiben. Oral History macht Geschichte in diesem Sinn facettenreicher und auch genauer.



## **Mit Kamera und Mikrofon**

Dokumentiert werden die Interviews mit den ZeitzeugInnen durch Video- und Audioaufnahmen. Die technischen Hilfsmittel sind ebenfalls einer historischen Entwicklung unterworfen, und seit den 1980er-Jahren geht diese Entwicklung immer schneller voran. Die bessere Qualität der Aufnahmen steigert auch den Wert der durch Oral History geschaffenen Quellen. Beim Zeitzeugen-Projekt 2008 waren wir in der Lage, auch ohne professionelle Ausrüstung die Erzählungen der ZeitzeugInnen in guter Bild- und Tonqualität aufzuzeichnen. Nebst der Technik sind aber auch die InterviewerInnen ein wichtiger Bestandteil der durch Oral History entstehenden Quellen. Die Fragen, die wir an die ZeitzeugInnen richten, beeinflussen ihre Erzählung massgeblich. Um die ZeitzeugInnen möglichst frei erzählen zu lassen, haben wir uns deshalb beim Befragen nur auf einen Leitfaden gestützt. Das heisst, dass wir die Themen nur grob strukturiert haben und vor allem darauf eingingen, was die Interviewten von sich aus erzählten. Ziel war es, Unerwartetes zuzulassen und den Erzählungen möglichst viel Raum zu lassen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass es nicht einfach ist, die Rolle der Interviewer zu übernehmen. Eine offene Interviewführung verlangt viel Fingerspitzengefühl, auch was die Nähe und Distanz zu den befragten ZeitzeugInnen angeht. Das Bewusstsein, als InterviewerIn das Gegenüber der ZeitzeugInnen und damit ebenfalls Teil der geschaffenen Quellen zu sein, ist für die Anwendung von Oral History von ausserordentlicher Wichtigkeit. Das darf auch für zukünftige Projekte nicht vergessen gehen.

*Die Vakuumtrocknungsanlage bringt einen futuristischen Aspekt auf das Sägereigelände. Sie liegt da wie eine Rakete mit halboffener Panzertüre, bereit zum Abschuss ins Weltall. Sie arbeitet mit Vakuum und ist effizienter, allerdings auch teurer als eine Zu- und Abluft-Trocknungsanlage.*

*Solch modernes Trocknen ist aus dem aktuellen Sägereigeschäft nicht mehr wegzudenken. Es beschleunigt die Produktion und ermöglicht es, das ganze Jahr hindurch gleichmässiger zu arbeiten. Auch heute noch steigt die Qualität des Holzes, wenn die Bäume im Winter gefällt werden, da sich dann der Saft aus den Stämmen zurückgezogen hat. Die abgebildete Anlage verkürzt die Zeit fürs Entfeuchten wesentlich. Eine Douglasie z. B. müsste ohne Trocknungsanlage 3 Jahre gelagert werden, mit dem Einsatz dieser Vakuumtrocknungsanlage reichen dazu 1 bis 2 Monate.*





# Schlussbemerkungen und Dank

Im Bewusstsein der Stärken und Schwächen von «Oral History» haben wir versucht, das Sägereigewerbe anhand der Sägerei Gebrüder Küng AG, Willisau, zu beschreiben. Ziel unserer Interviews war es, möglichst viele und genaue Angaben über den Betrieb und seine Mitarbeiter für eine Momentaufnahme im Jahr 2008 zu erhalten. Dabei ist ein Gesamtbild entstanden, welches die Sägerei aus verschiedenen Winkeln beleuchtet und Einblick in einen typischen Hinterländer Industriebetrieb verschafft. Das Ergebnis dieser Befragungen setzt sich aus den persönlichen Eindrücken und Einschätzungen der befragten Personen zusammen, die wir unverfälscht aufgenommen und weiterverarbeitet haben. Als solche prägten sie die dokumentierenden wie kommentierenden Texte.

Rückblickend scheinen die ersten Interviews, welche wir am 11. März 2008 in der Sägerei Küng durchgeführt haben, beinahe überholt. Felix Küng gab uns damals einen ersten Einblick in seinen mittelgrossen Sägereibetrieb im Luzerner Hinterland, ohne jedoch die bevorstehenden Änderungen anzusprechen. Bei unserem Besuch ein Jahr später bekamen wir einen fast vollständig neuen Betrieb zu Gesicht. Was in den letzten acht Jahren im Kopf von Felix Küng entstanden ist, nahm seit Herbst 2008 in der Form einer neuen Produktionshalle und Sägerei effektive Gestalt an und

wurde uns als Quantensprung präsentiert. Die neue, vollautomatische Anlage, so Felix Küng, würde eine Verdoppelung der Produktion erlauben, was aber vorderhand nicht angestrebt werde. Man wolle das Augenmerk noch vermehrt auf Qualität setzen. Fakt ist aber, dass dadurch die Flexibilität der Sägerei zusätzlich gestärkt wird und sie so unabhängiger von der Zusammenarbeit mit anderen Betrieben wird. Wie sich die enormen Investitionen auf den Sägereibetrieb der Gebr. Küng AG auswirken werden, wird die Zukunft zeigen. Sogar der Patron selber gestand bei der Besichtigung seiner neuen Anlage eine gewisse Unsicherheit ein und auch, dass ihm «das Ding» nun Angst mache, wo es so gross und endgültig dastehe, obwohl er es von langer Hand geplant und durchdacht hatte. Durch die wirtschaftlichen Veränderungen in einem finanziell schwierigen Umfeld wird das Unternehmen zusätzlich gefordert werden. Wie das gelingen wird, bleibt abzuwarten.

In unseren Betrachtungen haben wir versucht, sowohl die politischen wie auch die gesellschaftlichen Probleme einzubeziehen, welche sich jenseits der eigentlichen Materie Holz und deren Verarbeitung für einen Betrieb mittlerer Grösse im Luzerner Hinterland ergeben. Bei unseren Befragungen und der Textherstellung sind wir nach wissenschaftlichen Kriterien vorgegangen.

Ausschnitte aus den redaktionellen Beiträgen sowie ein Videoclip mit den Interviews können auf der Webseite der Stadtmühle eingesehen werden ([www.stadtmuehle.ch](http://www.stadtmuehle.ch)) oder unter [www.zeitzeugen-willisau.ch](http://www.zeitzeugen-willisau.ch). Das vollständige Videomaterial steht im Archiv der Stadtmühle zur Verfügung. Damit vermag es auch als Grundlage für weitere Studien zu dienen, insbesondere wenn es zum Vergleich mit dem Sägereigewerbe in anderen Gebieten herangezogen wird. Letzteres gilt auch für das Videomaterial des ersten Bandes von «Quellen schaffen» über die Napf-Chäsi AG in Luthern, welches vollständig aufgeschaltet wird.

Zum Schluss möchten wir uns bei allen Interviewpartnern herzlich bedanken. Stets wurde unser Anliegen freundlich aufgenommen und uns die nötige Zeit und Aufmerksamkeit geschenkt, obwohl kostbare Arbeitszeit geopfert werden musste. Wir hoffen, das Resultat gibt dem in uns gesteckten Vertrauen recht.

*Brigitte Müller-Sager und Max Bollinger*

*Auf dem Areal hinter der Sägerei stapelt sich das Endprodukt, über fünf Meter hohe Bretter- und Balkenbeigen flankieren einen Schluchtweg. Beidseitig sorgfältig gestapelt mit präzise gesetzten Latten für die Zwischenräume, liegen die Bretter in allen Varianten zum Verkauf bereit. Die Holztürme links und rechts der Gasse sind eine beeindruckende Leistungsschau. Sie belegen aber auch den durchlaufenen Weg des Holzes vom Natur- zum Normprodukt.*





# Die Interviewpartnerinnen und -partner



Brigitta Küng



Felix Küng



Andreas Küng



Jonas Küng



Urs Auchli



Josef Lustenberger



Adrian Röthlisberger



Hans Wiederkehr



David Schraner



Bruno Zihlmann



Werner Hochuli

*Auf den Holzsnitzel-Pyramiden sammeln sich all jene Holzreste an, die beim Zuschneiden in der Sägerei übriggeblieben sind. Dieser Ausschuss wurde schon immer zum Heizen verwendet. Und auch beim Abfallprodukt zeigt sich die moderne Vollnutzung. Die Schnitzel lassen sich in der eigenen Fernwärmanlage der Sägerei industriell verbrennen, und die gewonnene Wärme verkauft sich an die Nachbarn, ein willkommener Zusatzerwerb des Betriebs.*





# Autorinnen- und Autorenverzeichnis

## **Kathrin Huber (1984)**

- 1991 – 1997 Primarschule in Zell
- 1997 – 2003 Kantonsschule Willisau, Matura Schwerpunkt Latein
- 2003 – 2009 Studium der Soziologie sowie Geschichte, Politikwissenschaft und Völkerrecht, Universität Bern
- 2006 /07 Erasmus-Aufenthalt an der Université Paris XII, Val-de-Marne

## **Brigitte Müller-Sager (1983)**

- Primar- und Sekundarschule in Emmenbrücke
- 1980 – 1983 Hotelfachschule in Luzern
- 2004 – 2007 Maturitätsschule für Erwachsene in Reussbühl, Matura
- Seit 2008 Studium der Kulturwissenschaften mit Hauptfach Geschichte, Universität Luzern

*Die Sägerei Gebr. Künig AG 2007.*



### **Daniela Rölli (1983)**

- 1990 – 1996 Primarschule Alberswil
- 1996 – 2002 Kantonsschule Willisau, Matura Typus B
- Seit 2003 Studium der Fächer Geschichte, Kommunikations- und Medienwissenschaften sowie Kunstgeschichte, Universität Bern
- 2006 / 07 Erasmus-Aufenthalt an der Université Paris XII, Val-de-Marne

### **Anita Wermelinger (1983)**

- 1990 – 1996 Primarschule in Hergiswil
- 1996 – 2002 Kantonsschule Willisau
- Seit 2004 Studentin der Fächer Geschichte und Geographie an der Universität Bern

### **Max Bollinger (1958)**

- 1980 – 1987 Studium der Fächer Geschichte, Germanistik, Rechtsgeschichte, Uni ZH  
liz. phil. I, Gymnasiallehrer-Diplom
- Seit 1990 Unterricht an der Kantonsschule Willisau
- 2004 – 2006 Mitarbeit bei der AG Zeitzeugen, Stadtmühle Willisau
- Seit 2006 Leitung der AG Zeitzeugen

Projektanstoss und fachwissenschaftliche Begleitung

### **Dr. Jürg Stadelmann (1958)**

Historiker und Gymnasiallehrer

Inhaber des Büros für Geschichte, Kultur und Zeitgeschehen GmbH, Luzern

*Die Sägerei Gebr. Küng AG 2009  
mit der neuen Produktionshalle.*



Ausschnitte aus den redaktionellen Beiträgen sowie ein Videoclip mit den Interviews können auf der Webseite der Stadtmühle eingesehen werden ([www.stadtmuehle.ch](http://www.stadtmuehle.ch)) oder unter [www.zeitzeugen-willisau.ch](http://www.zeitzeugen-willisau.ch). Das vollständige Videomaterial steht im Archiv der Stadtmühle zur Verfügung.

