

Teure Energie

## Metsä Tissue reagiert auf extrem hohe Kosten

Von Philip Brändlein (mailto:Philip.Braendlein@dfv.de) Mittwoch, 27. April 2022



Die Produktion von Toilettenpapier und Co. ist derzeit schwierig.

(/news/media/23/Papierrolle--226996.jpeg)

Der Toilettenpapierhersteller Metsä Tissue sucht nach Alternativen, um die eigene Produktion wirtschaftlich und ökologisch nachhaltig zu gestalten. Dabei setzt der finnische Konzern auf frischen Zellstoff statt auf rezykliertes Papier, um die Kosten zu senken. Die Probleme sind damit aber nicht vom Tisch.

Die finnische Metsä Group kämpft angesichts extrem hoher Kosten um die Profitabilität von Toilettenpapier und anderen Tissueprodukten. "Wir müssen gemeinsam mit dem Handel höhere Preise durchsetzen, um Maschinen nicht stoppen zu müssen", sagt Tobias Lünig, Deutschlandchef der Sparte Metsä Tissue. Europaweit hatten Hersteller punktuell Maschinen abgestellt, weil extrem hohe Energiepreise die Produktion unwirtschaftlich gemacht hatten. Metsä hat nach eigenen Angaben bislang durchgängig produziert.

Im Gegensatz zu Konkurrenten sieht Lünig die Zukunft jedoch nicht in Produkten aus rezykliertem Papier und Zellstoffalternativen. Der Handelsmarkenhersteller Metsä setzt stattdessen künftig wieder vermehrt auf frischen Zellstoff. Der Manager begründet dies mit drei Punkten: Zum einen werde die Verfügbarkeit von Altpapier weiter abnehmen, weil weniger gedruckt werde. Zum anderen sinke die Qualität des verfügbaren Materials, wodurch Recyclingpapier in erster Linie für Verpackungshersteller nutzbar sei.

"Verpackungshersteller haben einen höheren Nutzen, Recyclingpapier zu kaufen, weil sie 80 bis 90 Prozent davon verwenden können. Bei Hygienepapieren liegt die Quote bei etwa 60 Prozent", sagt Lünig. Und drittens sei für die Aufbereitung von Recyclingpapier mehr Energie nötig als für die Gewinnung frischen Zellstoffs – somit sei frischer Zellstoff sowohl ökologisch als auch ökonomisch nachhaltiger. Derzeit liegt der Anteil an Produkten mit Recyclingmaterial

nach Unternehmensangaben bei Metsä Tissue bei 40 Prozent. Wie deutlich der Anteil sinkt, lässt Lünig offen, doch das Portfolio wird derzeit angepasst, wie der Manager berichtet.

Aufgrund der hohen Kosten für Zellstoff, Logistik und Energie suchen Händler und Hersteller von Tissueprodukten nach Alternativen zu Preiserhöhungen. Lünig etwa berichtet, "viele Gespräche mit unseren Kunden drehen sich um die Bereitstellung klimafreundlicher Produkte und darum, Energie einzusparen." Während für die meisten Branchen der Kostendruck zu Beginn dieses Jahres zugenommen hat, leiden Tissue-Hersteller bereits seit längerer Zeit. Ganz seien Erhöhungen aber nicht zu vermeiden. "Wir haben in den vergangenen Monaten Verluste angehäuft, das muss aufhören", fordert Lünig deshalb. Metsä Tissue halte die Situation nur als "Teil eines großen Konzerns" aus. "Selbst mit Preiserhöhungen, die wir jetzt umsetzen und umgesetzt haben, kommen wir noch nicht in ruhige Fahrwasser", sagt Lünig.

## Mangel an Recyclingtoilettenpapier im Handel

Der Mangel an Recyclingpapier und der Streit über höhere Abgabepreise machte sich zuletzt auch an den Regalen bemerkbar. Teils fehlte bei Discountern Recyclingtoilettenpapier über mehrere Wochen. Seit Beginn dieser Woche hat etwa Aldi Nord erneut die Preise auf Tissuewaren erhöht: Taschentücher – sowohl Recycling als auch Frisch-Zellstoff – der Aldi-Eigenmarke Kokett stiegen nach LZ-Informationen erneut um etwa 17 Prozent.

Hinzu kommt für Metsä die derzeitige Unsicherheit bezüglich künftiger Gaslieferungen. Die Herstellung von Papier sei sehr energieintensiv und Gas die wichtigste Quelle, berichtet Lünig. "Wir hoffen, dass die Hygiene-Papierproduktion auch im Falle eines Lieferstopps versorgt wird", sagt der Manager. Anders könne es aber für Verpackungshersteller aussehen. Selbst bei einem Gasembargo nicht beeinträchtigt ist hingegen die Produktion von Zellstoff: Hier verfügt Metsä etwa am Standort Äänekoski in Finnland über Biogas-Anlagen, die den eigenen Bedarf dreifach übersteigen.

Die Metsä Group verfügt über eigene Wälder, eigene Zellstofffabriken sowie über Geschäftseinheiten, die neben Toilettenpapier und Co. auch Verpackungen und Bauholz anbieten. Im vergangenen Jahr konnte die Gruppe sowohl Umsatz als auch Gewinn deutlich steigern. Während die Bereiche Zellstoff und Holz von der hohen Nachfrage und höheren Preisen profitierte, fiel der Umsatz der Metsä Tissue um etwa 60 Mio. Euro auf 950 Mio. Euro.

## Wichtiger Lieferant für Aldi

Deutschland ist nach Angaben von Lünig der größte Markt. Hierzulande dürfte Metsä Tissue zu schaffen gemacht haben, dass Aldi 2021 für längere Zeit auf Handelsmarken weitgehend verzichtete und stattdessen die Marke Soffione des russischen Logistikunternehmens WR Group ins Angebot aufgenommen hatte. Einige Zeit bevor ein Embargo auf russischen Zellstoff in Kraft trat, wechselte Aldi zurück zur Eigenmarke. Metsä Tissue ist einer der wichtigsten Lieferanten für Aldi.