

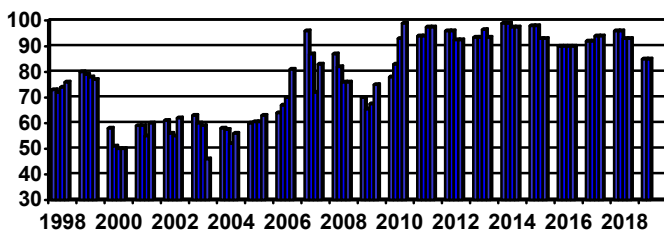
Chancen der Pflege und Wertschöpfung in Ihrem Wald

Kooperatives Waldbewirtschaftungsmodell der Forstwirtschaftlichen Vereinigung Schwarzwald eG

Von Klaus Dieterle und Joachim Prinzbach

Lange Zeit war die Forstwirtschaft in der Region durch Kalamität (Sturm, Trockenheit und Käfer) geprägt. Die Folge waren desolate Holzpreise. Seit 8 Jahren hat sich die Situation verbessert und der Rundholzpreis wieder auf ein ordentliches Niveau entwickelt. Er lag deutlich über dem langjährigen Durchschnitt und z.B. um 30% über dem skandinavischen und 50% über dem osteuropäischen Level. Trotz dieser günstigen Rahmenbedingungen wurden die möglichen Hiebssätze im Kommunal- und vor allem im Privatwald nur teilweise realisiert. Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Ein Zentraler ist sicher die Veränderung in den Strukturen der Waldbesitzer. Eine zunehmende Zahl der Eigentümer hat einfach nicht mehr die Zeit ihren Forstbetrieb im Rahmen der nachhaltigen Möglichkeiten zu bewirtschaften. Bei den Kommunen ist die Zahl der eigenen Forstwirte verbunden mit den entsprechenden Kapazitäten rückläufig. Inzwischen ist, ausgelöst durch Kalamitäten (diverse Stürme und Trockenheit) das Angebot an den Rundholzmärkten deutlich gestiegen. Für Waldbesitzer eine zusätzliche Herausforderung. Hohe Mengen, steigende Kosten in der Aufarbeitung und rückläufige Preise.

Rundholzpreise Leitsortiment Fi Güte B in Euro 1998 bis 2019



Deshalb hat die Forstwirtschaftliche Vereinigung Schwarzwald eG (FVS) gemeinsam mit den Forstbetriebsgemeinschaften und den Revierleitern ein Modell entwickelt, das die Waldbesitzer bei Bedarf unterstützt. Als „kooperatives Waldbewirtschaftungsmodell FVS eG“ wird diese Möglichkeit seit einigen Jahren den privaten und kommunalen Waldbesitzern angeboten.

Die Familie Schmider vom Heidenjörgenhof in Mühlenbach hat dieses Angebot das erste Mal vor 10 Jahren wahrgenommen. Martin und Johannes Schmider, der inzwischen den Hof von seinem Vater übernommen hat, beantworten einige Fragen zum „kooperativen Waldbewirtschaftungsmodell FVS“.

Frage: Unterstützung bei der Waldbewirtschaftung wahrzunehmen, wie war das damals?

Martin Schmider: Wir hatten bis dahin gemeinsam mit unserem Vater alles Holz selbst eingeschlagen. Natürlich war es nicht einfach einen neuen Weg zu gehen. Aufgrund der Argumente des Revierleiters und der FVS haben wir uns dann aber entschlossen, einen Versuch zu wagen.

Frage: Was hat letztendlich den Ausschlag gegeben?

Martin Schmider: Die Zeit, Vater musste es etwas ruhiger angehen lassen und ich war stark beruflich eingebunden. Wir wollten die Pflegehiebe, die für einen stabilen und wertvollen Wald notwendig sind nicht weiter aufschieben.

Frage: Nun nutzt ihr das Modell schon mehrere Jahre so auch dieses Jahr wieder, welche Erfahrungen habt Ihr gemacht?

Johannes Schmider: Die ursprünglichen Bedenken „Fremde“ im eigenen Wald arbeiten zulassen haben sich schnell aufgelöst. Unternehmer aus der Region mit den entsprechenden Arbeitsverfahren für die jeweiligen Hiebe haben uns durch hohe Qualität überzeugt. Wir hatten z.B. Vorbehalte gegenüber dem Harvester (Vollernter), haben dann aber festgestellt, dass die Maschine meist pfleglicher arbeitet, als es motormanuell möglich ist.

Frage: Wo seht Ihr die größten Vorteile ?

Johannes Schmider: Wir können unseren Wald mit dieser Unterstützung nachhaltig und pfleglich bewirtschaften. Durch die Beratung über den Förster und die Abwicklung durch die FVS werden hohe Qualität und hohe Standards gewährleistet. Körperlich stark belastende Arbeiten, wie z.B. entasten im Schwachholz am Hang werden durch die Maschine übernommen. So können wir unsere begrenzte Arbeitszeit dort einsetzen, wo wir am effektivsten arbeiten.

Frage: Habt Ihr jetzt nicht die Bewirtschaftung eures Waldes aus der Hand gegeben?

Martin Schmider: Sicher nicht. Zunächst besprechen wir mit dem Förster die Hiebsmaßnahme. Dann schließen wir mit der FVS den Selbstwerbungskaufvertrag ab. Wir sind somit der Auftraggeber und können bestimmen wie wir das gerne hätten. Selbstverständlich können wir uns bei den Arbeiten auch selbst einbringen. So haben wir z.B. bei der gerade abgeschlossenen Aktion das Holz selbst vorgeliefert.

Frage: Teilweise werden Bedenken geäußert, dass bei solchen Maßnahmen für den Waldbesitzer „nichts mehr übrig bleibt“.

Johannes Schmider: Das ist sicher nicht der Fall. Mit den passenden Maschinen und Verfahren arbeitet ein Unternehmer deutlicher rationeller. Oft kann auch die Aushaltung optimiert und so zusätzlicher Wert geschöpft werden. Auch rechnet es sich nicht alle Maschinen für wenige Einsatzstunden vorzuhalten. Sicher ist, dass derjenige Waldbesitzer, der nicht wirtschaftet, sei es jetzt in den Pflegehieben oder bei der Endnutzung überalterter Bestände, einen Wertverlust hat.



Wie funktioniert das kooperative Waldbewirtschaftungsmodell der FVS

Die Maßnahme und die dazu notwendigen vertraglichen Grundlagen (Selbstwerbung und Aufarbeitungsverträge) werden in enger Abstimmung mit dem Waldbesitzer und dem Revierförster erstellt und abgewickelt. Hierbei ergibt sich folgender Ablauf:

- Mobilisierung der Fläche, beziehungsweise des Bestandes
Der Waldbesitzer nimmt mit dem Revierleiter, der örtlichen FBG oder der FVS Kontakt auf.
- Auszeichnen des Bestandes mit weiteren Hiebsvorbereitungen
in der Regel gemeinsam mit dem Revierleiter
- Fertigung des Selbstwerbungskaufvertrages mit der FVS
- Auswahl des Einschlags- und Rücke Unternehmen



Es können hier die in Kooperation mit der FVS stehenden und die entsprechenden Hiebe spezialisierten Unternehmer eingesetzt werden. Selbstverständlich kann auch der „Wunschunternehmer“ des Waldbesitzers oder die Empfehlung des Revierleiters berücksichtigt werden.

- **Hiebsüberwachung**
Durch die örtliche FBG, den Revierleiter oder den Waldbesitzer
- **Einweisung des Holzes**
In der Regel durch den Revierleiter, FBG Geschäftsführer oder Waldbesitzer
- **Holzvermarktung**
Durch die FVS über die bestehenden Verträge an Kunden in der Region. Berücksichtigung von „Wunschkunden“ der FBG oder des Waldbesitzers.
- **Logistische Aufgaben und Kontrollfunktionen**
Durch die örtliche FBG und den Revierleiter
- **Endabrechnung der Hiebe**
Durch die FVS. Bei größeren Hieben oder etwas längerer Abwicklungsdauer Abschlagszahlungen an Waldbesitzer und Unternehmer.

Vorteile des kooperativen Waldbewirtschaftungsmodells der FVS

- Hohe Standards und Verlässlichkeit durch die Akteure vor Ort und in der Region, also Revierleiter örtliche FBG und FVS.
- Rechtssichere Grundlagen durch Selbstwerbungskaufvertrag und Aufarbeitungsvertrag
- Hohe Flexibilität, z.B. Übernahme von Teilarbeiten, Mitarbeit durch den Waldbesitzer.
- Anzahlungen bei Vertragszeichnung, vor Hiebsbeginn möglich
- Zeitnahe Abschlagszahlungen an den Waldbesitzer und Forstunternehmer
- Keine Vorleistung des Waldbesitzers gegenüber dem Unternehmer
- Zügige Endabrechnung aller Sortimente auch durch Vorfinanzierung von Nebensortimente
- Mehrerlös durch „Mehrwertsteueroptimierung“
- Holzpreisfixierung für den Waldbesitzer über einen Quartalswechsel möglich
- Hohe Sicherheiten durch Bankbürgschaften und Versicherungen

Auch aufgrund der aktuellen Rundholzpreise lassen sich sehr gute „Stockpreise“ formulieren. Bei einfachen bis durchschnittlichen Verhältnissen mit dem auf den jeweiligen Hieb optimierten Aufarbeitsverfahren, zum Beispiel:

Sortiment	Vergütung an den Waldbesitzer
Fichte Leitsortiment Stärkeklasse 2b – 3b	40,00 – 60,00 €
Fichten/Tannen PZ Abschnitte	40,00 – 60,00 €
Douglasien Leitsortiment 2b – 3b	60,00 – 75,00 €
Douglasien PZ Abschnitte	50,00 – 70,00 €
C/D, Verpackungs- Holzqualitäten	10,00 – 15,00 €
Industrieholz (Schleifholz)	10,00 – 20,00 €

Wir freuen uns, wenn Sie es mit dem kooperativen Selbstwerbungsmodell der FVS eG versuchen. Näheres über ihre örtliche FBG, ihren Revierleiter oder direkt bei der FVS.



**Forstwirtschaftliche Vereinigung
Schwarzwald eG**
Hauptstraße 38
77796 Mühlenbach
Fon 07832/ 974050
info@fvs-eg.de
Fax 07832/ 9740520
www.fvs-eg.de