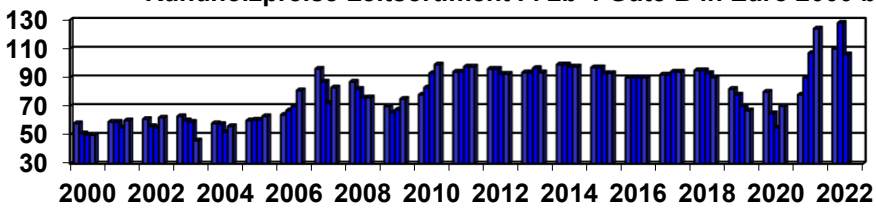
Chancen für Pflege und Wertschöpfung in Ihrem Wald

Kooperatives Waldbewirtschaftungsmodell der Forstwirtschaftlichen Vereinigung Schwarzwald eG

Klaus Dieterle, Joachim Prinzbach, Stand 10/2022

Lange Zeit war die Forstwirtschaft in der Region durch Kalamität (Sturm, Trockenheit und Käfer) geprägt. Die Folge waren desolate Holzpreise. Seit einigen Jahren hat sich die Situation zunächst verbessert und der Rundholzpreis sich wieder auf ein ordentliches Niveau entwickelt. Trotz dieser günstigen Rahmenbedingungen wurden die möglichen Hiebssätze im Kommunal- und vor allem aber 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. Nach 3 Jahren in denen Kalamitäten (diverse Stürme und Trockenheit), den Holzmarkt dominiert haben hat sich die Situation für die Waldbesitzer und Forstbetriebe erheblich verbessert. Rundholz ist nachgefragt, die Preise sind deutlich angestiegen.

Rundholzpreise Leitsortiment Fi 2b-4 Güte B in Euro 2000 bis 2022



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.

Wie funktioniert das kooperative Waldbewirtschaftungsmodell der FVS eG

Die Maßnahme und die dazu notwendigen vertraglichen Grundlagen (Selbstwerbungs- 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 eG
- Auswahl des Einschlags-/ und Rücke Unternehmen

Es können hier die in Kooperation mit der FVS stehenden und auf 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
- Holzaufnahme/Einweisung des Holzes

  In der Regel durch den Revierleiter, FBG Geschäftsführer oder Waldbesitzer
- Holzvermarktung

  Durch die FVS eG 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 eG. 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 eG
- 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 relativ gute „Stockpreise“ formulieren.

Bei einfachen bis durchschnittliche Verhältnisse mit dem auf den jeweiligen Hieb optimierten Aufarbeitungsverfahren, zum Beispiel:

Sortiment	**Vergütung an den Waldbesitzer / fm**
Fichte Leitsortiment Stärkeklasse 2b – 3b	60,00 – 90,00 €
Fichten/Tannen PZ Abschnitte	50,00 – 80,00 €
Douglasien Leitsortiment 2b – 3b	80,00 – 100,00 €
C/D, Verpackungs-Holzqualitäten	30,00 – 40,00 €
Industrieholz (Schleifholz)	30,00 €

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 eG.

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

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 Ihrem Vater übernommen haben, beantworten einige Fragen zum „kooperativen Waldbewirtschaftungsmodell FVS“.

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.

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.

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.

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.

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.

Teilweise werden Bedenken geäußert, dass bei solchen Maßnahmen für den Waldbesitzer „nichts mehr übrigbleibt“.

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.