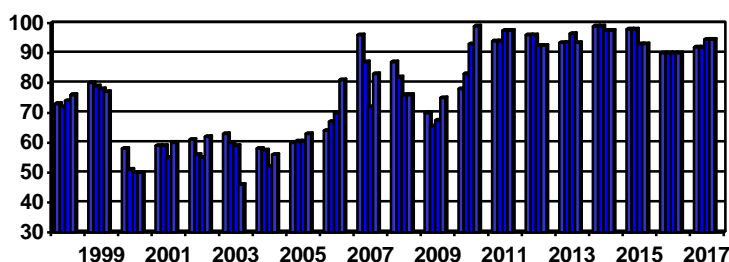


Chancen der Pflege und Wertschöpfung in Ihrem Wald

Kooperatives Waldbewirtschaftungsmodell der Forstwirtschaftlichen Vereinigung Schwarzwald eG

Fast 10 Jahre war die Forstwirtschaft in der Region durch Kalamität (Sturm, Trockenheit und Käfer) geprägt. Die Folge waren desolate Holzpreise. Seit rund vier Jahren hat sich die Situation verbessert und der Rundholzpreis wieder auf ein ordentliches Niveau entwickelt. Er liegt deutlich über dem langjährigen Durchschnitt und z.B. um 30% über dem skandinavischen und 50% über dem osteuropäischen Level. Auch für die laufende Einschlagssaison kann von einer stabilen Nachfrage, bei leicht rückläufigen Preisen ausgegangen werden (Abbildung 1).

Rundholzpreise Leitsortiment Fi 2b-4 Güte B in Euro 1998 bis 2017



Trotzdem ist festzuhalten, dass in den Jahren mit geringerem Rundholzpreis in den Privatwäldern Baden – Württembergs und der Region deutlich mehr Holz bereitgestellt wurde, oft ausgelöst durch Zwangsnutzungen.

Teile der Waldbesitzer nutzen die momentan positiven Rahmenbedingungen, doch tendenziell geht der Holzeinschlag trotz der günstigen Situation zurück. 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.

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 Selbstwerbungsmodell der FVS eG

Die Maßnahme und die dazu notwendigen vertraglichen Grundlagen (Selbstwerbung und Aufarbeitungsverträge) werden in enger Abstimmung mit dem Waldbesitzer und oder dem Revierförsters 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 Vertreter des Waldbesitzers oder dem Revierleiter
- Fertigung des Selbstwerbungskaufvertrages mit der FVS
- Auswahl des Einschlags- und Rücke Unternehmen und Fertigung des entsprechenden Vertrages



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 den Waldbesitzer bzw. dessen Vertreter, den Revierleiter oder die FVS
- **Einweisung des Holzes**
In der Regel durch den Waldbesitzer bzw. dessen Vertreter, den Revierleiter oder die FVS
- **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 den Waldbesitzer bzw. dessen Vertreter und oder den Revierleiter
- **Endabrechnung der Hiebe**
Durch die FVS. Bei größeren Hieben oder etwas längerer Abwicklungsdauer Abschlagszahlungen an Waldbesitzer und Unternehmer.

Vorteile des kooperativen Selbstwerbungsmodells 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	50,00 – 65,00 €
Fichten/Tannen PZ Abschnitte	50,00 – 60,00 €
Douglasien Leitsortiment 2b – 3b	60,00 – 75,00 €
Douglasien PZ Abschnitte	50,00 – 70,00 €
C/D, Verpackungs- holzqualitäten	10,00 – 20,00 €
Industrieholz (Schleifholz)	15,00 – 20,00 €

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie es mit dem kooperativen Selbstwerbungsmodell der FVS versuchen würden.



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