

Waldbesitzer brauchen Vertriebsfachleute ihres Vertrauens



Dr. Norbert Heidingsfeld
(Foto: privat)

Es ist ja sehr erfreulich, dass der Wald wieder eine stärkere gesellschaftliche Bedeutung erfährt und die Nachfrage nach Holz kaum noch zu befriedigen scheint. Damit ergeben sich aber auch neue Spannungsfelder, die viele Waldbesitzer und die immer weniger werden Forstleute vor neue Herausforderungen stellen. Die einen fordern mehr Holznutzung, weil bedeutende Industriekapazitäten mit Rohstoff gefüttert oder die Energiewende mit einem möglichst hohen Anteil nachwachsenden Rohstoffe gemeistert werden soll. Zudem sollen Wälder vermehrt als Standorte für Windkraftanlagen dienen. Andere fordern mehr Flächenstilllegung, um die Leistungen der Wälder für Biodiversität, Prozess- und Artenschutz zu intensivieren, und wieder andere wünschen sich eine noch stärkere Öffnung der Wälder für Zwecke der Erholung und gezielte Entwicklungen zur Förderung des Tourismus. Dies alles ist nicht neu. Neu sind aber der Umfang der Forderungen, die Vehemenz, mit der sie vorgetragen werden und das enorme Selbstbewusstsein vermeintlicher Experten.

Die Lage am Nadelstammholzmarkt

Die Betriebe der Nadelholz verarbeitenden Sägeindustrie haben ihre Sägekapazität in den letzten Jahren sukzessive erhöht. Gleichzeitig ging das Aufkommen von Nadelstammholz in fast allen Bundesländern zurück, sodass die Sägekapazität in den meisten Ländern deutlich über dem Nadelrundholzangebot liegt. Damit kommen geradezu zwangsläufig Forderungen nach stärkeren Nutzungen auf. Da Waldbesitz und Forstleute sich jedoch nicht von der Beliebigkeit verführen lassen, sondern nachhaltig wirtschaften, ist ein erbitterter Wettbewerb um das Nadelstammholz entbrannt, der sich weiter verschärfen dürfte. Für den Waldbesitz mag dies vordergründig angenehm sein, weil so auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen die Sägewerke mit rückläufigen Schnittholz- und Sägerestholzpreisen zu kämpfen haben, die

Rundholzpreise dennoch auf hohem Niveau verharren. Das Risiko, bedeutende Abnehmer zu verlieren, steigt jedoch besorgniserregend an. Als Reaktion versuchen derzeit viele Betriebe auf ihrem individuellen »Mindestmengeniveau« wirtschaftlich zu überleben. Wo dies verbreitet und konsequent betrieben wird, führt es sogar dazu, dass überplanmäßige Rundholzangebote, kleinere Kalamitätsmengen oder günstigere Importmöglichkeiten überraschend eine Marktsättigung bewirken können. Alle Waldbesitzer und Forstleute, die sich in den letzten Jahren daran gewöhnt haben, Nadelstammholz nach Belieben anbieten zu können, sollten sich schnellstmöglich wieder auf ein an Vorverkaufsverträgen orientiertes Einschlagsverhalten besinnen.

Auch die in den letzten Jahren gerne angenommenen »Rundum-sorglos-Pakete« vieler Forstserviceunternehmen verlieren plötzlich für alle Beteiligten an Attraktivität. Schon in der Vergangenheit erschien es manchem Fachmann recht suspekt, dass Selbstwerbungsunternehmen zu etwa gleichen Preisen frei Werk liefern wie der Waldbesitzer frei Waldstraße. Das geht so lange gut, wie die Preise steigen und der ökonomisch versierte Unternehmer seine Stellschrauben zur Gewinnoptimierung geschickt austarieren kann. Bei sinkenden Stammholzpreisen, gedrosselten Sägewerken und einem weniger aufnahmefähigen Industrieholzmarkt trocknet diese Vermarktungsschiene aus oder bewegt sich gefährlich nahe an den oder jenseits der Grenzen kaufmännischer Seriosität. Gelegentlich erkennt so mancher Waldbesitzer, wie wertvoll es sein kann, die Beratung eines neutralen, nicht auf eigenen Gewinn angewiesenen Försters in Anspruch nehmen zu können. Dabei ist es unerheblich, ob dieser Förster oder diese Försterin staatliche/r oder kommunale/r Beamter/in, Angestellte/r im Großprivatwald oder Mitarbeiter/in einer Forstbetriebsgemeinschaft ist. Die wirtschaftliche Unabhängigkeit, sich nicht direkt aus dem Holzverkaufsgeschäft refinanzieren zu müssen, ist in jedem Falle die wichtigste Basis für eine neutrale Beratung und uneigennütziges Vertretung der Waldbesitzenden.

Zur Vermarktung des Laubholzes

Beim Laubholz werden heute etwa 20 Prozent als Stammholz, 20 Prozent als Industrieholz und 60 Prozent als Energieholz verkauft. Dies rührt einerseits daher, dass es immer weniger Absatzmöglichkeiten für hochwertiges Laubstarkholz gibt und Waldbesitzer und Forstleute mit der Ernte des wertvolleren Laubholzes auf »bessere Zeiten« warten. Andererseits sind die Nachfrage nach und die Preise von Energieholz so enorm gestiegen, dass die Zellstoff- und Holzwerkstoffindustrien ihren Laubholzeinsatz reduzieren.

Die Marktsituation beim Laubstammholz ist das Ergebnis einer seit etwa zehn Jahren andauernden Entwicklung, die insbesondere von kontinuierlich absinkenden und zeitweise regelrecht wegbrechenden Absatzmöglichkeiten für Buchenschnittholz bewirkt wurde. Bis in die Jahre 2001 bis 2003 gab es in Deutschland noch viele Buchensägwerke, die ihr Schnittholz teils an heimische Verarbeiter, teils nach Fernost und zu einem erheblichen Teil nach Spanien, Portugal und Italien vermarkteten. In diesen südeuropäischen Ländern gab es eine florierende Möbelbranche, die mittelständisch-handwerklich strukturiert war und mit geringem Aufwand einfache Möbel für den Weltmarkt produzierte. Diese Betriebe waren so lange wettbewerbsfähig, wie deren Länder ihre Währungen regelmäßig abwerten konnten. Als die Währungsabwertungen nach der Einführung des Euro nicht mehr möglich waren, verloren zahlreiche Betriebe binnen weniger Jahre ihre Wettbewerbsfähigkeit und verschwanden vom Markt. Parallel dazu besetzten Möbelanbieter aus Fernost die frei gewordenen Marktanteile preiswerter Möbel mit ihren noch preiswerteren Produkten aus dem aus Europa importierten Laubrundholz. Dies verschärfte den Wettbewerb für die südeuropäischen Möbelproduzenten erneut und brachte die Branche fast vollständig zum Erliegen.

Der Verlust dieses ausgesprochen bedeutsamen Absatzmarktes hatte zur Folge, dass zahlreiche Laubholzsägwerke in Insolvenz gingen oder sich aktiv aus dem Markt zurückzogen. Viele Laubholzsäger sind somit Opfer weltweiter Finanz- und Wirtschaftsmechanismen geworden.

Dieser Markt muss in den nächsten Jahren behutsam und geduldig neu aufgebaut und entwickelt werden. Dafür ist es dringend erforderlich, dass unsere verbliebenen Marktpartner überleben, ihre Absatzkanäle ausbauen und Verarbeitungskapazitäten langsam wieder vergrößern. Dies erfordert einerseits Geduld auf Seiten der Waldbesitzer und auch die Bereitschaft, Buchenstammholz primär an heimische Verarbeiter zu verkaufen. Andererseits darf von den heimischen Laubholzsägern auch mehr Verständnis dafür erwartet werden, dass Waldbesitzer den Export als Ventil für fehlenden heimischen Absatz nutzen müssen. In dieser Lage sind die verbliebenen Laubholzverarbeiter angewiesen auf politische Unterstützung, z. B. durch speziellere Ausrichtung der Aktivitäten im Cluster Forst & Holz zur Laubholzverarbeitung bis hin zur konkreten betrieblichen Wirtschaftsförderung.

Für den Waldbesitz darf es zumindest vorübergehend als glückliche Fügung verstanden werden, dass derzeit immerhin positive Deckungsbeiträge aus dem relativ hochpreisigen Brennholzabsatz generiert werden können. Eine besondere Herausforderung stellt hier jedoch die große Kundenzahl der mit kleinen Verkaufsmengen direkt zu bedienenden Endverbraucher dar. Erster Ansprechpartner für Brennholzkleinkunden ist und bleibt der örtliche Förster. Für einen Ansturm Hunderter von Endverbrauchern mit all ihren individuellen Sonderwünschen war die Revierorganisation früher schon nicht ausgelegt, bei den heute gegebenen Reviergrößen sind die Grenzen des Machbaren jedoch schnell überschritten. Hier gilt es, lieb gewonnene Gewohnheiten auf beiden Seiten einvernehmlich aufzugeben und rationellere Verkaufsverfahren einzuführen. Dass der Förster hier als wichtigster »point of sale« unabdingbar ist, dürfte allerdings nicht infrage stehen.

■ Dr. Norbert Heidingsfeld
Vertriebsleiter bei Landesforsten Rheinland-Pfalz und Holzmarktbeauftragter des Deutschen Forstvereins