

# Betreuungsmodell setzt Maßstäbe

**Organisation** Bundesländer mit Einheitsforstverwaltungen stehen in der Schusslinie des Bundeskartellamts. Dagegen ist das niedersächsische Modell ein Musterschüler.

Warum? – Eine Erklärung am Beispiel des Forstamts Südniedersachsen.

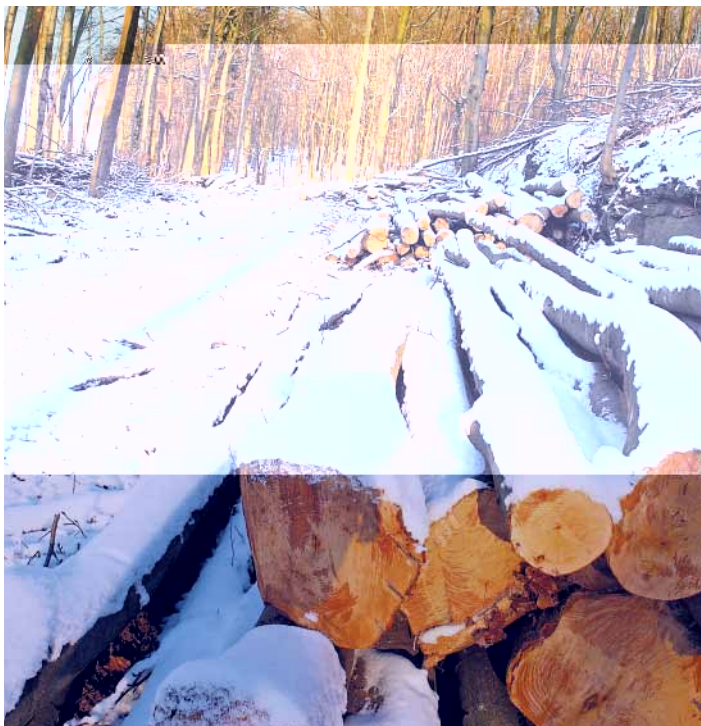
**B**undesweit sind derzeit die Auswirkungen des Kartellverfahrens gegen Einheitsforstverwaltungen und die Beihilfebeschwerde bei der EU gegen das Land Nordrhein-Westfalen in der forstpolitischen Diskussion. In unserem privatwaldreichen Nachbarbundesland stehen die Einheitsforstverwaltung „Wald und Holz NRW“ und die forstlichen Zusammenschlüsse vor einer großen Herausforderung: sie müssen die Privatwaldbetreuung kartellrechts- und EU-konform umgestalten.

## So läuft's in Niedersachsen

Die Organisation der Privatwaldbetreuung in Niedersachsen bestehend aus Landwirtschaftskammer und Forstwirtschaftlichen Zusammenschlüssen (FWZ) mit eigenen Vermarktungsorganisationen gilt vielen als Vorbild. Daher hat der länderübergreifende Informationsaustausch zwischen Waldbesitzern und Forstleuten in letzter Zeit stark zugenommen.

Eine Delegation aus Nordrhein-Westfalen wollte sich vor Ort informieren und besuchte kürzlich das Landwirtschaftskammerforstamt Südniedersachsen und die Forstbetriebsgemeinschaft Südhannover. Beide Organisationen sitzen Tür an Tür in Hildesheim.

Das Forstamt ist mit 15 Bezirksförstereien für die Beratung von ca. 40.000 ha Privatwald im Eigentum von etwa 4.000 Waldbesitzern zuständig. Knapp 2.663 Waldbesitzer mit rund 26.300 ha Eigentumsfläche sind Mitglieder in 18 forstwirtschaftlichen Zusammenschlüssen (FWZ). Davon sind die Forstbetriebsgemeinschaften (FBG) Northeim und Südhannover Dachorganisationen mit eigenständiger Holzvermarktung. Die bereits im Jahr 2004 gegründete FBG Südhannover hat mittlerweile 13



Ein Großteil der Holzvermarktung liegt im niedersächsischen Privatwald in den Händen der forstwirtschaftlichen Zusammenschlüsse.

FWZ als Mitglieder und umfasst eine Mitgliedsfläche von 18.200 ha, die 1.800 Waldbesitzern/-innen gehört. Vorsitzender der FBG Südhannover ist Dr. Bernd von Garmissen, der im Solling einen eigenen Forstbetrieb führt.

## Autonomer Holzverkauf

Die Besucher aus Nordrhein-Westfalen interessierten sich besonders für die Organisation der eigenständigen Holzvermarktung. Dafür beschäftigt die FBG Südhannover seit fünf Jahren einen professionellen Geschäftsführer. Fabian von Plettenberg ist studierter Forstmann und Wirtschaftsingenieur und hat einige Jahre im Holzeinkauf beim „Forstbetrieb Bentheimer Holz“ gearbeitet. Er vermarktet jetzt rund 100.000 Fm Holz im Jahr aus den Mitgliedswäldern in ganz Südniedersachsen. Dafür werden ca. 80 Verträge mit über 45 Kunden abgeschlossen. Auf-

wändig ist vor allem die Vermarktung des Laubholzes, das mehr als 50.000 Fm der jährlich vermarkteten Holzmenge ausmacht. Die FBG kauft das Holz von den Waldbesitzern und verkauft es an diverse Sägewerke und Holzhändler weiter. Der Vorteil dieses Eigenhandelsgeschäftes ist die Entlastung des Waldbesitzers vom Risiko des Untergangs des Holzes bzw. Insolvenz des Holzkäufers. Hierfür springt im Fall des Falles die FBG ein.

Doch wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Landwirtschaftskammer Niedersachsen? Durch einen gemeinsamen Kooperationsvertrag wird die forstliche Betreuung der Mitglieder sichergestellt. Sie umfasst alle üblichen forstlichen Dienstleistungen. Speziell im Bereich Holzbereitstellung reicht sie von der Einschlagsplanung bis zur Organisation und Überwachung des Unternehmereinsatzes und dem Aufmaß sowie der Vorzei-

gung des Holzes. „Wir leben das sogenannte Waldstraßenmodell“, erläutert Fabian von Plettenberg.

## Arbeitsteilung macht Sinn

Die kaufmännische Verantwortung trägt die FBG; die Akquise und Organisation der Bereitstellung des Holzes übernimmt die Landwirtschaftskammer. Hierzu bedarf es natürlich einer intensiven Abstimmung zwischen Forstamt und Vermarktungsorganisation. Dies geschieht durch quartalsweise Mengenplanungen. In regelmäßigen Meetings werden Holzmarktinformationen und Vermarktungsstrategien besprochen. Anschließend melden die Bezirksförster/-innen die mit den Waldbesitzern abgestimmten geplanten Einschlagsmengen ans Forstamt. Mit diesen Mengen „im Koffer“ führt von Plettenberg Holzverkaufsverhandlungen und ordnet die Mengen bestimmten Verträgen zu.

Das Forstamt koordiniert anschließend die Lieferung auf die Verträge. Die kaufmännische Abwicklung ist Sache der FBG Südhannover. „Zusammen mit drei Halbtagskräften erstellen wir jährlich ungefähr 1.200 Rechnungen an Holzkäufer und 6.600 Gutschriften für unsere Waldbesitzer/-innen“, erläutert Fabian von Plettenberg.

In der organisatorischen Trennung von kaufmännischer Verantwortung und Waldbesitzerberatung sieht er durchaus Vorteile. Die beiden Systeme funktionieren zum Wohle des Waldbesitzers selbstregulierend. Die FBG Südhannover erwartet einerseits eine optimale forstliche Dienstleistungserbringung durch die Landwirtschaftskammer Niedersachsen mit entsprechender Holzmobilisierung. Diese gelingt jedoch nur bei einer professionellen Holzvermarktung und bei marktgerechten Preisen. Beide Organisationen sitzen also im selben Boot und dank guter vertrauensvoller Zusammenarbeit rudern sie in dieselbe Richtung.

*Michael Degenhardt,*  
Forstamtsleiter,

LWK-Forstamt Südniedersachsen