

Mehr Schlagkraft für den Wald

Von Sabine Weizenegger

Um ihre Marktmacht gegenüber der Säge- und Papierindustrie zu stärken, haben sich mehrere Zehntausend Waldbesitzer im Allgäu zur Holzhandels-genossenschaft in.Silva – zu deutsch „im Wald“ – zusammengeschlossen. Damit haben sie eine Win-win-Situation für alle Beteiligten geschaffen, die zudem der gesamten Region zugute kommt.

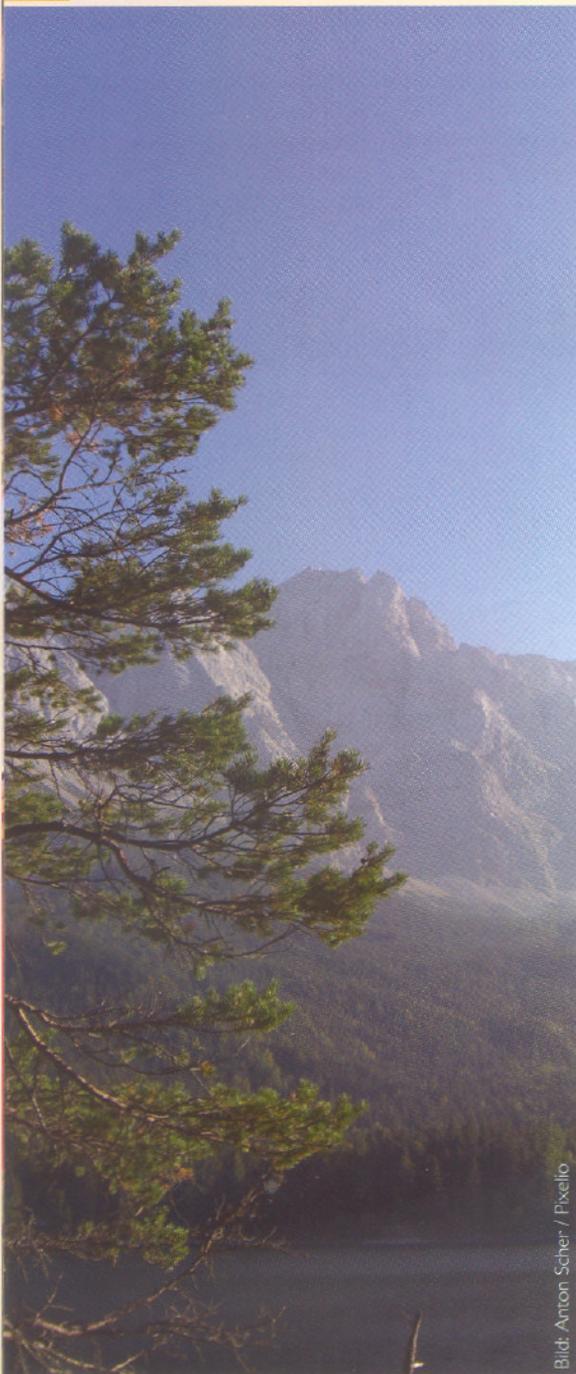


Bild: Anton Scher / Pixello

Die Vermarktungssituation für Rundholz gestaltete sich in den letzten Jahrzehnten immer schwieriger: Während der Konzentrationsprozess in der Sägeindustrie stetig zunahm, hatte der Waldbesitz mit einer zunehmenden Zersplitterung zu kämpfen. Bereits vor rund 40 Jahren wurden deshalb Forstbetriebsgemeinschaften (FBG) und Waldbesitzervereinigungen (WBV) gegründet, um gegenüber der aufkommenden Papierindustrie und den größer werdenden regionalen Sägewerken ausreichend Marktgewicht zu bekommen. Doch auch diese Zusammenschlüsse sahen sich zunehmend mit Problemen konfrontiert. So sind die Anforderungen der Großbetriebe – etwa eine ganzjährige, kontinuierliche Holzlieferung nach Werksmaß und Werkssortierung, oft auch frei Werk – in der Regel von einer einzelnen FBG bzw. WBV nicht zu erfüllen. Auch fanden die oft schwierigen und zeitaufwändigen Verhandlungen meist nicht auf Augenhöhe statt, so dass die Ergebnisse für die privaten Kleinwaldbesitzer meist unbefriedigend waren. Hinzu kommt, dass insbesondere im Kleinprivatwald erhebliche Holzvorräte stocken, die es zu mobilisieren gilt. Vor diesem Hintergrund entstand die Idee, sich zu einer Holzhandelsgenossenschaft zusammenzuschließen.

Günstige Ausgangsbedingungen

Im November 2004 wurde auf Initiative der im bayerischen und württembergischen Allgäu tätigen Forstwirtschaftlichen Zusammenschlüsse die in.Silva e.G. gegründet. Über 10.000 Kleinprivatwaldbesitzer waren darin organisiert. Ein Kooperationsprojekt im Rahmen von Leader+, an dem die Lokalen Aktionsgruppen (LAG) Regionalentwicklung Oberallgäu (Federführung), Kneippland® Unterallgäu und Regionalentwicklung Westallgäu-Bayerischer Bodensee beteiligt waren, sorgte

mit einer einjährigen Anschubfinanzierung 2005–2006 dafür, dass die Bürokosten der Initiative gedeckt und Öffentlichkeitsarbeit durchgeführt werden konnte. Der Eigenanteil wurde von den Genossenschaftsmitgliedern bestritten. Insgesamt konnten die Kosten niedrig gehalten werden, da die Akteure vor Ort über ein großes Know-how in Forstwirtschaft und Holzhandel/-logistik verfügten und so keine externe Beratung für die Konzeptentwicklung benötigten. Da einige tragende Akteure außerdem maßgeblich am Aufbau der ersten LAG im Oberallgäu beteiligt gewesen waren, hatten sie Einblick in die Ziele, Strukturen und Arbeitsweisen des Leader-Programms. Erleichtert wurde diese gebietsübergreifende Kooperation durch die Tatsache, dass das Allgäu seit langem eine Region mit hoher Identität darstellt.

Warum Genossenschaft?

In der Genossenschaft in.Silva sind Waldbesitzerverbände, Forstliche Zusammenschlüsse, Wald- und Waldwirtschaftsverbände, Waldgenossenschaften, staatliche und kommunale Forstverwaltungen sowie unabhängige Großwaldeinheiten zusammengeschlossen. Diese Bündelung der regionalen Waldbesitzer ermöglicht es, im Gegensatz zu den FBGs und WBVs auf Augenhöhe mit den Großkunden zu verhandeln. Die Gründe, die alte Gesellschaftsform der Genossenschaft als Kooperationsform zu wählen, waren vielfältig. Sie bietet optimale Mitspracherechte und ist einfach, schlagkräftig und schlank zu führen. Auch ist sie die Gesellschaftsform mit den geringsten Konkursen und besitzt den höchsten Identifikationsgrad bei der vor allem waldbäuerlichen Bevölkerung der sehr ländlich strukturierten Region. Die Pflicht der Selbstverwaltung und die Möglichkeit der Steuerbefreiung sind weitere Vorteile, die nur eine Genossenschaft bieten kann.



Bild: in.Silva e.G.

Keine Konkurrenz für die „Kleinen“

Die in.Silva bietet ihren Mitgliedern folgende Dienstleistungen:

- Aufkauf von Rundholz
- Zusammenführen von kleineren Posten zu größeren Liefermengen
- Logistik und Frei-Werk-Lieferungen
- Qualitätsmanagement aller gelieferten Holz mengen
- Buchführung und Rechnungsstellung
- Auszahlung

Bei der praktischen Abwicklung setzt die Genossenschaft auf die Zusammenarbeit mit ihren Mitgliedsorganisationen. So plant der Waldbesitzer wie üblich den Einschlag zusammen mit dem Revierleiter oder einem anderen Ansprechpartner vor Ort. Die geschlagenen Holz mengen werden daraufhin vom Kreisforstamt, der WBV oder FBG auf einem Holz hof vorgebündelt und von dort an die in.Silva verkauft. Ein ganz wichtiges Prinzip dabei ist: Kleinmengenabschläge gibt es bei der Preisberechnung nicht. Damit keine Konkurrenzsituation vor Ort entsteht, werden nur die vereinbarten Großkunden – in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Liechtenstein – von in.Silva beliefert. Alle anderen Holzabnehmer werden nach wie vor direkt von den WBVs und FBGs beliefert. Dabei hat die Versorgung des regionalen Marktes immer Vorrang.

Trotz Hürden ...

Natürlich gab es auch Schwierigkeiten zu überwinden. So waren zu Beginn einzelne Akteure skeptisch, da sie befürchteten, dass in.Silva nicht in der Lage sein würde, das angestrebte Markt- bzw. Verhandlungsgewicht zu erreichen. Eine Bindung an die Genossenschaft hätte in dem Fall für sie

bedeutet, bei negativen Preisentwicklungen nicht flexibel genug reagieren zu können, um die eigene Vermarktung selbst in die Hand zu nehmen.

Eine weitere Herausforderung bestand darin, die sehr unterschiedlichen Vermessungs- und Sortierstandards der Forstwirtschaften Deutschlands, Österreichs, der Schweiz und Liechtensteins aufeinander abzustimmen. Mittlerweile ist aber auch dieses Problem gelöst, da die ausländischen Vertragspartner überzeugt werden konnten, für an in.Silva verkaufte Hölzer die deutschen Sortiervorschriften anzuwenden.

...den Sprung geschafft

Seit Ende der Leader-Förderung 2006 läuft das Projekt eigenständig weiter. Die Absatz- und Umsatzzahlen der in.Silva steigen langsam, aber stetig. Bereits 2005 wurden 100.000 Festmeter Holz für die Mitglieder vermarktet und ein Umsatz von 6 Millionen Euro erzielt. Im Jahr 2008 war die Holzmenge auf 350.000 Festmeter, der Umsatz auf über 20 Millionen Euro gestiegen.

Das Dienstleistungsangebot wurde durch den Ausbau der Frei-Werk-Lieferung, den Aufbau eines stringenten Risikomanagements und die Einrichtung entsprechender Sicherungssysteme – wie Bankbürgschaften, Kreditversicherungen, etc. – erweitert und professionalisiert.

Auch die Genossenschaft selbst wächst; seit Beginn ihrer Aktivitäten im April 2005 hat sich die Anzahl ihrer Mitglieder mehr als verdoppelt. Mittlerweile ist sie auf 43 Mitglieder angewachsen, die etwa 50.000 Waldbesitzer vertreten. Seit dem Beitritt der Österreichischen Bundesforste AG im Juni 2005 gewinnt die Genossenschaft auch immer mehr Mitglieder in der Schweiz, Österreich und Liechtenstein.

Erfolg für alle Beteiligten

Insgesamt hat in.Silva eine Win-win-Situation für alle Beteiligten geschaffen: Die Großkunden erhalten hochwertiges, nach abgestimmten Qualitäts- und Nachhaltigkeitsstandards produziertes Holz aus der Region, die Produzenten attraktive Absatzmöglichkeiten, die aus einer guten Verhandlungsposition resultieren. Was die Preisgestaltung, die Markterschließung und Absatzsicherheiten für den Holzverkauf in der Region angeht, haben sich die Rahmenbedingungen gerade für Kleinmengenanbieter deutlich verbessert. Daneben gibt es einen weiteren wirtschaftlichen Vorteil für die Region: Durch die Gründung der Genossenschaft konnten dauerhaft 13 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Der größte Erfolgsfaktor der Initiative war dabei sicherlich die bereits zum Projektstart erreichte kritische Masse an Beteiligten, die durch Kooperation der FBGs und WBVs auf dem Gebiet der drei LAGen ermöglicht wurde.



Bild: Gerd W.

Mehr Informationen:

Dr. Sabine Weizenegger
Geschäftsführerin
Regionalentwicklung Oberallgäu
Telefon: 083 73 / 299 14
E-Mail:
weizenegger@regionalentwicklung-oberallgaeu.de
www.regionalentwicklung-oberallgaeu.de