

# Starke Gemeinschaft

Vor acht Jahren haben wir die FBG Ansbach-Heilsbronn schon einmal besucht und über ihre Holzvermarktung berichtet. Mittlerweile ist die Gemeinschaft kräftig gewachsen und hat ihr Angebot weiter ausgebaut.

Im Sommer 2002 trafen wir die Macher der Forstbetriebsgemeinschaft Ansbach-Heilsbronn zum ersten Mal. Schon damals beeindruckte uns die Dynamik der Mittelfranken: In einer eigens gegründeten GmbH vermarkteten sie das Holz gemeinsam. In dem sehr unterschiedlich strukturieren Raum konnten die Waldbesitzer plötzlich attraktive Sortimente auch für Großabnehmer anbieten. Zu diesem Zeitpunkt gehörten 2255 Mitglieder mit zusammen 12750 ha Waldfläche zur Forstbetriebsgemeinschaft.

## Zwei Gesellschaften, ein Ziel

Das Konzept der Gemeinschaft ging auf. Heute zählt die frisch fusionierte Forstbetriebsgemeinschaft Ansbach-Fürth 3900 Mitglieder, vom Kleinwaldbesitzer und Waldbauern bis hin zu Kirchen und Körperschaften. Die Leute der FBG kümmern sich um 19800 ha Wald. Im Frühsommer haben wir uns bei einigen Vertretern der Gemeinschaft über das aktuelle Angebot informiert. Unsere Ansprechpartner:

■ Herbert Hechtel, Landwirt aus Windsbach und erster Vorsitzender der Forstbetriebsgemeinschaft.

■ Konrad Hauenstein, Landwirt aus Dietenhofen. Hauenstein ist einer der Geschäftsführer der Holzhandel GmbH, 100 %-ige Tochter der FBG.

■ Thomas Härpfer, Landwirt aus Leutershausen und Geschäftsführer der FBG e.V.

■ Gerhard Wörlein aus Großhaslach, Besitzer eines mittelständigen Sägewerks und Geschäftspartner der FBG.

Die Forstbetriebsgemeinschaft besteht aus zwei Gesellschaften, die wie eigenständige Unternehmen agieren. Das Angebot an die Mitglieder ist sehr vielseitig:

**Angebot Holzvermarktung** Hier arbeitet die FBG mit unterschiedlichen Modellen. Gute Erfahrungen hat man z.B. mit der Ab-Stock-Vermarktung gemacht: Der Waldbesitzer beauftragt die FBG mit der Vermarktung des Bestandes. Die Profis unterteilen den Holzanzahl dann passend zur aktuellen Nachfragesituation in die unterschiedlichen Sortimente wie Fixlängen, Paletten-, Papier-, Span- oder Hackschnitzel-Holz und verkaufen die einzelnen Lose mög-



Bei der Holzvermarktung kann die FBG attraktive Sortimente anbieten. Fotos: Höner

lichst gewinnbringend. Durch dieses Verfahren haben der pauschalierende Landwirt und der Privatwaldbesitzer einen Umsatzsteuervorteil, da die Unternehmerleistung direkt netto vom Holzpreis abgezogen werden kann. Der Waldbesitzer bekommt auf sein Holzgeld 5,5% Umsatzsteuer ausbezahlt. Auf die Unternehmerleistung muss er 19% Umsatzsteuer zahlen. Der Vorteil liegt also bei 13,5%.

Das System hat sich bewährt. 2009 hat die FBG 34000 Festmeter vermarktet – gerechnet über alle Sortimente inklusive Span- und Hackschnitzel-Holz. Der größte Posten sind Fixlängen, die an die Profilerspaner-Werke gehen. Aber auch um das stärkere Langholz kümmert sich die FBG. Hier arbeiten die Forst-Profis am liebsten mit örtlichen Sägeunternehmern zusammen. Säger wie Gerhard Wörlein können flexibler reagieren als die PZ-Werke. Er verarbeitet mit seinem Gatter Stämme mit bis zu 70 cm Durchmesser. Außerdem besitzt sein Unternehmen eine Trockenkammer, die sich vor allem beim Kiefernholz bewährt. Das ist eine entscheidende Ergänzung für die Absatzstruktur der FBG. Denn durch die Trockenkammer kann man auch kurzfristig auf Anfragen reagieren. Die bei Kiefern üblichen Probleme mit Bläue tauchen durch die Trockenkammer nicht mehr auf. Durch die Hitzebehandlung nach IBPC-Standard gilt das Holz als käferfrei und kann direkt an Verpacker verkauft werden. Je nach Anfangs- und Endfeuchte, Querschnitt und Außentemperatur dauert die Trocknung zwischen 3 und 7 Tagen. Logisch, dass die Anlage ausschließlich mit Spänen und Resthölzern befeuert wird.

Ziehen an einem Strang: Herbert Hechtel, Konrad Hauenstein, Gerhard Wörlein und Thomas Härpfer (v.l.n.r.).



*Sägewerker Gerhard Wörlein kann das Kiefernholz in einer Kammer trocknen. Damit kann er flexibel auch die Nachfrage nach speziellen Formaten erfüllen.*



flexibel ist: So bewirtschaftet zum Beispiel Geschäftsführer Thomas Härpfer einen Ackerbaubetrieb. Im Winter widmet er sich größtenteils der FBG, im Sommer mehr dem eigenen Betrieb.



*Auf der Homepage der FBG gibt es neuerdings auch eine Brennholz Börse. Hier können sich die Kunden über das aktuelle Angebot in ihrer Region informieren.*

**Angebot Waldpflegevertrag** Die Bestandsbetreuung ist wie ein Baukasten angelegt, bis hin zur treuhändischen Verwaltung. Das Konzept spricht vor allem auch Waldbesitzer an, die sich nicht selbst um ihren Bestand kümmern können. Für diese Beratung beschäftigt die FBG auch forstlich ausgebildetes Personal.

■ Die Grundbetreuung beinhaltet eine jährliche Waldbegehung zusammen mit dem Waldbesitzer. Bei diesem Termin

geht es um die Planung von Pflege- und Einschlagsmaßnahmen, Pflanzungen und demnächst auch um Wertastungen.

■ Bei der tiefer gehenden Betreuung besuchen die Forst-Profis den Bestand mehrmals im Jahr. Jetzt kümmern sie sich unter anderem um den aktuellen Käferbefall oder auch um die Kontrolle der Verkehrssicherheit an Straßen. Sie leiten konkrete Maßnahmen ein. Außerdem erledigen sie Auszeichnungsarbeiten und erarbeiten Feinerschließungskonzepte (Anlage von Rückegassen).

■ Planen und Durchführen von Einschlagsmaßnahmen. Die FBG setzt keine eigenen Waldarbeiter ein, vermittelt aber Aufträge an Unternehmer in der Region. Viele dieser Unternehmer sind selbst Waldbesitzer und dann natürlich auch Mitglieder der FBG. Die FBG überwacht die Maßnahmen und kümmert sich auch um die Abrechnung.

**Angebot Pflanzung und Pflege** Mit den Baumschulen der Region hat die FGG Rahmenverträge abgeschlossen. Die Verträge beinhalten die Lieferung und auch das Pflanzen der jungen Bäume. Zusammen mit den zuständigen Forstbehörden werden Förderkonzepte erarbeitet.

**Angebot Energieholz** Die FBG organisiert z.B. die Flächenräumung und das Hacken von Wipfeln. Die Hackschnitzel werden dann an Heizwerke oder Biomasshöfe vermarktet. Neu ist die Brennholz Börse im Internet auf der Homepage der FBG ([fbg-ansbach-fuerth.de](http://fbg-ansbach-fuerth.de)). Hier

können sich Mitglieder eintragen, die Brennholz verkaufen. Die FBG wirbt für die Börse in der örtlichen Presse. Wenn ein Bürger Kaminholz sucht, findet er so einfach einen Anbieter in seiner Nähe.

**Angebot Maschinenverleih** Die FBG bietet im Internet eine Liste mit Maschinen zum Ausleihen an. Hier gibt es alles von Astschere und Hochentaster bis zum Hacker und zur Winde. Die Maschinen und Geräte sind bei Mitgliedern stationiert, die sich auch um die Wartung und Pflege kümmern.

Die Preise sind für Mitglieder sehr moderat, und auch Nichtmitglieder können Maschinen hier leihen – allerdings zu einer höheren Gebühr. Dabei ist der Mitgliedsbeitrag bei dem Leistungsumfang der FBG übrigens kaum der Rede wert: Er liegt zwischen 8 und 20 € – pro Jahr!

**Angebot Reisen & Veranstaltungen** Die FBG veranstaltet regelmäßig Ausflüge und Reisen. Das Programm umfasst Tagesfahrten bis hin zu Fernreisen mit der Transsibirischen Eisenbahn. Dazu kommen Waldbegehungen, Lehrfahrten, Fachveranstaltungen, Vorträge und Rundbriefe.

## Wachstumsgrenze erreicht – vorerst

„Und wie sieht die Zukunft aus?“, wollen wir zum Abschied von den Leuten der FBG wissen. Weiter wachsen wird die Forstbetriebsgemeinschaft Ansbach-Fürth kurzfristig wohl nicht mehr. Vorstand und Geschäftsführung denken, dass die Grenze vorerst erreicht ist. Denn das Gebiet erstreckt sich mittlerweile über zwei Landkreise.

Noch größere Gebiete kann man kaum noch überblicken. Und wenn es unübersichtlich wird, stimmt irgendwann auch der Service nicht mehr – das will man natürlich mit allen Mitteln verhindern.

Ganz im Gegenteil: Das Service-Angebot soll weiter ausgebaut werden. Hier gibt es bereits einige neue Ideen. Es bleibt also spannend in den Wäldern Mittelfrankens.

G. Höner