

Beratungsfolge	Sitzung am	Status	Zuständigkeit
Verwaltungsausschuss	06.11.2020	öffentlich	Kenntnisnahme

Entwicklung der kommunalen Holzverkaufsstelle

I. Beschlussantrag

Kenntnisnahme.

II. Sach- und Rechtslage, Begründung

1. Einleitung

Im Zuge der Forstneueorganisation und dem Verbot des Holzverkaufs für die Landesforstverwaltung wurde ab dem 01.01.2020 eine alternative Verkaufsorganisation erforderlich, welche den gesamten Holzverkauf (Laub- und Nadelholz) im Kommunal- und Privatwald in einer Größenordnung von 50.000 m³ anbieten kann. Um diese freiwillige Aufgabe des Landkreises umzusetzen, wurde durch den Kreistag beschlossen, eine neue Kommunale Holzverkaufsstelle einzurichten (vgl. BU 2019/103). Für einen prozessoptimierten Ablauf und eine optimale Wertschöpfung wurde hier bewusst auf eine räumliche sowie funktionale Nähe zum Forstamt Wert gelegt.

2. Haushaltsantrag

Mit der Beratungsunterlage soll der im Zuge der Haushaltsplanberatungen zum Kreishaushalt 2020 eingegangene Haushaltsantrag der Kreistagsfraktion der Freien Wähler behandelt werden:

„Die Verwaltung prüft, ob eine Kooperation mehrerer Landkreise möglich ist, um eine „gemeinsame, große Holzverkaufsstelle“ einzurichten. Dadurch könnten sich einerseits Vorteile bei den Personalkosten ergeben, was sich positiv auf die Gebühren auswirkt. Aber auch für die Waldbesitzer könnten bessere Verkaufspreise erzielt werden, wenn die Verkaufsstelle größere Holz mengen auf den Markt bringen kann.“

(vgl. lfd. Nr. 30 der Haushaltsantragsliste 2020)

3. Sachstand

3.1 Aktuelle Situation

Die Kommunale Holzverkaufsstelle hat unter sehr schwierigen Bedingungen am Holzmarkt ihre Geschäfte aufgenommen. Der durch Sturm- und Dürreereignisse (vgl. BU Waldzustandsbericht 2020/179) mit Nadelholz überschwemmte Markt ist

derzeit stark aus dem Gleichgewicht gekommen. Der Markt hat sich sehr stark zu einem Käufermarkt entwickelt. Zudem hemmen die Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie den Warenabsatz.

Personell ist die Kommunale Holzverkaufsstelle mit einer Person gehobener Forstdienst und einer Verwaltungsangestellten ausgestattet.

Das Gesamtvolumen des vermarkteten Holzes im ersten Halbjahr 2020 beläuft sich auf 27.000 m³ und teilt sich wie folgt auf:

- Die Verkaufsquote der Massensortimente (homogene Hölzer die als Massenware gehandelt werden) liegt bei 38,5 Prozent des Volumens (602 Lose).
 - 700 m³ Laubholz-Palette (2,6 %) Ø 30,0 m³ (Verkaufseinheit)
 - 720 m³ Laub-Industrieholz (2,7 %) Ø 10,5 m³
 - 8.000 m³ Nadelholz-Fixlänge (29,6 %) Ø 18,2 m³
 - 1.000 m³ Nadel-Industrieholz (3,7 %) Ø 14,0 m³

- Bei 61,5 Prozent des Volumens kommt es zu individuellen Verkäufen (1323 Lose).
 - 3.835 m³ Laubstammholz (11,6 %) Ø 21,0 m³
 - 3.400 m³ Brennholz gewerblich (12,6 %) Ø 19,0 m³
 - 5.050 m³ Brennholz Privatkunden (18,7 %) Ø 7,0 m³
 - 2.600 m³ Nadelstammholz (9,7 %) Ø 20,7 m³
 - 120 m³ Submissionsholz (0,4 %) Ø 1,7 m³
 - 2.275 m³ Hackrohholz (8,4 %) Ø 49,3 m³

3.2 Kundenstruktur

Betrachtet man die Massenverteilung bei den Verkaufssortimenten und die Kundenstruktur, hat vor allem das Sortiment „Nadelholz-Fixlänge“ ein nennenswertes Potential für Synergieeffekte im Rahmen einer gemeinschaftlichen Vermarktung. Dadurch bieten sich größere Verkaufseinheiten an.

Auf Grund der geographischen Lage des Landkreis Göppingen und der Strukturen bei den Sägewerken kommen als potenzielle Käufer drei große und vier mittlere bis kleine Sägewerke in Frage. Derzeit bestehen Verträge mit fünf der möglichen sieben Vertragspartner.

Die gewählte Kundenverteilung hat gegenüber einer stärkeren Bündelung der Verkaufsmenge den großen Vorteil, dass die kalamitätsbedingt anfallenden und waldschutzrelevanten Nadelhölzer möglichst schnell aus dem Gefahrenbereich abfließen können und eine höhere Fuhrkapazität besteht.

Die weiteren Sortimente verteilen sich auf 35 kundenspezifische Kleinverträge und weisen kaum Potential zur Bündelung auf.

3.3 Gemeinschaftliche Lieferverträgen in den Massensortimenten

Für die einzelnen Holzverkaufsstellen besteht die Möglichkeit, sich durch gemeinsame Rahmenverträge zu Verkaufsgemeinschaften zusammen zu schließen. Dadurch werden die zu verkaufenden Holzmengen mehrerer Landkreise gebündelt. Die Rahmenverträge werden für einzelne Käufer abgeschlossen.

Über diese gemeinsamen Rahmenverträge können vorrangig Nadel- und Laubholz Massensortimente sowie Industrieholz verkauft werden. Für diese Sortimente kann

es sich positiv auswirken, sich mit größeren Verträgen und dem daraus resultierenden größeren Marktanteil für die Käufer attraktiver aufzustellen. Im Landkreis Göppingen betrug der Anteil von auf dieser Art und Weise vermarktetem Holz im ersten Halbjahr 2020 circa 13.000 m³ (48,3 Prozent der vermarkteten Menge). Eine größere Liefersicherheit sowie der eher steigende Bedarf an Rohstoff könnten sich in einem „normalen“ Holzmarkt durchaus preissteigernd auswirken. In der aktuellen Situation mit enormem Holzüberschuss hat die Menge allerdings wenig bis gar keine Wirkung auf den Preis. Die meisten Sägewerke begrüßen solche gemeinsamen Rahmenverträge, da somit die vielen einzelnen Verkaufsverhandlungen entfallen und mit weit weniger Aufwand regionale Verkaufseinheiten gebündelt werden können.

Bei der derzeitigen Holzmarktlage lassen sich jedoch häufig bessere Preise mit flexiblen Verträgen und kleineren Rahmenmengen bei kleineren und mittleren Kundinnen und Kunden erzielen.

Für die einzelnen kommunalen Holzverkaufsstellen ergibt sich durch diese Art der Kooperation die Möglichkeit, große und zentrale Verträge abschließen zu können und diese dennoch dezentral zu betreuen.

Zudem können sich die Holzverkaufsstellen bei verschiedenen Sortimenten individuell zusammenschließen. Beim Verkauf von Laubholz, sowohl Laubstammholz (Hölzer mit höherwertiger Verwendung) als auch Brennholz (in Summe 51,7 Prozent der vermarkteten Gesamtmenge), ist es wegen der örtlichen Nachfrage, des relativ hohen personellen Verkaufsaufwandes und des vergleichsweise geringen Verkaufsvolumen pro Kundin/Kunden deutlich schwieriger und auch nicht zielführend, gemeinschaftliche Verträge zu organisieren. Die Kundenstruktur bietet in der Regel keine alternativen Vermarktungsmöglichkeiten. Zentralisierte Verkaufsorganisationen haben hier einen deutlich höheren Zeit- und Fahraufwand, um den Verkauf umzusetzen. Daher verkaufen diese häufig auch kein Brennholz und keine kleineren Laubholzlose, was in der Angebotsstruktur im Landkreis Göppingen zu einem großen Serviceverlust für die Waldbesitzenden und auch für die Laubholzkundinnen und -kunden führen würde.

Bei der Preisfindung unterliegen diese Sortimente eher kleineren Preisschwankungen, die in der Regel auch nicht mit der Gesamtmasse des Vertrages zusammen hängen. Hier sind überregionale Leitpreise, örtliche Strukturen, die Logistik und generelle Markttrends bei den Holzarten die maßgeblichen Preisbildner.

Das Modell aus einem Mix von gemeinschaftlichen und individuellen Verträgen hat sich in der Praxis bereits bewährt. Derzeit werden vier Sägewerke in Kooperation mit benachbarten Holzverkaufsstellen auf gemeinsame Rahmenverträge beliefert. Der größte dieser Rahmenverträge ist ein Nadelholzvertrag der Holzverkaufsstellen Schwäbisch Hall, Esslingen, Waiblingen, Ludwigsburg, Heilbronn und Göppingen mit einem Gesamtvolumen von 38.000 m³ (3.000 m³ aus Göppingen), gefolgt von einem Buchenstammholzvertrag mit 35.000 m³ der Holzverkaufsstellen Karlsruhe, Schwäbisch Hall, Ludwigsburg, Hohenlohe, Rems-Murr, Rhein-Neckar, Main-Tauber, Esslingen, Heilbronn, Heidenheim und Göppingen (500 m³ aus Göppingen). Die gewählte Verkaufsstrategie lässt sich zusammenfassend wie folgt charakterisieren:

Vorteile:

- Es können mit einzelnen Sägewerken in unterschiedlicher Zusammensetzung der Holzverkaufsstellen Rahmenverträge abgeschlossen werden.
- Es besteht ein engerer Kontakt zum Forstamt.
- Alle Sortimenten, die nicht über große Verträge vermarktungsfähig sind (in Göppingen 52,3 Prozent), können in der kleineren Struktur individuell vermarktet werden. Beim Brennholz für die Bürgerinnen und Bürger ist dies ein erklärtes Interesse der kommunalen Waldbesitzer.
- Das Personal kann beim Arbeitgeber verbleiben.

Nachteile:

- Erhöhter Abstimmungsaufwand unter den Holzverkaufsstellen.
- Unter Umständen mehr Partikularinteressen Einzelner.
- Es besteht keine Möglichkeit, Kommissionsgeschäfte (aktiver Ankauf durch die Holzverkaufsorganisation) durchführen zu können.

III. Handlungsalternative

1. Gründung oder Beitritt einer Vermarktungsgenossenschaft

Im Rahmen der kartellrechtlichen Vorgaben sind Zusammenschlüsse unterschiedlicher Rechtsformen möglich. In der Praxis wird hierfür in manchen Regionen (z.B. Schwarzwald) eine waldbesitzereigene Organisation in Form einer Holzvermarktungsgemeinschaft (HVG) nach § 61a des Landeswaldgesetzes (genossenschaftlicher Zusammenschluss) gegründet.

Dies bedeutet den Übergang der Vermarktungstätigkeiten weg von den Landratsämtern hin zu den Waldbesitzenden bzw. der vertretenden Genossenschaft. Die freiwilligen kommunalen Holzverkaufsstellen der Landratsämter entfallen dadurch.

Die Gründung einer solchen Genossenschaft wird derzeit von den Landkreisen Schwäbisch Hall, Ost Alb und Rems Murr vorbereitet. Mit integriert wird hierbei noch die „Forstliche Vereinigung Schwäbischer Limes w.V.“- ein wirtschaftlicher Verein, der bisher den Holzverkauf für forstwirtschaftliche Vereinigungen und Forstbetriebsgemeinschaften in dieser Region getätigt hat. Die Mitglieder der Vermarktungsgenossenschaft sind mit gleichen oder gewichteten Anteilen stimmberechtigt und ein Ein-/ Austritt ist relativ unkompliziert möglich.

Diese Geschäftsform bietet die Möglichkeit, neben dem Agenturgeschäft (Verkauf auf Name und Rechnung des Waldbesitzenden) auch Kommissionsgeschäfte durchzuführen. Das bedeutet, dass durch die Genossenschaft Holz von den Waldbesitzenden angekauft werden kann, um dieses auf eigene Rechnung weiter verkaufen zu können. Hierzu ist aber ein entsprechender Kapitalstock erforderlich. Das Genossenschaftsmodell lässt sich folgendermaßen bewerten:

Vorteile:

- Klare Struktur mit definierten Geschäftsführern/Vorständen, Aufsichtsräten und Mitgliedern.
- Noch größere Mengenbündelungen sind denkbar.
- Klar durchdeklinierte Geschäftsstrategie.

- Ermöglicht der Genossenschaft Kommissionsgeschäfte mit einer Option zur Gewinnerzielung und Rücklagenbildung.
- Stärkung des Waldbesitzes

Nachteile:

- Weniger direkter Kontakt zu den unteren Forstbehörden.
- Aufwändigere und schwierigere Vermarktung der Sortimente, die nicht als Massensortiment vermarktet werden.
- Deutlich weitere Fahrtfernungen und mehr Zeitaufwand bei Holzübergaben.
- Arbeitgeberwechsel für das Personal, da eine Personalleihe auf 18 Monate beschränkt ist. Hier gab es bei den bisherigen Gründungen teilweise eine Verweigerungshaltung der Beschäftigten bezüglich eines Arbeitgeberwechsels.
- Für die Kommissionsgeschäfte wird ein Finanzgrundstock benötigt, für den die Genossenschaft auch haftet.
- Durch das Kommissionsgeschäft besteht ein echtes unternehmerisches Risiko.

2. Große gemeinsame Holzverkaufsstelle

Eine große gemeinsame Holzverkaufsstelle mehrerer Landkreise könnte durch einen öffentlich-rechtlichen Vertrag etabliert werden.

Grundsätzlich gelten für eine große gemeinsame Holzverkaufsstelle mehrerer Landkreise die oben dargestellten Rahmenbedingungen für die Vermarktungsgenossenschaft in ähnlicher Weise, von den genossenschaftsspezifischen Angelegenheiten abgesehen. Den Vorteilen der Mengenbündelung stehen die aufwändigere Vermarktung der Individualsortimente, sowie ein höherer Zeitaufwand für die großräumige Zuständigkeit entgegen. Hinzu kommt, dass sich der Rems Murr Kreis der Vermarktungsgenossenschaft anschließen möchte und der Landkreis Esslingen kein Interesse an einer engeren Kooperation erkennen ließ.

3. Empfehlung

Auf Grund der beschriebenen Gewichtung der Sortimente und der strukturbedingten Vielzahl an kleinen Einzelverträgen wird empfohlen, die Holzverkaufstätigkeiten wie derzeit umgesetzt weiterzuführen. Dabei sollte dort, wo dies sinnvoll und möglich ist, weiterhin mit dem Werkzeug der übergreifenden Verträge gearbeitet werden. Unter den derzeitigen Rahmenbedingungen sind so für die Waldbesitzenden marktgerechte Preise zu erzielen. In den anderen Sortimenten kann durch die individuelle Verknüpfung zwischen den bereitgestellten Hölzern und den Ansprüchen der Holzkundinnen und -kunden das größtmögliche Wertschöpfungspotential genutzt werden. Zudem erhalten sowohl die Waldbesitzenden als auch die Käuferinnen und Käufer einen umfassenden Service. Die Verkaufsgebühr entspricht dem landesweiten Mittel und kann auch mit benachbarten Zusammenschlüssen konkurrieren.

Die geplante Verkaufsgenossenschaft der Landkreise Rems-Murr, Schwäbisch Hall und Ost-Alb steht einer möglichen Erweiterung auch in der Zukunft grundsätzlich offen gegenüber, so dass ein Beitritt auch zu einem späteren Zeitpunkt möglich wäre.

Vergleicht man bei der oben genannten Genossenschaft die Spanne zwischen

Personal und Verkaufsvolumen entspricht dies der Personalspanne der Holzverkaufsstelle in Göppingen. Es ist somit fraglich, ob Synergieeffekte durch größere Verkaufsstrukturen maßgebliche Einsparpotentiale hervorbringen können und ob bei der beschriebenen Zusammensetzung der Verkaufssortimente im Landkreis Göppingen größere Wertschöpfungsvorteile zu erwarten wären. Nach hiesiger Einschätzung besteht daher derzeit kein Handlungsbedarf zur Veränderung der Holzverkaufsstruktur im Landkreis Göppingen.

IV. Finanzielle Auswirkungen / Folgekosten

Gebühren

Vergleicht man die aktuellen Gebühren mit denen der anderer Landkreise sowie der bereits bestehenden oder geplanten Zusammenschlüsse, so wird trotz unterschiedlicher Gebührenmodelle sehr schnell deutlich, dass sich diese alle im Bereich zwischen 3,00 Euro und 4,50 Euro pro verkauften Kubikmeter bewegen. Der geplante benachbarte Verkaufszusammenschluss mit einer Verkaufsmasse von etwa 230.000 m³, kalkuliert zur Kostendeckung mit einer Gebühr von 3,50 Euro/m³. Göppingen ordnet sich somit mit einer Gebühr von 3,40 Euro/m³ im unteren Drittel der Gebührensätze ein.

Es gilt bei der Herleitung der Gebühren immer der Grundsatz der Kostendeckung. Der derzeitige Gebührenansatz bezieht sich kalkulatorisch auf eine jährliche Holzvermittlung von 45.000 m³/Jahr. Bei der Betrachtung des ersten Halbjahres 2020 mit einem verkauften Gesamtvolumen von 27.000 m³ sieht es so aus, dass bereits im ersten Jahr die Planauslastung der Holzverkaufsstelle erreicht werden kann. Bei einer Normalisierung des Holzmarktes wird mit einem größeren Gesamtvolumen gerechnet. Die Gebühren werden deshalb regelmäßig aktualisiert.

V. Zukunftsleitbild/Verwaltungsleitbild - Von den genannten Zielen sind berührt:

Zukunfts- und Verwaltungsleitbild	Übereinstimmung/Konflikt				
	1 = Übereinstimmung, 5 = keine Übereinstimmung				
	1	2	3	4	5
Themen des Zukunftsleitbildes nicht berührt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Themen des Verwaltungsleitbildes nicht berührt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

gez.
Edgar Wolff
Landrat