

Holzeinschlag und -vermarktung im Kleinprivatwald

Einschlag 2005 weiter erhöht, Nutzungspotenziale nicht ausgeschöpft

Kleinprivatwaldbesitzer schlugen 2005 über 9 Millionen Festmeter ein. Lediglich 55 Prozent des Einschlages gelangten auf den Markt.

von Roland Beck

Auch im Privatwald Bayerns mit Besitzgrößen unter 200 ha zeigt sich deutlich die gute Konjunktur am Holzmarkt, wie die Bayerische Landesanstalt für Wald und Forstwirtschaft (LWF) bei einer Befragung von über 1.000 Kleinprivatwaldbesitzern feststellte. Im Jahr 2005 schlugen sie 9,2 Millionen Festmeter Holz ein (2004: 8,8 Mio. Fm). Für Betriebe bis 10 ha Größe ermittelte die LWF einen Einschlag bis rund 8 Fm/ha. In den Größenklassen von 10 bis 200 ha wurden rund 7,5 Fm/ha eingeschlagen. Die Waldbesitzer vermarkteten etwa 55 Prozent des Holzes.

Die LWF führt die Erhebung des Einschlages im Kleinprivatwald Bayerns seit 2000 jährlich nach einem einheitlichen Verfahren durch. Dazu werden Waldbesitzer mit Waldflächen von 0,1 bis 200 ha auf freiwilliger Basis zu ihrem Einschlag und ihrer Holzvermarktung befragt. 2005 stellten 1.126 Waldbesitzer ihre Einschlags- und Vermarktungsdaten zur Verfügung. Damit deckt die Befragung alle Regionen Bayerns ausreichend ab. Dies gilt auch für alle Besitzgrößenklassen mit Ausnahme der Gruppe 0,1 - 1 ha.

72 Prozent der Teilnehmer sind entweder aktiv oder als Rentner mit der Landwirtschaft verbunden, die Mehrzahl davon als Vollerwerbslandwirt. Allerdings gehen auch 22 Prozent der antwortenden Waldbesitzer Berufen außerhalb der Landwirtschaft nach. Weit über 80 Prozent der Teilnehmer sind Mitglied eines forstlichen Zusammenschlusses (FBG/WBV). Dies lässt den Schluss zu, dass die eher aktivere Waldbesitzerklientel den Fragebogen ausfüllt und zurückschickt.

Holzeinschlag und Verkauf

Mit einem Gesamteinschlag von über 9 Millionen Fm im Privatwald bis 200 ha wurde 2005 die mobilisierte Holzmenge

gegenüber 2004 noch einmal gesteigert (Abb. 1). Damit liegt der Einschlag jedoch weiter deutlich unterhalb des nachhaltig nutzbaren Potenzials. 55 Prozent des gesamten Holzanfalls gehen auf den Einschlag in den Betriebsgrößen unter 10 ha zurück.

Gleichzeitig zeigen die ermittelten Daten eine etwas höhere Einschlagsintensität in den Größenklassen unter 10 ha. Dies mag mit dem erhöhten Anteil an Brennholz zusammenhängen, der sich hier findet. Eine nähere Betrachtung der Sortimentsbildung im Kleinprivatwald ergibt, dass mit dem Anstieg der Besitzgröße auch der Anteil des Stammholzes steigt, während der Anteil des Brennholzes zurück geht. In Betrieben unter 5 ha fallen 40 Prozent des Einschlags als Brennholz einschließlich Hackschnitzel an, in der Größenklasse 10 - 20 ha sind es mit 30 Prozent bereits deutlich weniger, ab 50 ha Waldfläche nur noch 15 Prozent.

Insgesamt werden im Kleinprivatwald rund 55 Prozent des Holzeinschlages vermarktet (Abb. 1), 45 Prozent selbst verbraucht. Dieser Anteil zeigt ebenfalls eine deutliche Staffelung nach der Betriebsgröße: Sind es unter 10 ha noch 57 Prozent, werden bereits in der Größenklasse 10 - 20 ha nur noch 45 Prozent des Einschlags direkt für betriebliche Zwecke ver-

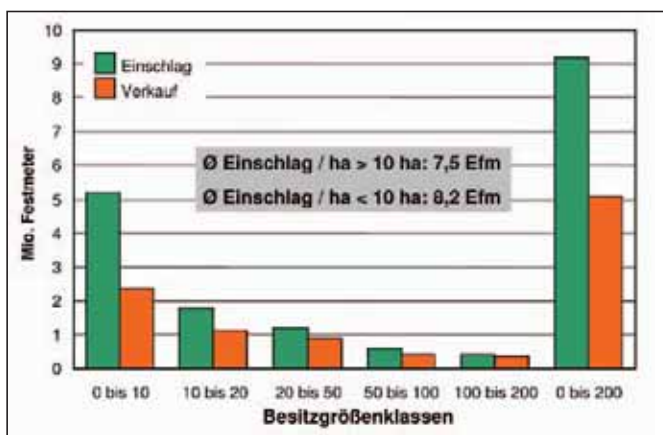


Abb. 1: Holzeinschlag und Verkauf im Privatwald bis 200 ha nach Besitzgrößenklassen 2005

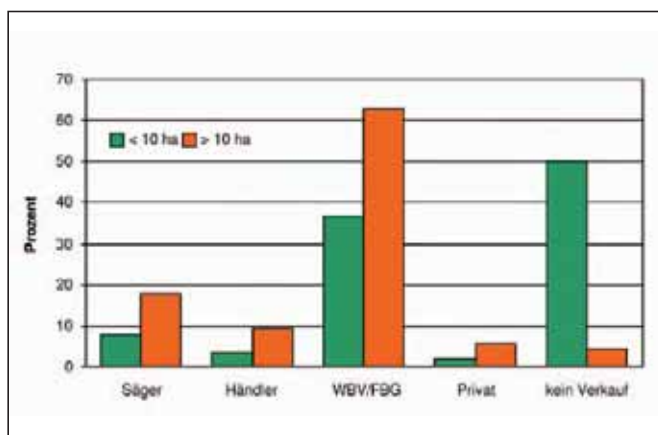


Abb. 2: Verkaufsverhalten im Kleinprivatwald bis 200 ha nach Besitzgrößenklassen 2005

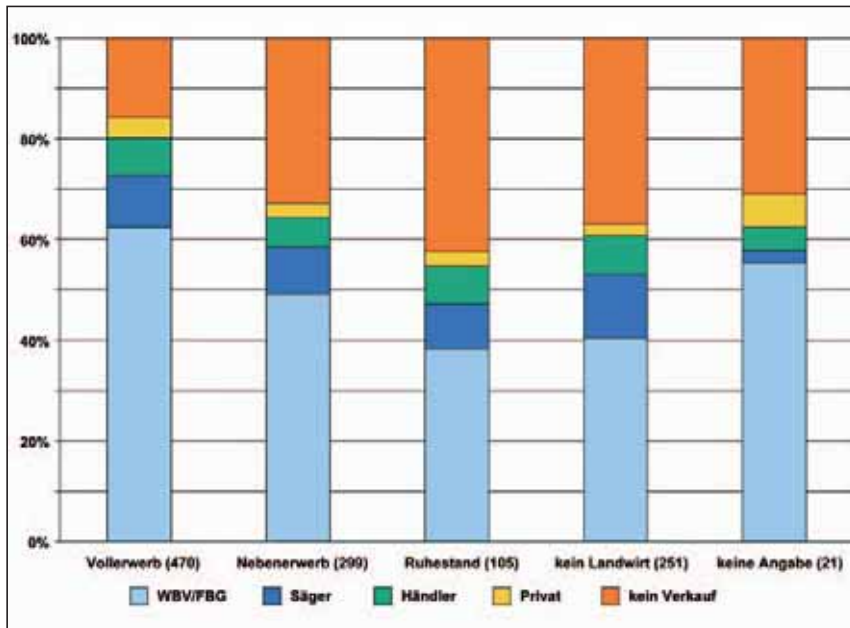


Abb. 3: Verkaufsverhalten und Beruf 2005

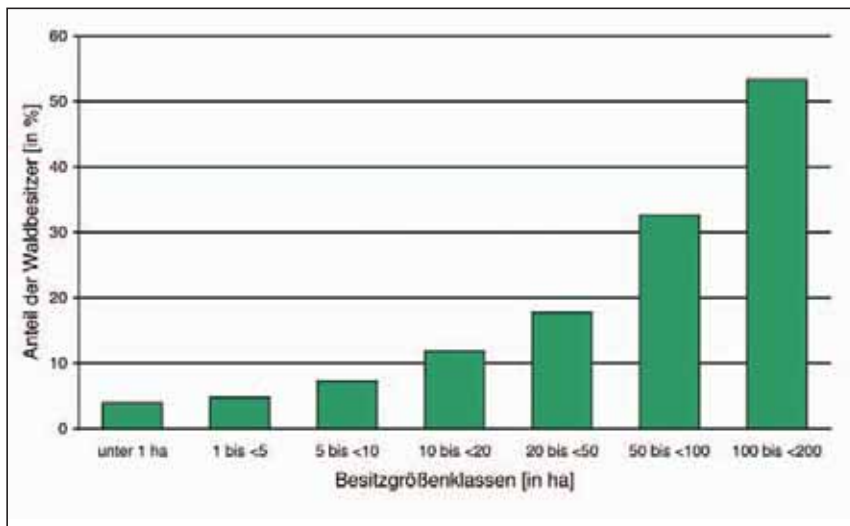


Abb. 4: Harvestereinsatz 2005 im Kleinprivatwald nach Besitzgrößenklassen; mit steigender Besitzgröße nimmt auch der Vollerntereinsatz im Wald zu.

wendet. Bis zur Größenklasse 100 - 200 ha nimmt der Eigenverbrauch dann kontinuierlich bis auf weit unter 10 Prozent ab.

Die deutlichen Unterschiede in der Vermarktungsintensität der Betriebe unter 10 ha und über 10 ha Waldfläche finden ihre Fortsetzung bei einer näheren Betrachtung der Vermarktungswege für Stamm- und Industrieholz im Jahr 2005 (Abb. 2): Etwa 50 Prozent des Stamm- und Industrieholzes aus Waldbesitzen unter 10 ha verbleibt in den Betrieben, in den Größenklassen über 10 ha sind es nur noch ca. 5 Prozent.

Wird das Holz verkauft, ähneln sich die Verkaufswege für Betriebe unter bzw. über 10 ha Waldfläche sehr: Die Waldbesitzer unterhalten zu allen möglichen Marktpartnern Geschäftsbeziehungen. Hauptpartner sind dabei die forstlichen Zusammenschlüsse, gefolgt von (örtlichen) Sägern, dann vom

Holzhandel. Obwohl weit über 80 Prozent der Teilnehmer Mitglieder in Zusammenschlüssen sind, vermarkten sie nur 35 (unter 10 ha) bzw. 62 Prozent (über 10 ha) des Stamm- und Industrieholzes über diese.

Das Vermarktungsverhalten zeigt nicht nur deutliche Abhängigkeit von der Besitzgröße, sondern auch von den Berufen der teilnehmenden Waldbesitzer (Abb. 3). Zwar werden unabhängig vom Beruf alle Vermarktungswege genutzt, mit Abnahme der Verbindung zu einem landwirtschaftlichen Betrieb - vom Landwirt im Vollerwerb über Nebenerwerb zum Landwirt im Ruhestand - nimmt der Anteil des vermarkteten Holzes am Einschlag ab. Diese Abnahme geht zu Lasten des Vermarktungsanteils der Forstlichen Zusammenschlüsse. Nicht-Landwirte gleichen in der Wahl ihrer Marktpartner den Landwirten im Ruhestand und weisen den höchsten Vermarktungsanteil über Säger auf.

Harvestereinsatz im Kleinprivatwald

Die jährliche Ermittlung des Holzeinschlags und der Vermarktung bietet auch die Möglichkeit, aktuelle Fragestellungen in die Erhebung mit aufzunehmen. So befragten wir im Jahr 2005 die Waldbesitzer zum Einsatz von Harvestern.

Rund 12 Prozent der Teilnehmer setzten 2005 einen Harvester ein. Der Verwendung eines Harvesters hängt dabei nicht vom Beruf der Waldbesitzer ab. Alle sind zwar Mitglieder in einem Zusammenschluss, jedoch werden nicht alle Einsätze auch über einen Zusammenschluss organisiert. Der Einsatz eines Harvesters hängt sehr deutlich von der Besitzgröße ab (Abb. 4): Mit Zunahme der Waldfläche nimmt auch der Anteil der Waldbesitzer zu, die 2005 Holz von Voll-

erntern aufarbeiten ließen. Die durchschnittliche Einschlagsmenge lag dabei bei 58 Fm/ha.

Fazit

Die Befragung im Kleinprivatwald zeigt für 2005 eine erneute Steigerung der eingeschlagenen Holzmengen ohne das Rohholzpotenzial auszuschöpfen. Auch erreicht ein erheblicher Teil des Holzeinschlags nicht den Markt und findet in den Betrieben selbst Verwendung. Im Kleinprivatwald besteht somit noch ein großes Potenzial, das dem Markt zur Verfügung gestellt werden könnte.

ROLAND BECK leitet das Sachgebiet „Forstpolitik, Wildtiermanagement, Jagd“ der LWF.