

# **Ertragspotenziale der Holzarten im deutschen Betriebsvergleich**

**Betriebliche Veränderungen durch Kalamitäten, Klimawandel und Marktentwicklungen**

BB Göttingen GmbH

Dr. Moritz Frhr. v. Blomberg

04.11.2021

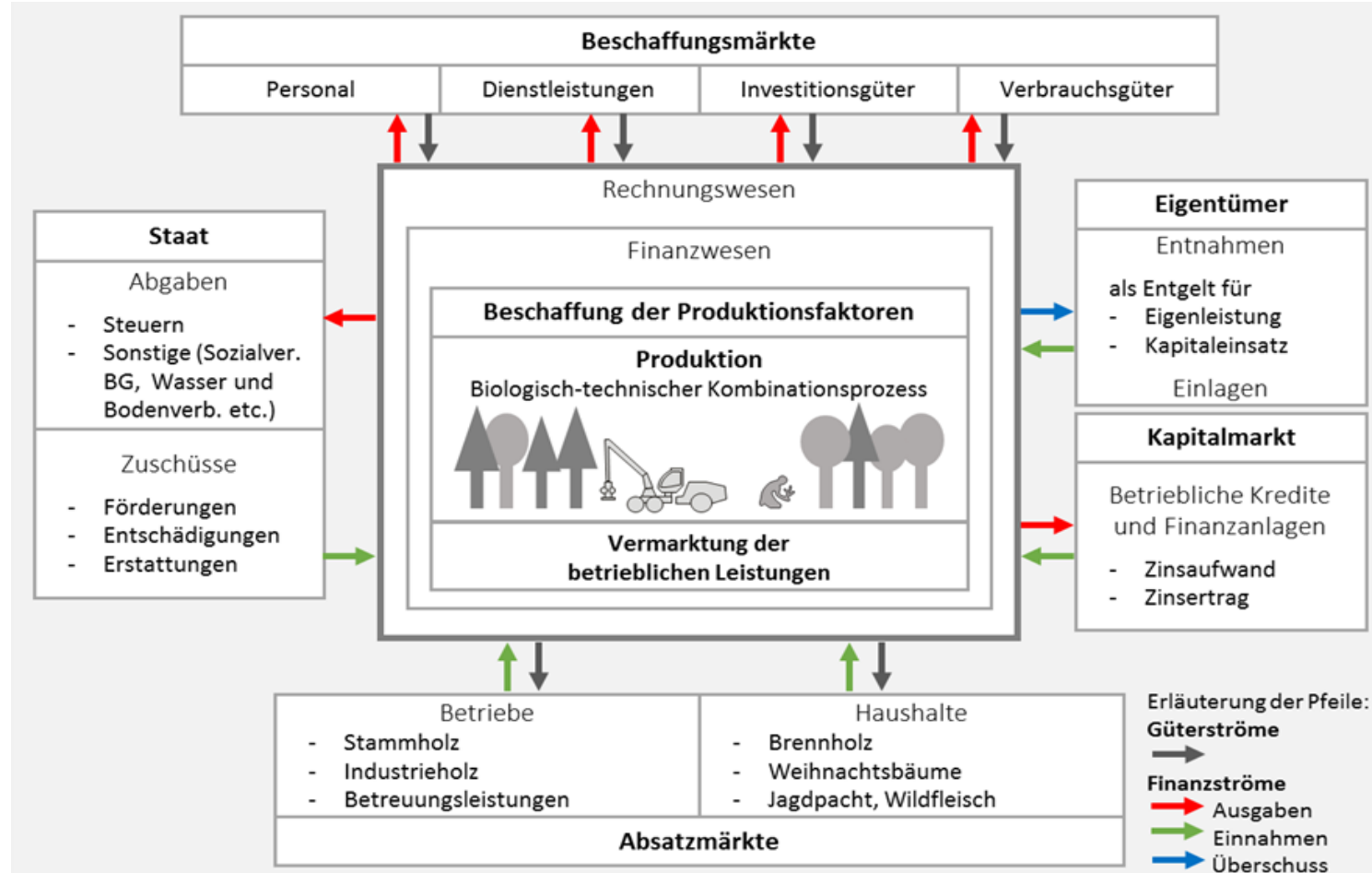
- ▶ Vorstellung
- ▶ Wald als Objekt betrieblicher Tätigkeit
- ▶ Wirtschaftliche Situation der Forstbetriebe in Deutschland
- ▶ Perspektivische Ertrags- und Vermögenslage
- ▶ Folgerungen für die Betriebsorganisation

## **Dr. Moritz Frhr. v. Blomberg**

### Werdegang:

- ▶ 2008                      Abitur Gymnasium Ernestinum Rinteln
- ▶ 2008 -2010              Reserveoffizier Fallschirmjägertruppe
- ▶ 2010-2015              Studium Forstwissenschaften & Waldökologie in Göttingen
- ▶ 2015-2018              Wissenschaftlicher Mitarbeiter Abteilung Forstökonomie:  
Promotion zum Vertragsnaturschutz im Wald
- ▶ 2015-2020              Assistent BB Göttingen GmbH
- ▶ 2021                      Gesellschafter BB Göttingen GmbH

# Wald als Objekt wirtschaftlicher Tätigkeit



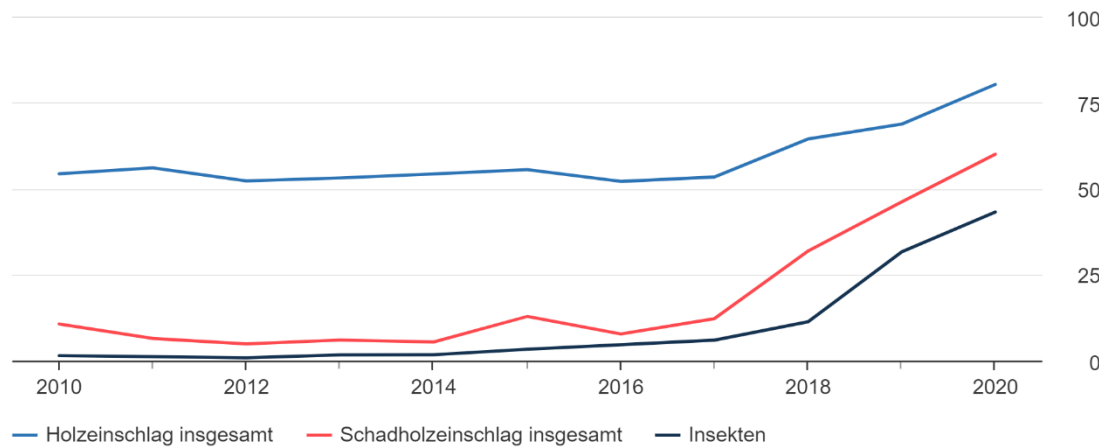
Quelle: Möhring

## Gesellschaft:

Ökosystemleistungen Wasserschutz, Erholung, Naturschutz, Klimaschutz (i.d.R. unentgeltlich)

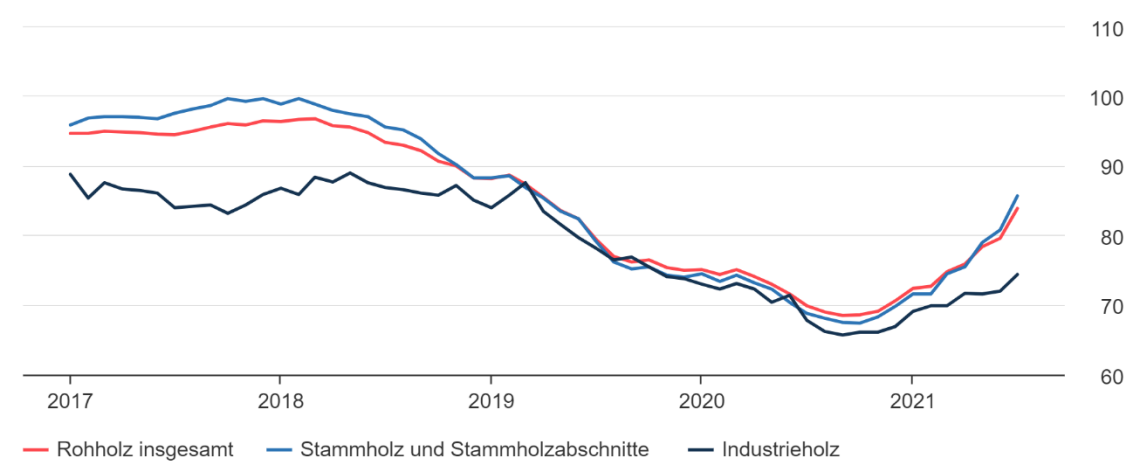
# Situation in Deutschland

**Holzeinschlag insgesamt, Schadholzeinschlag und durch Insekten verursachtes Schadholz**  
in Millionen Kubikmeter



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2021

**Erzeugerpreisindizes der Produkte des Holzeinschlags**  
2015=100



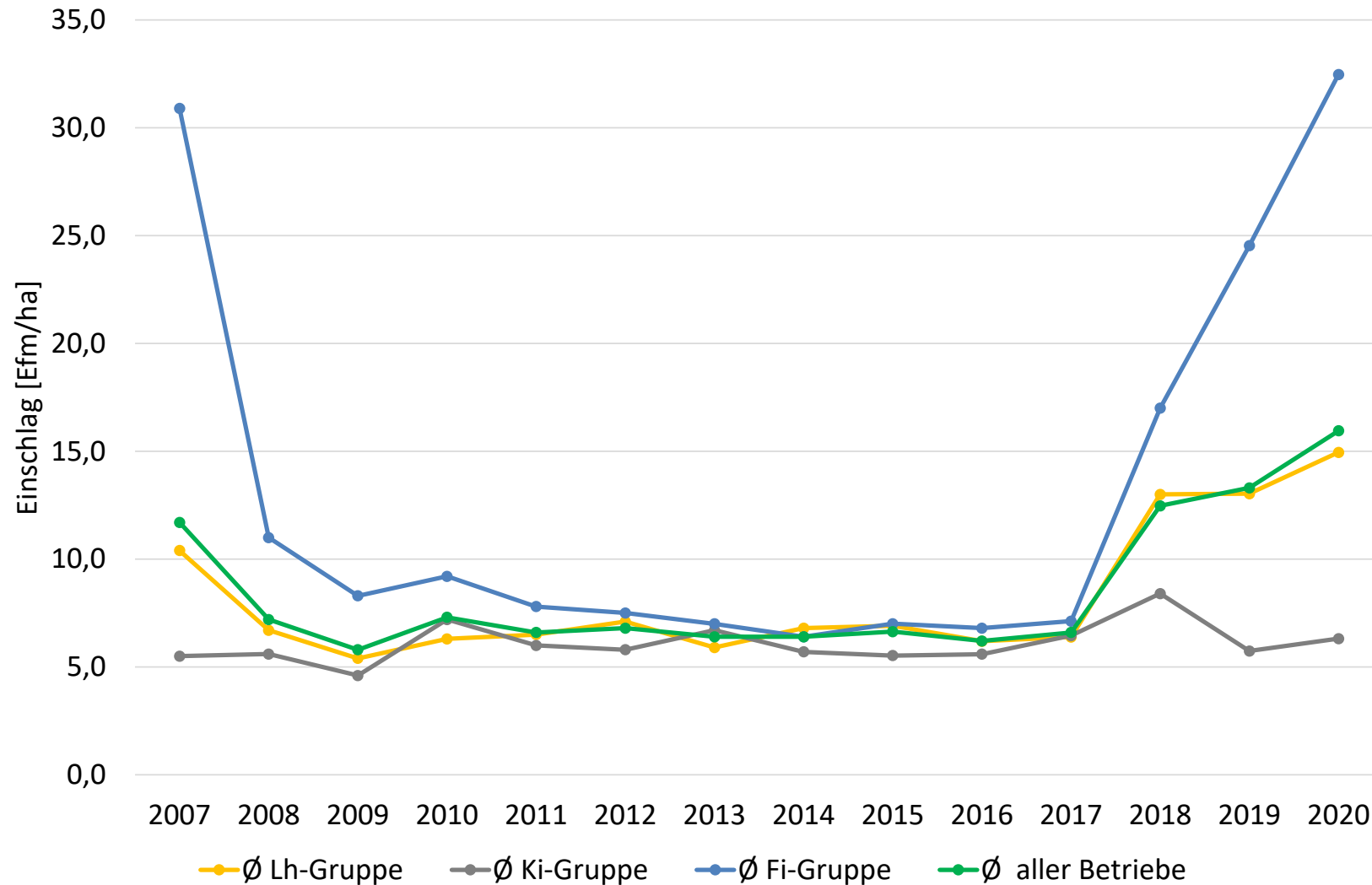
© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2021

Quelle: Destatis 2021

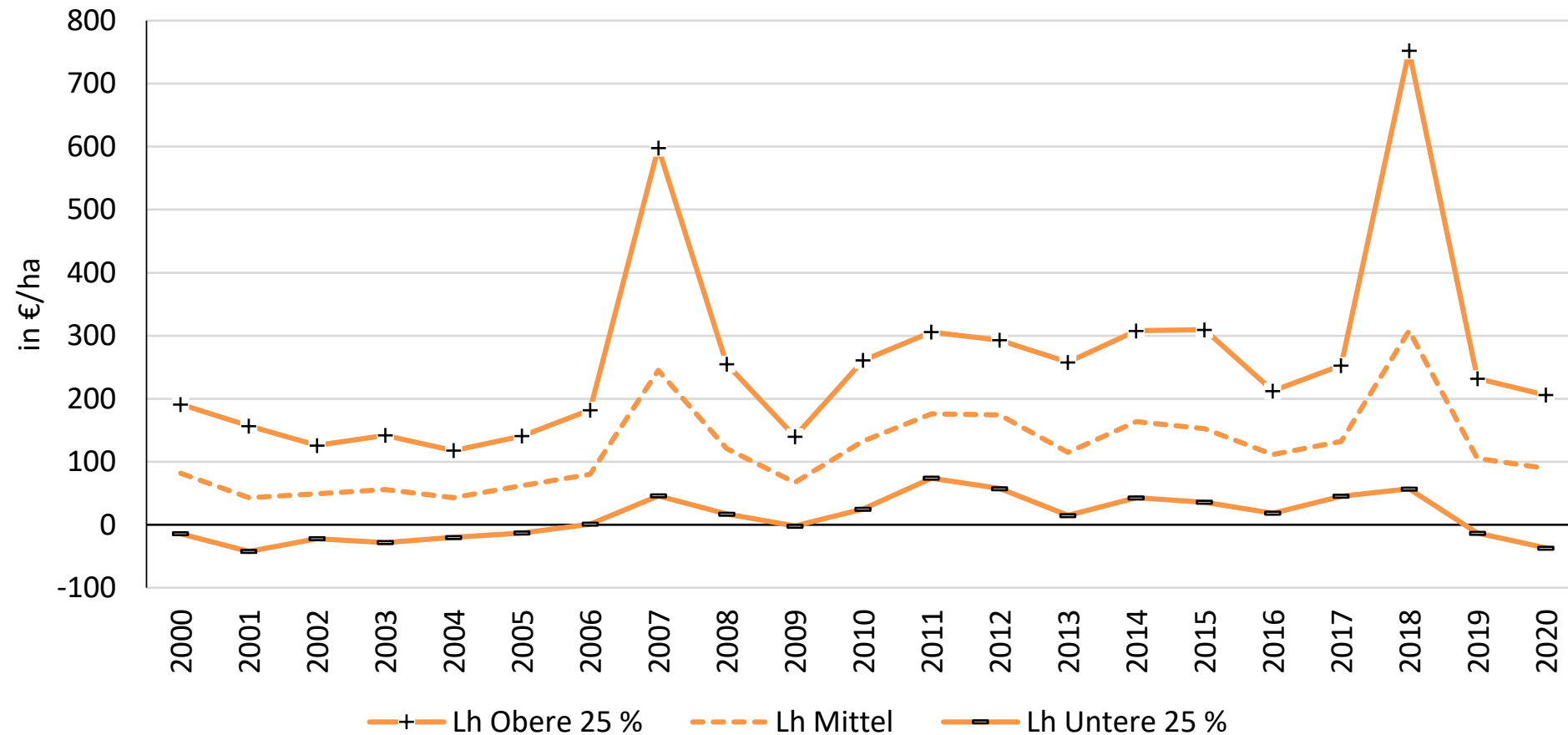
- ▶ 285.000 ha Kahlfläche = Saarland/Vorarlberg
- ▶ 2020: Mehr Schadholz als sonst Gesamteinschlag

- ▶ Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet
- ▶ Größter privater Forstbetriebsvergleich in Deutschland
- ▶ Rund 70 Betriebe mit ca. 90.000 ha Holzbodenfläche
- ▶ Seit 25 Jahren (Etablierung nach der Wiedervereinigung)
- ▶ Auswertung nach Baumartengruppen (Laubholz, Fichte, Kiefer)

# Einschlag in den BB-Betrieben bis 2020

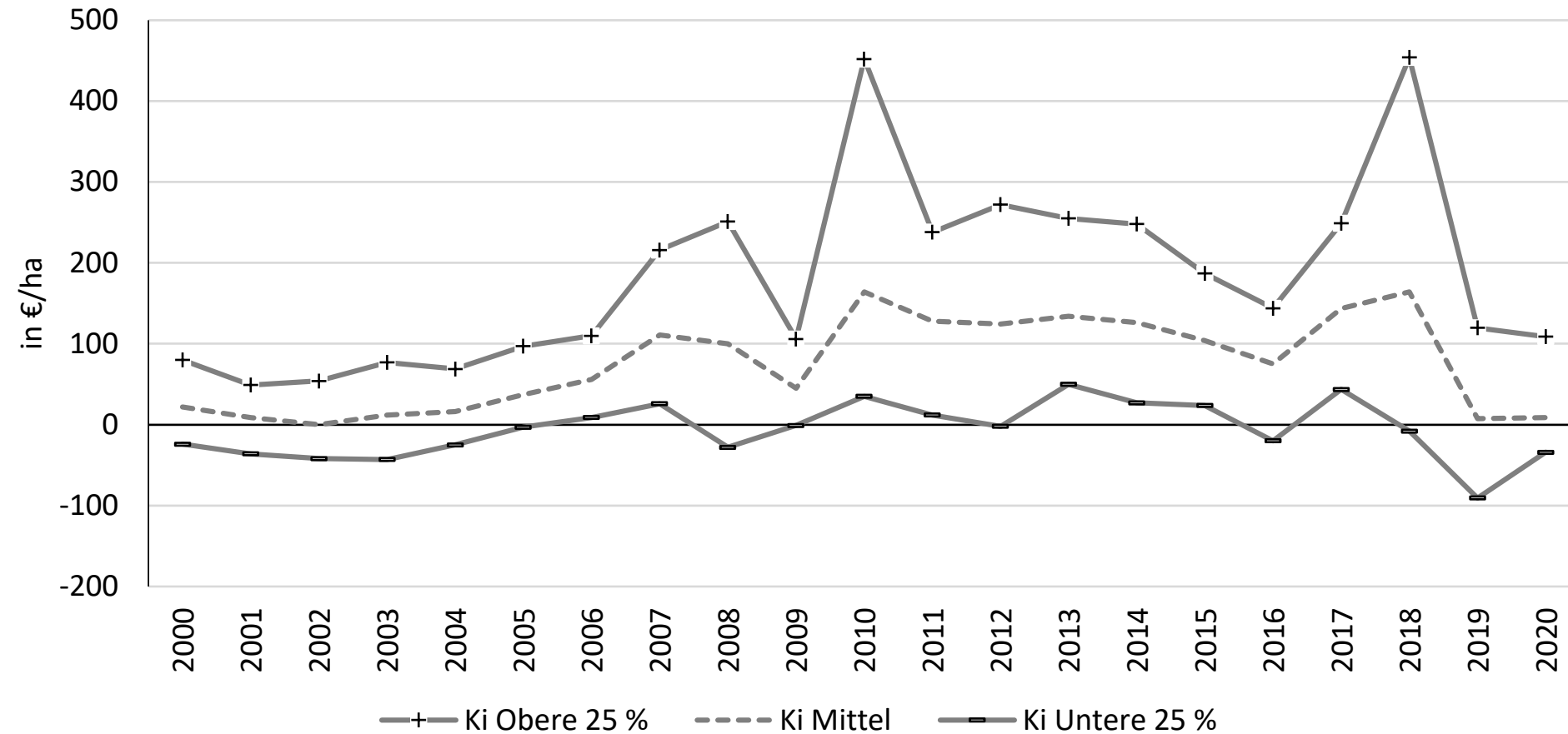


# Reinerträge der Forstbetriebe

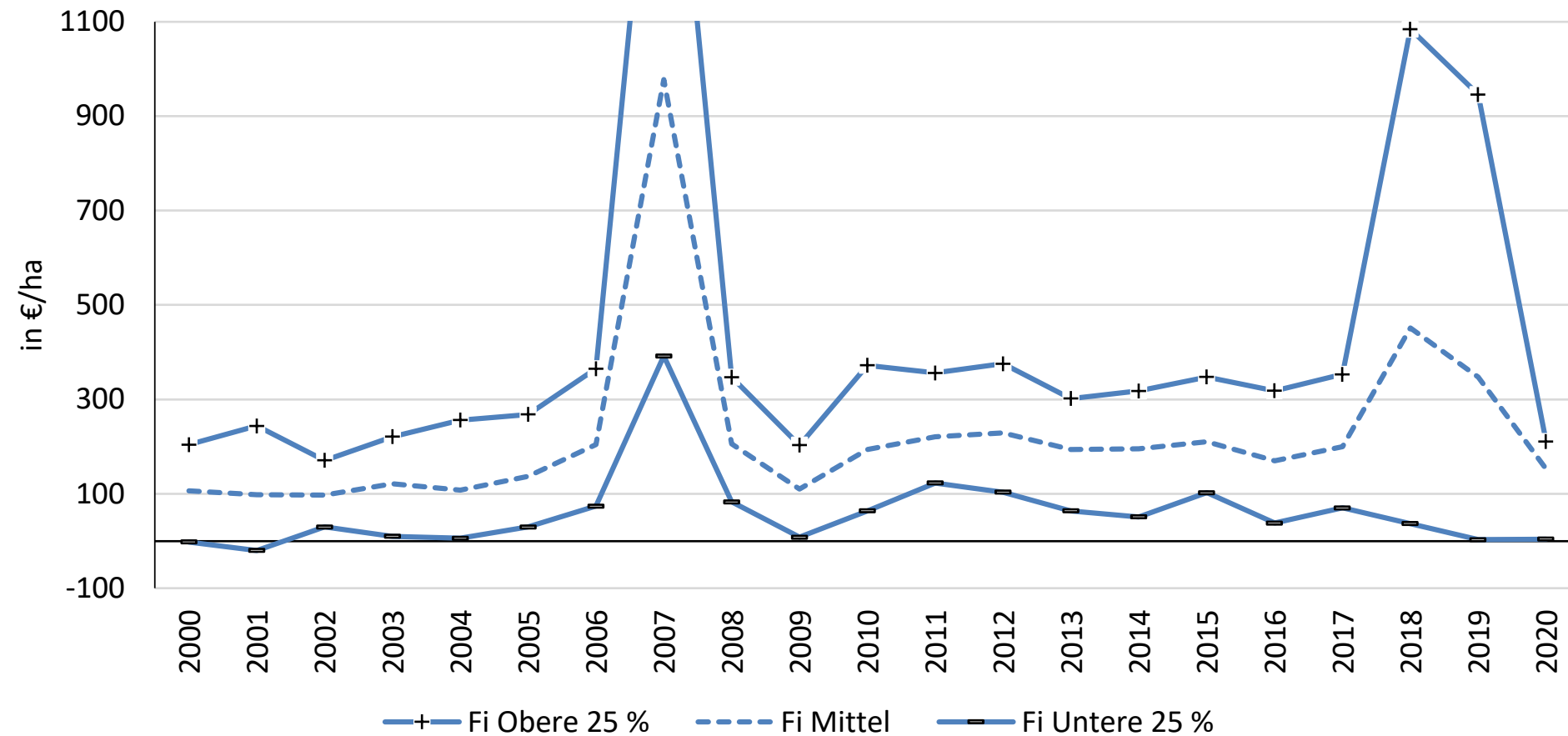




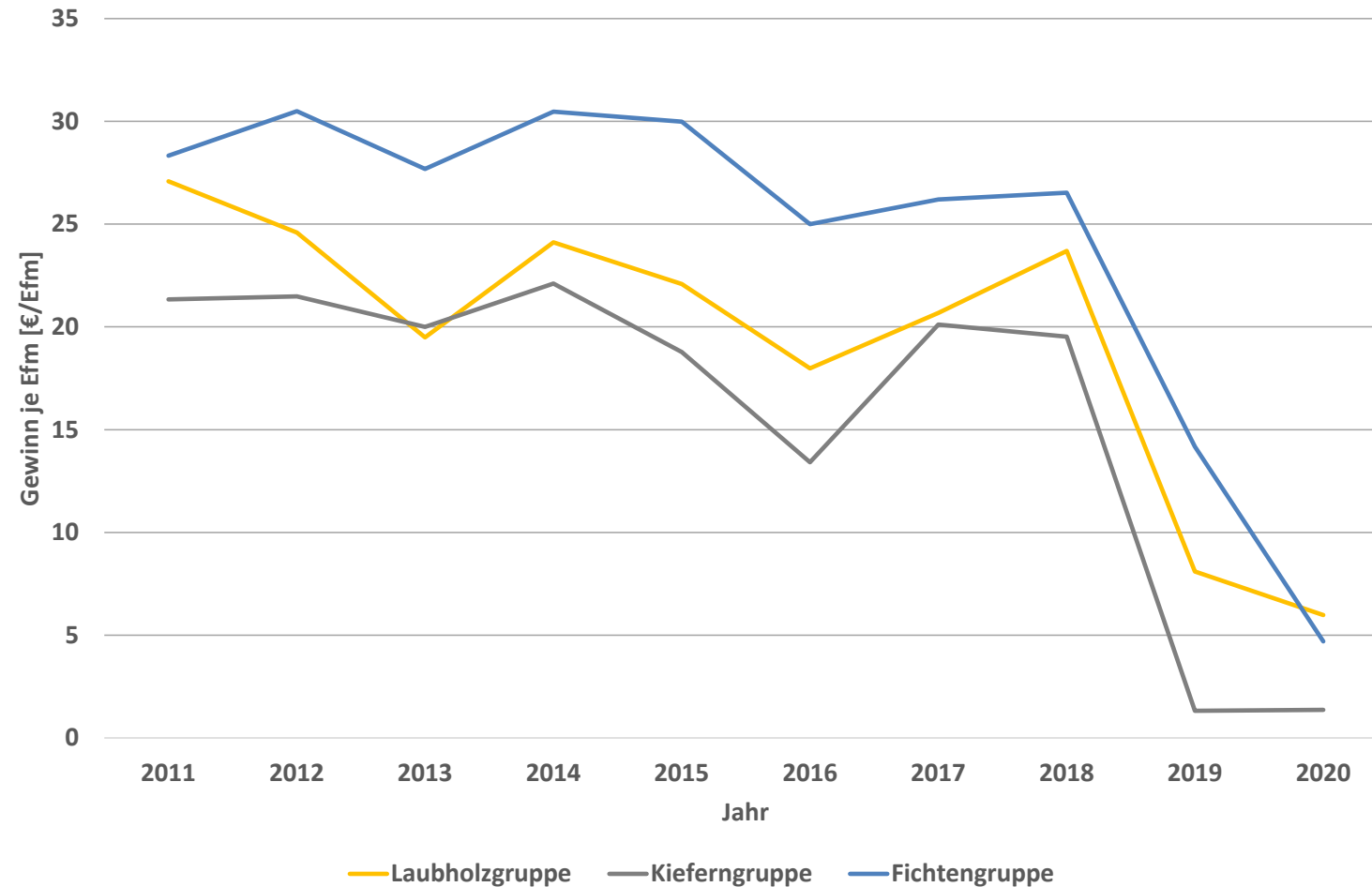
# Reinerträge der Forstbetriebe



# Reinerträge der Forstbetriebe

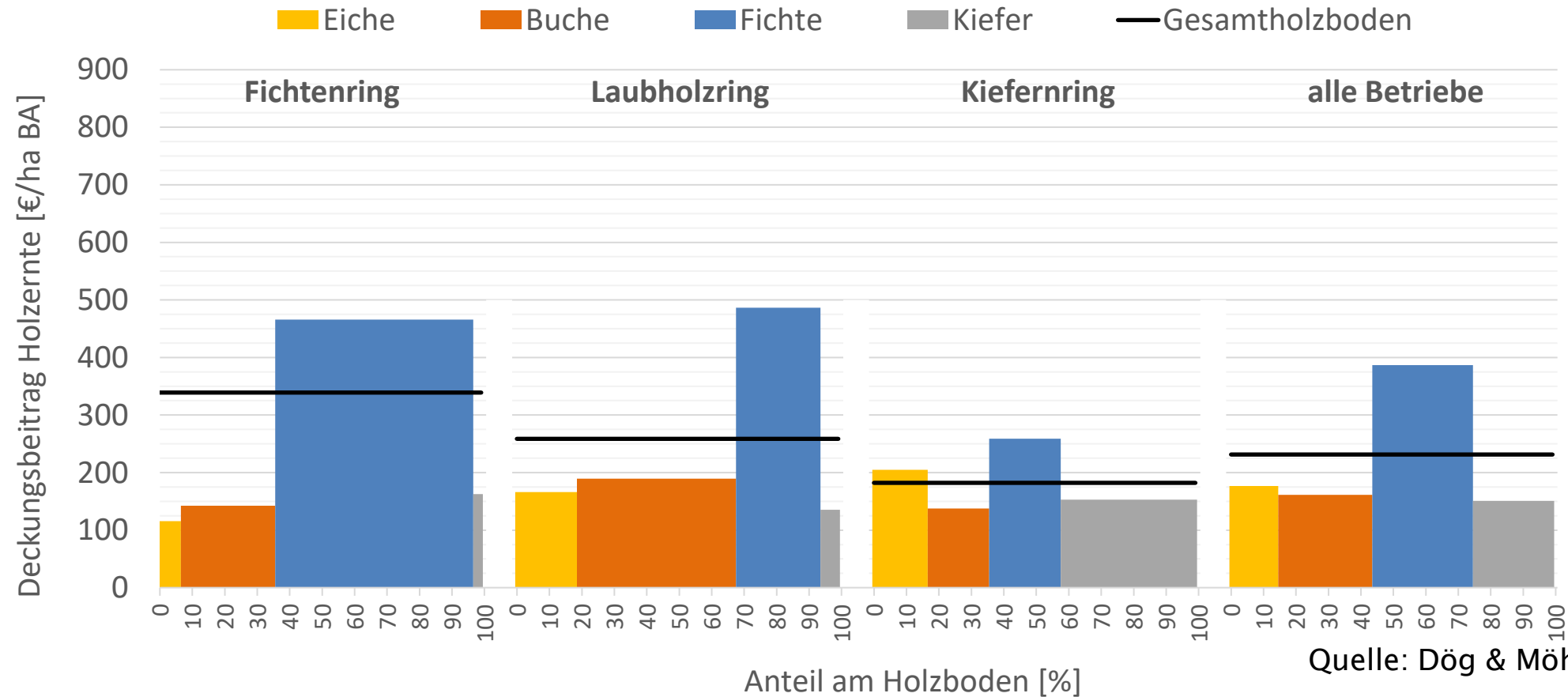


# Kostenträgerrechnung 2020



- Gewinnerwartung 150 €/ha:
- Vorher: 5–7 Efm/ha
- Aktuell: **25–70 Efm/ha**
- „Was kann/darf ich mir leisten?“

# Fichte als Brotbaumart



# Ertragsperspektive ohne Anpassung

	bis 2018		€/ha	ab 2021		€/ha
<b>Fläche (ha)</b>	<b>1.500</b>			<b>1.500</b>		
	<b>Fichte</b>	<b>Laubholz</b>		<b>Fichte</b>	<b>Laubholz</b>	
BA-Anteil	30%	70%		0%	70%	
Einschlag	10	7		10	7	
Einschlag gesamt	7,9			4,9		
DB I €/Efm	50	40		50	40	
DB I €	225.000	294.000		0	294.000	
<i>DB I Anteil %</i>	<i>43%</i>	<i>57%</i>		<i>0%</i>	<i>100%</i>	
<b>DB I gesamt</b>	<b>519.000</b>		<b>346</b>	<b>294.000</b>		<b>196</b>
Betriebsarbeiten (Pflanzung, Pflege, Wegebau)	75.000		50	97.500		65
Managementkosten	81.000		54	81.000		54
<i>Anteil am DB I</i>	<i>16%</i>			<i>28%</i>		
sonst. Verwaltungskosten	82.500		55	82.500		55
<b>Gewinn</b>	<b>280.500</b>		<b>187</b>	<b>33.000</b>		<b>22</b>

- Einkommen einer Generation fehlt!
- Alternative Einkommensquellen oder Verlust von Sitz & Stimme?

# Vorratshaltung = Vermögensschaden?

## Praxisbeispiel Fichte Lkl 9

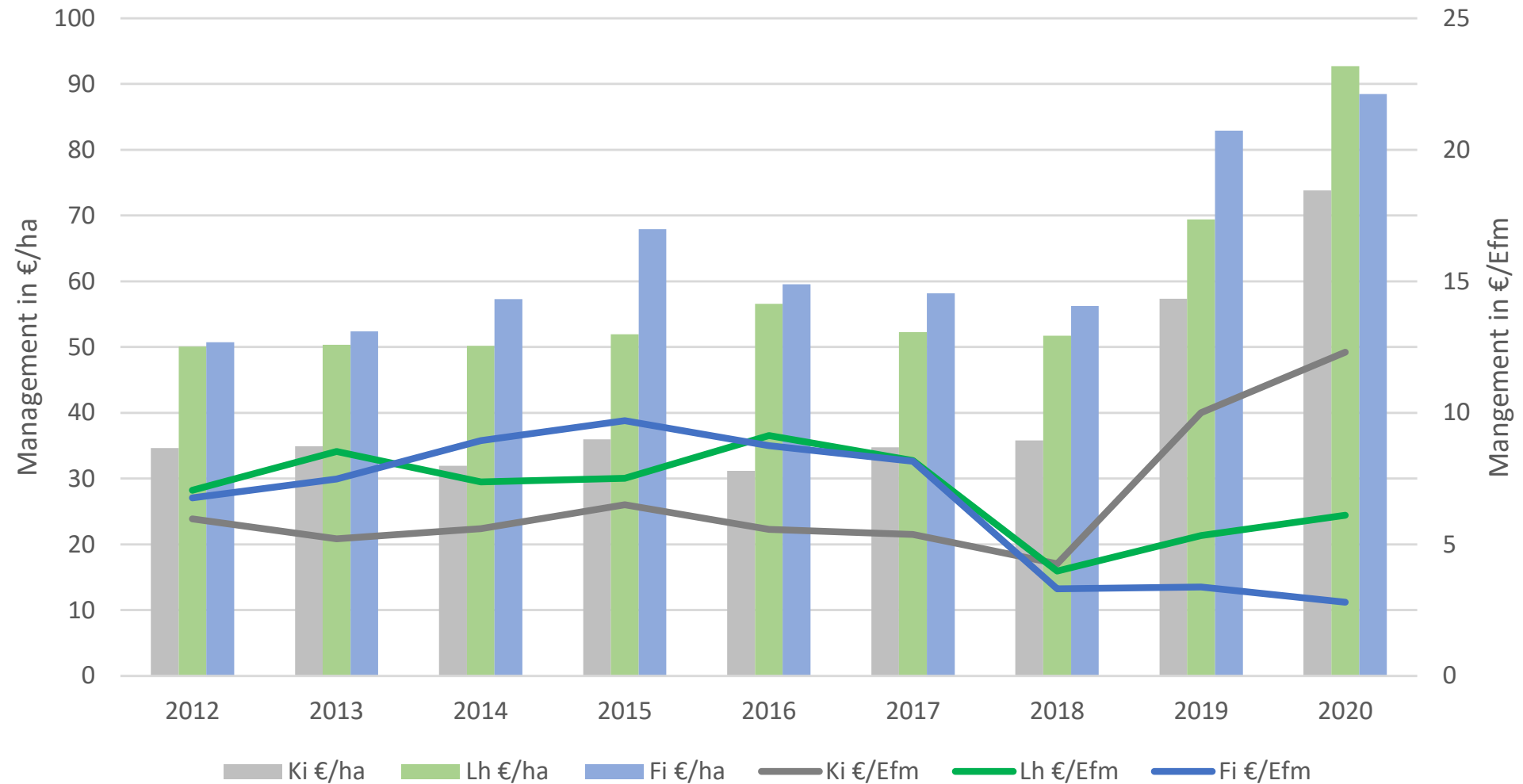
	Einheit	2017	2021
Alter	Alter	100	
Vorrat lt. Tafel	Efm/ha	480	
<i>Vorrat gemessen nach Flächenräumung</i>	<i>Efm/ha</i>	<i>616</i>	
Anteil L/LAS	%	75%	55%
Anteil IN/EN	%	25%	45%
Preis L/LAS	€/Efm	80	40
Preis IN/EN	€/Efm	36	20
HEK	€/Efm	20	21
Abtriebswert ekfr. ET	€/ha	23.520	4.800
<b>Abtriebswert ekfr. tatsächlich</b>	<b>€/ha</b>	<b>30.184</b>	<b>6.160</b>
Vermögensverlust ET	€/ha	-18.720	
Vermögensverlust tat.	€/ha	-24.024	
	%	<b>-80%</b>	

Qualitätsverlust durch Käfer  
& verzögerte Aufarbeitung

Alte, hochbestockte Bestände bedeuten:

- ▶ Viel gebundenes Kapital über lange Zeiträume
- ▶ Hohe Umwelt- & Marktrisiken → zu hohes betriebliches Risiko
- ▶ Verringerung der Umtriebszeiten, Konzentration des Zuwachses auf wenige, gute Stämme
- ▶ „Wir leben vom Zuwachs, nicht vom Vorrat.“

# Managementkosten





# Managementaufwand

Aktuell	Gehalt inkl. AG-Anteil €	1.000 ha		2.000 ha		4.000 ha		8.000 ha	
		Anz.	€	Anz.	€	Anz.	€	Anz.	€
Betriebsleiter	85.000		0	0,5	42.500	0,75	63.750	1,0	85.000
Revierleiter	55.000	1,0	55.000	1,0	55.000	2,0	110.000	4,0	220.000
Bürokraft	40.000	0,3	12.000	0,5	20.000	1,0	40.000	1,5	60.000
Summe			67.000		117.500		213.750		365.000
<b>Management €/ha</b>			<b>67</b>		<b>59</b>		<b>53</b>		<b>46</b>
€/Efm bei Einschlag von	8,0		8,4		7,3		6,7		5,7
€/Efm bei Einschlag von	5,0		13,4		11,8		10,7		9,1
DB I 2019			10,0		10,0		10,0		10,0

- ▶ Auswertung der Eigenregiebetriebe BB-Forstbetriebsvergleich
- ▶ So kann es zukünftig nicht funktionieren!

- ▶ Personalkosten sind (Quasi-)Fixkosten, die auf den Efm umgelegt werden müssen
- ▶ Geringere Holzeinschläge bedeuten höhere Fixkostenbelastung in Zukunft
- ▶ Geringere Ertragsfläche bei gleicher Aufwandsfläche
- ▶ Ist die Auslastung der Betriebsleitung langfristig noch gegeben bzw. bezahlbar?
- ▶ **Welche Handlungsoptionen zur Anpassung hat der Betrieb?**

- ▶ Operative Kräfte werden zunehmend gesucht und sind jederzeit einsetzbar
  - Holzeinschlag (Konzentration auf hochwertige Sortimente)
  - Bestandesbegründung (Flexibilität bei kleinflächigen Maßnahmen)
  - Bestandespflege
- ▶ Alternativ Lohnarbeit für Dritte
- ▶ Eigene operative Kräfte ermöglichen flexible Betriebsführung
- ▶ **Glücklich ist, wer gute Waldarbeiter hat!**

- ▶ Welcher Verwaltungsapparat existiert oberhalb der Revierebene?
- ▶ Ist der Eigentümer aktiv in der Betriebsleitung involviert?
- ▶ Auslastung Managementpersonal muss zukünftig erreicht werden durch:
  - Übertragung neuer Aufgabenfelder/Aufbau neuer Geschäftsfelder
  - Dienstleistung für Dritte (funktioniert in beide Richtungen)
  - Betriebskooperationen
  - Restrukturierung/Personalabbau

# Outsourcingmodell

	eigene Massnahmen- durchführung	aktives Rohholzmarketing / Sortenbildung	selbstständige Rohholzvermarktung	selbstständige Betriebssteuerung / Betriebsleitung	Wahrnehmung unternehmerischer Chancen / Risiken	strategische Planung, Wahrnehmung der Eigentümerrechte
Eigenregie						
Unternehmereinsatz / Outsourcing						
Holzverkauf auf dem Stock						
Betriebskooperation/Forstbetriebsgemeinschaft						
Generalunternehmer / Dienstleister						
Verpachtung						
Verkauf						

# Zukünftiges Management

Zukünftig	Gehalt inkl. AG-Anteil €	1.000 ha		2.000 ha		4.000 ha		8.000 ha	
		Anz.	€	Anz.	€	Anz.	€	Anz.	€
Betriebsleiter	85.000		0	0,25	21.250	0,50	42.500	0,75	63.750
Revierleiter	55.000	0,75	41.250	1,00	55.000	2,0	110.000	4,0	220.000
Bürokraft	40.000	0,15	6.000	0,3	12.000	0,5	20.000	1,0	40.000
Summe			47.250		88.250		172.500		323.750
€/ha			47		44		43		40
€/Efm bei Einschlag von	5,0		9,5		8,8		8,6		8,1
DB I Zukunft			40		40		40		40
DB I		€/ha	200		200		200		200
abzgl. Managementkosten		€/ha	47		44		43		40
abzgl. Betriebsarbeiten		€/ha	50		50		50		50
abzgl. sonst. Verw.-Kosten		€/ha	55		55		55		55
Gewinn		€/ha	48		51		52		55
Gewinn		€	47.750		101.750		207.500		436.250

- ▶ Managementkosten werden nicht günstiger als vorher, aber wirtschaftlich erträglich/wettbewerbsfähig mit externen Dienstleistern

- ▶ Aktuelle Förderprogramme (Waldprämie, Extremwetterrichtlinie, etc.) verschleiern die Wirklichkeit und tragen die Betriebe durch die Krise
- ▶ Wenn sich der Nebel verzieht, stehen wir alleine auf freier Fläche
- ▶ Jede Förderung ist ein Hinwenden zu staatlicher Abhängigkeit und eine Abwendung von unternehmerischer Freiheit

- ▶ Jeder Betrieb muss prüfen, ob aus einem solchen Ergebnis alles Notwendige bezahlt werden kann, bzw. ob für die Familie ein ausreichendes Einkommen entsteht
- ▶ Ein 1.000 ha Betrieb ohne weitere Geschäftsfelder stellt für die nachfolgende Generation keinen auskömmlichen Arbeitsplatz dar, es fängt erst ab 2.000 ha an
- ▶ Folgerungen:
  - Nichtwiederbesetzung Betriebsleiter, stattdessen Einsatz der Familie vs. Höherwertige Verwendung eigener Arbeitskraft?
  - Reduzierung Privatentnahmen möglich?



- ▶ Erträge aus dem Holzverkauf fehlen
- ▶ Zukünftig Fokus auf Wiederbewaldung und Bestandespflege
- ▶ Bei geringem Einschlag belasten Fixkosten den Kostenträger Efm überproportional
- ▶ Auslastung Managementpersonal entscheidend
- ▶ Neue Geschäftsfelder müssen erschlossen werden
- ▶ Spannungsfeld Attraktivität als Arbeitgeber, Fachkräftemangel, Nachwuchsgewinnung & Humankapital

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Aufgenommen nach dem Sturm Gudrun, Schweden, 8.-9. Januar 2005