



SELBSTWERBUNG

Steht wie ein Baum

Denkt man an Rheinland-Pfalz, kommen romantische Bilder auf: Flusslandschaften, Weinberge, so weit das Auge reicht, uraltes Mauerwerk, eine Vielzahl von Burgen und Schlössern. Dabei wird das deutsche Bundesland noch von einem anderen Reichtum geprägt: 828.000 Hektar Waldfläche stehen hier, 41 Prozent der Landesfläche sind bewaldet. Doch nur 25 Prozent davon sind in privatem Besitz. Dennoch widmet man sich hier verstärkt der Mobilisierung eben dieser Holzreserven. Einkaufsart: Selbstwerbung. EWH-Geschäftsführer Elmar Franzen und Stora Enso-Holzeinkäufer Rüdiger Roos engagieren sich in Sachen Privatwald.

Ein kleiner Ort in der Südeifel, vor allem bekannt für sein Bier. Es ist noch früh am Morgen in Bitburg. Das Leben draußen kommt erst langsam in Fahrt. Der Tag von Elmar Franzen dagegen, der dauert bereits eine ganze Weile. Das erste Meeting hat er schon hinter sich. Der Terminkalender liegt aufgeschlagen auf dem Schreibtisch. Man kann nicht alles im Kopf haben, erst recht nicht als Geschäftsführer.

Seit Januar 2007 leitet der studierte Forstassessor die Geschicke der „EWH – Eifel Wald und Holz Management GmbH“, einem Zusammenschluss privater Waldbesitzer in der Region um Bitburg. Ein Job, den es vor zwei Jahren noch gar nicht gab. Ein Novum in Rheinland-Pfalz. Denn bis dato war der Waldbauverein Bitburg ein eingetragener Verein, mit rein administrativen Aufgaben beschäftigt, wie der Organisation

von Lehrfahrten und den Aufgaben der Mitgliederverwaltung. Das operative Geschäft, Holzverkauf und Holzeinschlag, lag in den Händen der beiden Forstämter Bitburg und Neuerburg. Das aber sollte sich ändern. 2005 rief man ein durch den Holzabsatzfonds gefördertes Forschungsprojekt ins Leben. Erklärtes Ziel: Die verstärkte Bereitstellung von Holzreserven aus dem Kleinprivatwald. „Im Rahmen des Projektes wollten wir untersuchen, wie man im Privatwald größere Holz mengen mobilisieren kann“, berichtet Franzen. Knapp drei Jahre lief das engagierte Projekt. Franzen und seine Mitarbeiter leisteten gute Vorarbeit, führten den Waldbauverein auf den Weg zur GmbH und damit zur Verkaufsorganisation. Hinzu kam ein Kooperationsvertrag mit der Landesforstverwaltung Rheinland-Pfalz, in dem die Aufgaben der einzelnen Institutionen genau aufgeschlüsselt und verteilt sind. Franzen schwört auf den Vertrag und seine Vorteile: „Jeder weiß, was er zu tun hat. Die Forstverwaltung übernimmt die biologische Produktion, das heißt die Beratung und Ansprache der Waldbesitzer, die Hiebsvorbereitung, das Auszeichnen und Kontrollieren der Bestände. Der kaufmännische Teil, also Holzeinschlag und Verkauf, ist dann mein Job“. Kompetenzgerangel? Fehlanzeige.

13.000 Hektar Privatwald liegen im Bereich des Waldbauvereins Bitburg. Kleinstprivatwald mit einer durchschnittlichen Besitzgröße von 0,5 Hektar: 60 Prozent Nadelholz mit Schwerpunkt Fichte, der Rest Buche und Eiche. Viel Baum – viel Mensch: 24.000 Privatwaldbesitzer heißt 24.000 Meinungen, Vorstellungen und Wünsche. Doch eins, das wollen alle, da ziehen sie an einem gemeinsamen Strang: den effektiven Holzverkauf.

„Natürlich machen wir nicht mit allen Privatwaldbesitzern gleichzeitig eine Maßnahme“, stellt Franzen klar, „in der Regel sind das Durchforstungsblöcke mit zehn bis 15 Besitzern. Wenn wir ca. 1.000 Festmeter zusammenhaben, rufe ich Herrn Roos von Stora Enso an“.



Maßarbeit: Elmar Franzen mobilisiert Holzreserven aus dem Kleinprivatwald.

Elmar Franzen und Rüdiger Roos arbeiten schon seit zwei Jahren zusammen. Der Stora Enso-Einkäufer ist Fachmann für Selbstwerbung – der Kauf von Holz in Form des noch stehenden Baumes. Er hat die Entwicklung der EWH hautnah miterlebt, kennt die Anfänge ihrer Zusammenarbeit: „Im Sommer 2006 haben wir uns das erste Mal getroffen. Ich habe ihm unser Selbstwerbungsmodell vorgestellt, und wir wurden uns schnell einig“, erinnert sich Roos. Selbstwerbung mit sortimentsweisem Angebot sollte es sein. Das bedeutet: Bestände sichten, Preise kalkulieren, Angebote für Sägerundholz, Papier- und Industrieholz erstellen. „Am Ende wird dann abgerechnet nach Wald- bzw. Werksmaß, je nachdem welche Maßermittlung für welches Sortiment im Vertrag fixiert wurde“, so Roos.

Eine Zusammenarbeit, die beide Seiten vollauf zufrieden stellt. Mit beachtlichen Ergebnissen. Die ungefähre Sortimentsverteilung sieht so aus: 5.000 Festmeter

Jahresernte, davon 3.000 Festmeter Sägerundholzabschnitte, 1.500 Festmeter Papierholz und 500 Festmeter Industrieholz. Beliefert werden die Stora Enso-Werke Kabel (Hagen) und Maxau (Karlsruhe). „Für uns bedeutet die Zusammenarbeit mit Herrn Franzen Planungssicherheit sowie ein verlässlicher Beitrag zur Versorgung unserer Werke“, macht Roos deutlich. Für die EWH und Elmar Franzen zählen die Absatzsicherheit der Sortimente und der zuverlässige Partner: „Mit Stora Enso habe ich ein schlagkräftiges Unternehmen an meiner Seite mit einer guten Sicherheit im Hintergrund. Das ist wichtig, denn den Waldbesitzern gegenüber habe ich eine große Verantwortung.“

Die Zusammenarbeit von EWH und Stora Enso steht wie ein Baum. Und der wird auch in Zukunft reiche Früchte tragen, was die Mobilisierung von Holzreserven im Kleinprivatwald betrifft.

Stora Enso Wood Supply Continental Europe

Rüdiger Roos ist seit 2005 für Stora Enso im Holzeinkauf tätig. Sein Einkaufsdistrikt umfasst Rheinland-Pfalz sowie das Saarland. Rüdiger Roos kauft seine Mengen „in Selbstwerbung“ ein, d.h. er ist - gemeinsam mit den von ihm betreuten Subunternehmern - auch verantwortlich für Holzernte und Transport ins Werk. Seine Schleifholzmengen laufen v.a. nach Kabel (Hagen) und Maxau (Karlsruhe), seine Sägeholzmengen v.a. nach Ybbs a.d. Donau (Österreich). Darüber hinaus beliefert er externe Abnehmer.



„Für uns bedeutet die Zusammenarbeit mit Herrn Franzen Planungssicherheit sowie ein verlässlicher Beitrag zur Versorgung unserer Werke“ RÜDIGER ROOS

**Einkauf in Selbstwerbung
Rheinland-Pfalz, Saarland
Rüdiger Roos**
Mobil: +49 173 273 0321
Fax: +49 6501 609 672
ruediger.roos@storaenso.com