

Schriftliche Anfrage

des Abgeordneten **Dr. Leopold Herz FREIE WÄHLER**
vom 05.02.2013

Rundholzliefververträge der Bayerischen Staatsforsten

Ich frage die Staatsregierung:

Wie sollen künftige Rundholzliefververträge der Bayerischen Staatsforsten mit Sägewerken und weiteren Holzverarbeitern ausgestaltet werden?

Antwort

des Staatsministeriums für Ernährung, Landwirtschaft
und Forsten
vom 22.03.2013

Die Schriftliche Anfrage des Herrn Abgeordneten Dr. Leopold Herz wird auf Grundlage des Berichts der Bayerischen Staatsforsten (BaySF) wie folgt beantwortet:

Für die Beantwortung der Frage möchte ich auf die Vermarktungs- und Vertragsstruktur, die Vertragssituation und -gestaltung sowie auf die Ergebnisse der Kundenbefragung im Holzgeschäft der BaySF eingehen.

Vermarktungsstruktur

Das Holz der BaySF wird an eine Vielzahl von Kunden verschiedenster Einschnittskapazitäten und Größenordnungen verkauft. Dabei werden regional und überregional einkaufende Kunden bedient. Das sich im Verkaufsgeschehen der seinerzeitigen Bayerischen Staatsforstverwaltung landesweit herausgebildete Verhältnis zwischen dem Verkauf an überregionale Kunden (UV) und dem regionalen Verkauf (RV) wurde von den BaySF bewusst beibehalten, um Marktnachteile für die klein- und mittelständischen Kunden zu vermeiden. Dieses Vorgehen hat der Verband der Holzwirtschaft und Kunststoffverarbeitung Bayern/Thüringen e. V. ausdrücklich begrüßt.

Die folgende Abbildung zeigt die prozentuale Verteilung der Vermarktung in den Geschäftsjahren (GJ) der BaySF auf regionale Vermarktung durch die Forstbetriebe (RV) sowie die

überregionale Vermarktung (UV) durch die Kundenbetriebe. Es zeigt sich, dass der Anteil der regionalen Vermarktung seit dem GJ 2010 konstant bei 26 % liegt:

GJ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
RV	20 %	20 %	22 %	24 %	26 %	26 %	26 %
UV	80 %	80 %	78 %	76 %	74 %	74 %	74 %

Vertragsstruktur

Die Strategie der Holzvermarktung der BaySF beruht auf einer Mischung aus lang- und kurzfristigen Kundenbeziehungen auf regionaler und überregionaler Ebene. In diesem Sinne bestehen auch mehrere längerfristige Verträge mit Sägewerken und Betrieben der Holzwerkstoff- bzw. der Zellstoffindustrie.

Hintergrund solcher Vertragsbeziehungen ist u. a. eine zuverlässige Liefer-Abnahme-Beziehung, auch und insbesondere nach Katastrophen und Kalamitäten, sowie die Entkoppelung von den Spotmarktpreisen. Einerseits können so zwar schnelle Preisentwicklungen nach oben nicht immer im vollen Umfang mitgenommen werden. Andererseits gewährleisten langfristige Vertragsbindungen den BaySF jedoch – insbesondere bei Katastrophen und Kalamitäten mit anschließendem Holzpreisverfall – eine entscheidende Absicherung der Preise nach unten.

An dieser Vermarktungsstrategie wird auch zukünftig festgehalten, da in der langfristigen Betrachtung die positiven Effekte überwiegen. Durch den Aufbau von Nasslagerkapazitäten und der dadurch möglichen Konservierung von Sturmholzmengen wird es künftig möglich werden, den Anteil der langfristigen Bindungen in bemessenem Umfang zu reduzieren.

Mehrjahresverträge bei klein- und mittelständischen Kunden sind seit Herbst 2007 möglich. Das Interesse an mittelfristiger Versorgungssicherheit ist aufgrund der damit verbundenen Bedingungen (Preisbindung auch bei Katastrophen, kontinuierliche Holzabnahme, kein Windwurfabschlag, kein Kündigungsrecht) sehr verhalten bzw. wurde lediglich von einem Kunden angenommen.

Vertragssituation 2013

Die Vertragssituation der Hölzer in der überregionalen Vermarktung ist im Regelfall durch Jahresverträge sowie längerfristige Verträge geprägt. In der regionalen Vermarktung der Forstbetriebe erfolgt die Vermarktung über kurzfristige Verträge (Laufzeit kürzer als 1 Jahr) sowie über Jahresverträge. Längerfristige Bindungen (länger als 1 Jahr) beschränken sich hier auf Ausnahmen und geringe Mengen.

Vertragsgestaltung

Seit Juli 2011 sind die Verkaufs- und Zahlungsbedingungen der BaySF neu gefasst. Darauf aufbauend wurden Musterverträge für die überregionale und die regionale Vermarktung gestaltet.

In den Verträgen sind Regelungen zur Skontogewährung, zur Preisanpassung, zur Mehrabnahme von Katastrophen- und Kalamitätsholz sowie zum Annahmeverzug getroffen.

Ergebnisse der Kundenbefragung 2010

In einer 2010 stattgefundenen Kundenbefragung zeigte sich, dass vor allem die überregionalen Kunden mit der Geschäftsbeziehung sehr zufrieden sind. Auch die kleinen und mittleren Kunden waren gegenüber der letzten Kundenbefragung im Jahr 2007 deutlich zufriedener.

Positiv wurde vor allem der Kundenservice der BaySF gesehen. Etwa 80 Prozent der befragten Holzkunden sind mit dem Kundenservice bei der Vertragsabwicklung zufrieden. Auch die Termintreue sowie die Betreuung durch die direkten Ansprechpartner werden überwiegend positiv bewertet. Die Kunden schätzen ihre Ansprechpartner als ausgesprochen zuverlässig, freundlich und fachlich kompetent ein.

Zusammenfassung

Die bisherige Holzvertriebsstrategie der BaySF hat sich bewährt. Dies wird insbesondere durch die positiven Rückmeldungen der Kundenbefragung bestätigt. Eine Änderung wird nur hinsichtlich der Menge an längerfristigen Bindungen (s. o. unter „Vertragsstruktur“) angestrebt.