

Ein Projekt zur Förderung der Bewirtschaftung der Privatwälder der Nordwestschweiz

Schlussbericht der Pilotphase



Inhalt:

1. AUSGANGSLAGE, RÜCKBLICK.....	2
2. PROJEKTERGEBNISSE (PILOTPHASE)	2
3. ROLLE DER REVIERFÖRSTER.....	3
4. PRIVATWALDBESITZER	4
5. KOMMUNIKATION, ZIELGRUPPE	4
6. FORSTUNTERNEHMER	5
7. HOLZVERMARKTUNGSZENTRALE HZN AG	5
8. STEUERUNGSGRUPPE	5
9. WIRKUNG DES PROJEKTES IN BEZUG AUF DIE MEHRNUTZUNG VON CH HOLZ.....	5
10. FINANZEN	6

Anhang:

- 1 *Vereinbarungen mit Revierförstern*
- 2 *Abrechnungsblatt HZN AG*
- 3 *Div. administrative Instrumente*

1. Ausgangslage, Rückblick

Das vom Waldwirtschaftsverband beider Basel (WbB) am 26. November 2006 lancierte Projekt wurde in eine Pilot- und eine Hauptphase aufgeteilt.

Neben der Möglichkeit Erfahrungen zu sammeln, standen bei der Pilotphase folgende Ziele im Vordergrund:

Quantitativ

- Anzahl abgewickelter Bewirtschaftungseinheiten (min. 5 Stk.)
- Geschlagene und vermarktete Holzmenge 2500 m³. bis 5'000 m³.

Qualitativ

- Zufriedenheit der Privatwaldbesitzer

Mittels Umfragen wird die Zufriedenheit aller am System Beteiligten evaluiert. Nützliche Verbesserungsvorschläge sollen in der Phase 2 berücksichtigt werden.

Ein weiteres Ziel bestand darin, dass das Projekt im Kanton, insbesondere bei den Revierförstern bekannt wird.

Der WbB hat an seiner Generalversammlung vom 26. 11. 2007 einen Kredit für dieses Projekt von Fr. 5000.— zugesichert. Der Kanton Baselland (Forstamt beider Basel) hat mit seiner finanziellen Unterstützung von Fr. 8000.-- einen wesentlichen Beitrag zum Start des Projektes beigetragen.

Von Holz 21 wurden weitere Fr. 17'000.— (inkl. Beitrag SHF) in Aussicht gestellt. Mit diesem Schlussbericht wird die Auslösung dieses Betrages beantragt.

Die Hauptphase des Projektes umfasst folgende Ziele:

Mit dem Projekt werden, bezogen auf die Wälder im Verbandsgebiet, folgende generelle Ziele verfolgt:

1. Die Strukturen zur Bewirtschaftung der Privatwälder soll verbessert werden
2. Die Holznutzung in der Nordwestschweiz soll gesteigert werden
3. Der Holzabsatz insgesamt wird nachhaltig gesteigert
4. Die Ernte-, Logistik- und Vertriebskosten pro Einheit werden reduziert
5. Entwicklung eines praxistauglichen flexiblen Instruments für den Zugriff auf den Privatwald zur Eingriffsplanung und zur Nutzungs- und Wirkungskontrolle.
6. Gutes Beispiel für die Öffentlichkeitsarbeit gegenüber den privaten Waldeigentümern

Langzeitwirkung:

Das Projekt zielt auf folgende Langzeitwirkung

1. Der Holzabsatz pro Jahr soll mittel- bis langfristig um rund 40 % gesteigert werden (Bemessungsgrundlage 100'000 m³ = Jahresnutzung Kt. BL und BS)
2. Die Holznutzung kann dadurch nachhaltig auf den waldbaulich möglichen Hiebsatz angehoben werden
3. Die „Übervorräte“ in den Privatwäldern können in nützlicher Frist abgebaut werden
4. Durch die Mengensteigerung wird die Eigenwirtschaftlichkeit nachhaltig verbessert
5. Das System kann auch über die Kantonsgrenzen hinaus erweitert werden
6. Arbeitsplätze in der Waldwirtschaft bleiben erhalten und Neue können geschaffen werden.

2. Projektergebnisse (Pilotphase)

Wir dürfen festhalten, dass die Pilotphase erfolgreich abgeschlossen werden konnte. Mit dem Projekt konnten einige ganz wichtige Erkenntnisse gewonnen werden, welche für die weitere Entwicklung der Privatwaldbewirtschaftung von grossem Nutzen sein werden.

Es kann aber auch bereits jetzt festgestellt werden, dass die aktive Bewirtschaftung des Privatwaldes mit sehr viel zeitlichem Aufwand verbunden ist. Dabei stellt nicht die „Kleinparzelliertheit“ die grösste Herausforderung dar, sondern die Heterogenität der Eigentümer selber. Es ist von enormer Bedeutung, dass die

Kontaktperson (in der Regel der Revierförster) eine sehr hohe Sozialkompetenz besitzt. Diese Person muss nicht nur fachlich überzeugen. Sie muss auch in der Lage sein, die Persönlichkeit des Privatwaldeigentümers richtig einzuschätzen um dadurch das nötige Vertrauensverhältnis aufbauen zu können. Bevor es überhaupt zu einer Kalkulation und dadurch einer Offerte kommen kann, muss der Eigentümer mit der Anzeichnung einverstanden sein. Dieser „erste Kontakt“ ist oft matchentscheidend über den Erfolg bzw. Nichterfolg eines Teilprojektes. Zudem ist die persönliche Motivation, etwas für den Privatwald zu unternehmen Voraussetzung.

Folgende Teilprojekte konnten realisiert werden

Bewirtschaftungseinheit	Anzahl Eigentümer	Waldfläche in ha	Beabsichtigte Schlagmenge Silven	Bemerkungen
Wallibach	3	2.40	470	Top Holzqualität, Maschweg befest.
Schwangen	1	2.00	350	Maschinenwegneubau
Täli	1	1.50	300	Dorfzentrum,
Zunzgerhard	3	1.50	150	Teerstrasse, Gefahrenpotential
H10 Lüthi	3	3.80	370	Waldränder, Weideland
Eital	10	1.50	500	Staatsstrasse
Total	21	12.70 ha	2'140 Sv	

Zurzeit liegen uns Absichtserklärungen für weitere Bewirtschaftungseinheiten mit einer Gesamtfläche von ca. 40 ha und einer beabsichtigten Einschlagmenge von 4000 Silven vor. Diese können aber, aus zeitlichen Gründen vor Abschluss des Pilotberichtes noch nicht realisiert bzw. umgesetzt werden.

Für die Realisierung dieser Vorhaben sind ca. CHF 15'000.— aus der Pilotphase reserviert.

Das Ziel der Pilotphase ist somit erreicht.

Zusammenfassend konnten während der Pilotphase folgende Erkenntnisse gewonnen werden:

- 1) Das Holzpotential im Privatwald ist vorhanden, ist aber oft schlecht erschlossen, die Holzqualitäten sind sehr unterschiedlich.
- 2) Die Revierförster besitzen eine zentrale Schlüsselfunktion. Die aktive „Bewirtschaftung“ des Privatwaldes durch die Revierförster braucht sehr viel Zeit. Es muss ein „Anreizsystem“ sowie die notwendige Finanzierung vorhanden sein, damit er den Privatwald aktiv „bewirtschaftet“. Die Revierförster müssen die nötigen Zeitressourcen schaffen (Delegation intern oder extern)
- 3) Es ist ein grosse Unterschied, ob sich der Privatwald in Stadtnähe (Agglomeration) befindet oder im ländlichen Gebiet.
- 4) Die HZN AG (Holzvermarktungszentrale Nordwestschweiz) bietet eine optimale Plattform der finanziellen aber auch administrativen Abwicklung (Ernte und Verkauf).
- 5) Die Privatwaldbesitzer können nicht zu einem Eingriff gezwungen werden. Kann der Aufwand durch den Verkaufserlös nicht gedeckt werden ist die Motivation für eine Bewirtschaftung klein. Der Zugriff auf das Terintra (Parzellenverzeichnis des Kantons) erleichtert die Arbeit sehr, die Frage, wie vorzugehen ist, wenn ein Besitzer unauffindbar ist, muss noch geklärt werden.

3. Rolle der Revierförster

Der Revierförster nimmt eine zentrale Rolle ein. Er geniesst in der Regel, schon rein historisch gesehen, ein hohes Ansehen und Vertrauen. Dieses Vertrauen gründet insbesondere auch in seiner kommunalen bzw. staatlichen Funktion. Der Revierförster hat grundsätzlich kein persönliches, finanzielles oder geschäftliches Interesse an der Steigerung der Nutzung im Privatwald und hat dadurch eine gute Voraussetzung bei Verhandlungen erfolgreich zu sein. Durch die Kenntnisse der lokalen Verhältnisse vor Ort hat er einen weiteren wichtigen Vorteil. Er kennt viele Privatwaldbesitzer persönlich und kann dadurch Schwierigkeiten aber auch Synergiemöglichkeiten bereits im Vorfeld erkennen und dementsprechend handeln.

Durch den zunehmenden finanziellen Druck auf die öffentlich rechtlichen Forstbetriebe, stellt sich allerdings auch die Frage der generellen Motivation. Grundsätzlich gehört es zum hoheitlichen Auftrag eines Revierförsters, die Privatwaldbesitzer zu beraten. Dafür wird vom Staat auch ein Pauschalbetrag entrichtet. Diese Pauschale reicht aber nicht aus, um den Privatwald aktiv zu „bewirtschaften“, sondern deckt lediglich den Teil ab, bei welchem ein Privatwaldbesitzer um eine Beratung bzw. Anzeichnung aus eigenem Antrieb nachfragt.

Es darf somit die Frage gestellt werden, warum denn ein Revierförster den Privatwald aktiv bewirtschaften soll. Selbst wenn die finanzielle Zusicherung der Arbeitsleistungen vorliegt, muss der Revierförster die nötigen persönlichen Zeitressourcen zur Verfügung haben. Dies ist nur dann möglich, wenn er bei einem anderen Aufgabenbereich etwas Abgeben bzw. Delegieren kann. Rein theoretisch scheint dies einfach zu sein, in der Praxis gestaltet sich dies aber oft schwieriger als angenommen.

Im unteren Kantonsteil, im Agglomerationsgebiet von Basel, sind schon einige Musterbeispiele von Einbindung von Privatwaldeigentümer in die Bewirtschaftungsabsichten der öffentlichen Waldeigentümer vollzogen worden. Teilweise wird die ganze Kontaktnahme der Privatwaldeigentümer über die Gemeindeverwaltungen unterstützt und auch gleich vollumfänglich durch die Gemeinde finanziert. Dort ist eine Unterstützung nicht mehr im selben Sinn notwendig, wie im ländlichen Gebiet des Kantons.

In einer Gemeinde hat die Bürgergemeinde, als grösster öffentlicher Waldeigentümer, sogar eine Strategie des Aufkaufs von Privatwaldeigentum festgelegt. Wenn sich die Situation bietet, wird Privatwald aufgekauft. Eine solche Strategie ist natürlich nur durch den nötigen finanziellen Hintergrund machbar. Man kommt dadurch aber dem Ziel, den Privatwald aktiv zu bewirtschaften, auf andere Weise sehr rasch nahe.

4. Privatwaldbesitzer

Die Grundsätzliche Zustimmung des Privatwaldbesitzers, sei es noch so eine kleine Waldfläche, ist zentrale Voraussetzung für einen forstlichen Eingriff. Dies kam bei einem ausgeführten Beispiel (September 2007) bei einem Waldrandprojektschlag ganz deutlich zum Ausdruck. Auf einer Länge von 200 m wurde der Waldrand zurückgeschnitten, mit dem Ziel, zukünftig einen stufigen Aufbau zu erhalten. Insgesamt waren 4 Eigentümer betroffen. An einem Samstagnachmittag wurden sämtliche Eigentümer zu einer Informationsveranstaltung eingeladen. Drei Eigentümer waren mit dem Eingriff von Anfang an einverstanden, einer wollte auf keinen Fall mitmachen. Die Gründe für seine Zurückhaltung waren nicht klar ersichtlich, wurde doch die Differenz zwischen dem Aufwand und Ertrag (Fr. 52.--/ m³) über ein Projekt durch den Kanton sichergestellt. Der Holzschlag wurde trotzdem ausgeführt, seine Parzelle wurde einfach nicht behandelt.

Im beschriebenen Fall war die praktische Ausführung technisch trotzdem machbar. In einem anderen Fall könnte ein solches Verhalten eines einzelnen Eigentümers einen ganzen Holzschlag blockieren. Wir müssen uns aber bewusst sein, dass wir die Privatwaldbesitzer nicht zu einem Eingriff zwingen können, es ist deshalb sehr wichtig, dass durch die Pilotphase ausgelösten Beispiele eine positive Werbung ausgelöst wird.

In einem weiteren Beispiel hat sich ein Privatwaldeigentümer dazu entschlossen, seine 45 Aren Wald inmitten des Dorfkernes, kostenlos an die Gemeinde abzutreten. Es handelt sich um eine isolierte Waldparzelle welche durch Einfamilienhäuser oder Strassen eingeschlossen ist. Dieser Umstand macht eine Bewirtschaftung sehr kostspielig. Im Rahmen der Pilotphase wurde ein Sanierungsprojekt erstellt, bei welchem man mit einer Deckungslücke von Fr. 20'000.— rechnet. Die Gemeinde war im Gegenzug bereit, dieses „Geschenk“ anzunehmen, weil sie sich für die Sicherheit der Strassen wie auch des Wohngebietes verantwortlich fühlt.

5. Kommunikation, Zielgruppe

- An der GV des WbB im November 2006 wurde erstmals öffentlich auf das Projekt aufmerksam gemacht
- Mit einem Rundschreiben (per Mail) im Dezember 2006 wurden sämtliche Revierförster direkt über Inhalt und Ziele des Projektes informiert
- Ende Januar 2007 wurde das Projekt an einem kantonalen Försterrapport vorgestellt, erste Kontakte mit interessierten Revierförstern wurden geknüpft
- Am 15. Mai 2007 fand die erste Sitzung der Steuergruppe statt
- Im August 2007 wurden 2000 Flyer „Privatwald“ von Holz 21 bestellt. Mittels eines Informationsschreibens wurden die Revierförster damit bedient (Flyer auf Bestellung)

Die Zielgruppe der Privatwaldbesitzer ist aus unserer Sicht am besten über den örtlichen Revierförster erreichbar. Am grössten ist die Aussicht auf Erfolg dann, wenn eine konkrete Bewirtschaftungsabsicht vorliegt. Eine „blinde“ Streuung des Flyers an alle Privatwalbesitzer scheint uns zum jetzigen Zeitpunkt nicht erfolgsversprechend.

6. Forstunternehmer

Für die Forstunternehmer bedeutet die Steigerung des Einschlagvolumens logischerweise auch eine Erhöhung des Arbeitsvolumens. Das Interesse an der Ausführung dieser Arbeiten ist vorhanden. Die Herausforderung, gute und saubere Arbeit zu leisten, ist gegeben. Ein schlechtes Beispiel kann nicht nur negative Auswirkungen auf die Nutzung im Privatwald haben, sondern auch der Name des Unternehmers kann dadurch einen Imageschaden erleiden.

Einige Unternehmer in der Schweiz haben sich, neben der normalen Holzernte auch auf den Verkauf und die Logistik von Rundholz spezialisiert. Dieser Umstand kann einen positiven oder auch einen negativen Einfluss auf die Entwicklung der Nutzung im Privatwald haben. Positiv ist er dann, wenn diese Dienstleistung zu Gunsten des Waldeigentümers genutzt werden kann. Negative Auswirkungen sind zu befürchten, wenn der Unternehmer direkt mit dem Privatwaldbesitzer in Kontakt tritt und der „Gewinn“ des Unternehmers vor dem Waldbau oder den Interessen des Waldeigentümers steht. Heikel kann es auch werden, wenn der Unternehmer mit einer Quersubventionierung (Kampfkasse) einen unrealistischen „ab Stockpreis“ bietet. Diese Entwicklung gilt es in jedem Fall zu verhindern.

Sowohl bei guten wie auch schlechten Beispielen ist der örtliche Forstdienst (Forstrevier) immer involviert, ob er nun direkt beteiligt ist oder nicht. Ein Einwohner oder Bürger einer Gemeinde macht in der Regel keinen Unterschied zwischen der Equipe eines Forstunternehmers oder der eines Forstreviers.

Es ist von enormer Bedeutung, dass sich die Zusammenarbeit zwischen den Revierförstern (allenfalls mit eigenen Forstequipen) und den Unternehmern weiterhin positiv entwickelt. Es hätte für alle Beteiligten sehr negative Auswirkungen, wenn es zu einem Konkurrenzkampf kommen sollte. Es scheint uns sehr wichtig, dass sich alle ihrer Rolle in diesem Prozess bewusst sind.

7. Holzvermarktungszentrale HZN AG

Die HZN hat bewiesen, dass sie eine ideale Drehscheibe für die administrative Abwicklung ist. Eine grosse Herausforderung stellt die zeitliche Verschiebung der Finanzflüsse dar. Wenn ein Unternehmer einen Holzschlag ausgeführt hat, möchte er in der Regel rasch Geld für die geleistete Arbeit. Er wird kaum bereit sein, mit seiner Forderung bis zum Eintreffen des Holzerlöses zuzuwarten. Es stellt sich also die Frage, wer diese Unternehmerleistungen vorfinanzieren soll. Die HZN AG kann diese Rolle übernehmen. Auch die Dienstleistungen des Revierförsters für das Einmessen und die Abfuhr sowie allfällige weitere Verkaufsadministrationsaufgaben können über die HZN AG abgewickelt werden. Nicht zuletzt ist über diese Institution auch der Einzug des SHF Beitrages (Verkäufer Franken) sichergestellt.

Das Ziel besteht klar darin, dass der Privatwaldbesitzer am Schluss nur noch eine Abrechnung erhält. Sämtliche Positionen wie Holzerlös, Unternehmerleistungen, Aufwände für Einmessen, Holzabfuhr- und weitere Verkaufsadministration sowie der SHF- Beitrag, sollten darin enthalten sein.

8. Steuerungsgruppe

Die Bildung und Zusammensetzung hat sich bewährt und sollte bei einer Weiterführung des Projektes unbedingt beibehalten werden. Insbesondere der direkte Kontakt zum Forstamt ist sehr wichtig. Auch der Austausch von Informationen und das Weiterentwickeln von administrativen Instrumenten, wie auch das Weitergeben von Informationen an Revierförsterkollegen kann durch die Arbeit der Steuerungsgruppe sicher gestellt werden. Folgende Personen wirken in der Steuerungsgruppe mit:

Ernst Spahr, Forstamt beider Basel, Kreisforstingenieur
Christoph Zuber, Vorstand WbB (Revierförster Baselstadt)
Peter Siegrist, Vorstand WbB
Stefan Vögtli, Geschäftsführer HZN AG
Markus Bauer, Protokoll, Projektförster
Daniel Wenk, Vorsitz, Geschäftsführer WBB

9. Wirkung des Projektes in Bezug auf die Mehrnutzung von CH Holz

Die Pilotphase ist soweit abgeschlossen, dass die Hauptphase eingeleitet werden kann. Nicht alle Holzschläge der Pilotphase sind bis zum heutigen Zeitpunkt ausgeführt worden. Dies alleine schon aus saisonalen Gründen. Wir können aber feststellen, dass das Nutzungsvolumen im Privatwald durch die Realisierung dieses Projektes gesteigert werden konnte.

10. Finanzen

Im Kapitel 1 wurde bereits ein erster Hinweis auf die Finanzen gegeben. In der folgenden Darstellung wird eine zusammenfassende Übersicht über die Finanzen gegeben:

Aufwand in CHF	Budget	Stand heute
1. Honorare und Arbeit total	31'000	35'500
Honorar Projektleitung (Ansatz Fr. 95.-/Std.)	13'000	10'500
Arbeit Projektförster (ca. 3'600.-- / Bewirtschaftungseinheit) (Ansatz Fr. 80.--/ Std.)		
1. Phase min. 5 Bewirtschaftungseinheiten (ca. 2'500 - 5'000 Sv)	18'000	25'000
2. Infrastruktur und Raummiete total	1'000	1'000
Büro - Infrastruktur (Anteil)	500	500
EDV Instrumente (Entwicklung)		-
Büromiete Anteil (Bürogemeinschaft)	500	500
3. Bürospeisen, Div. und Reserven total	2'000	-
Telefon, Fax, Internet, Porti	500	
Büromaterial, Drucksachen, Papier etc.	500	
Reisepesen	500	
Sonstiges	500	
4. Diverses und Reserven	1'000	
Reserve	1'000	
Aufwand Total für die Pilotphase	35'000	36'500
Finanzierung in CHF		
1. Eigenmittel und Eigenleistung	10'000	10'000
Eigenleistungen Arbeit	5'000	5'000
Anteil an Vermarktungs- % Satz der Holzmenge		-
Waldwirtschaftsverband (5000.-- bewilligt GV 06)	5'000	5'000
2. Öffentliche Beiträge	25'000	25'000
Förderprogramm Holz 21 (inkl. Anteil SHF)	17'000	17'000
Selbsthilfefond (Anteil 1. Phase 7000.--)		-
Forstamt Kanton BL/BS	8'000	8'000
Wirtschaftsförderung, weitere	-	-
Total Finanzierung	35'000	35'000

Die budgetierten Bürospeisen fallen weg, da diese in den Ansatz von Fr. 80.— integriert werden konnten. Zur Zeit zeichnet sich ein leichter Auwandüberschuss von Fr. 1'500 .— ab. Dieser wird vom WbB getragen. Es fand eine leichte Verschiebung der Projektleitungsaufwände zu Gunsten der Realisierung von Bewirtschaftungseinheiten statt. Für die Sammlung von Erfahrungen ist dies eine positive Verschiebung.

Durch die Ausrichtung des Beitrages von Holz 21 können die bereits begonnenen Teilprojekte noch realisiert werden. Die Voraussetzungen, das Projekt in die zweite Phase übertreten zu lassen, sind somit gegeben.

Liestal, 28.10.2007 Daniel Wenk