

2. Sägebetrieb

1

2.1

Einführung

Die Auswahl der Themen für die 2. Arbeitsgruppe wurde in Abstimmung mit dem Wirtschafts- und Forstministerium des Landes Rheinland-Pfalz und dessen Sägewerksverbänden festgelegt.

Als Teilnehmer sind insgesamt 32 Unternehmen der Sägeindustrie eingeladen worden.

Für die Arbeitsgruppe 2, die am 28.04.2000 in Neustadt an der Weinstrasse zusammentraf, lagen im Vorfeld neun schriftliche oder mündliche Zusagen vor.

Jaakko Pöyry Consulting bereitete zu den nachfolgenden genannten Themen das Arbeitsmaterial und mögliche Konzeptionen vor. In der Arbeitsgruppe hatte Jaakko Pöyry Consulting die Funktionen der Moderation.

Die vier nachfolgenden Themen wurden zur Diskussion gestellt.

- 1) **Kooperationen im Rundholzeinkauf/-logistik**
- 2) **Technische Kooperationen in der Produktion einschließlich Sägerestholz**
- 3) **Baurechtliche Forderungen und Unterstützung bzw. Förderung durch das Land**
- 4) **Forderungen der Sägewerker an den Forst**

Das Thema „Baurechtliche Forderungen“ und „Forderungen der Sägewerker an den Forst“ wurde der 3. Arbeitsgruppe entnommen, die aus organisatorischen Gründen nicht stattfinden konnte.

2. Sägebetrieb

2

Aufgrund des komplexen Themas der Kooperation beim Rundholzeinkauf/-logistik konnten in der Sitzung am 28.04.2000 nicht wie vorgesehen die gesamten vier Tagungspunkte besprochen werden, so daß zur Thematik der Technischen Kooperation in der Produktion eine weitere Arbeitsgruppe gebildet wurde, die am 09.06.2000 in Simmern zusammentraf.

Zu diesem zweiten Teil der 2. Arbeitsgruppe wurden ebenfalls 32 Sägebetriebe eingeladen. Im Vorfeld lagen 14 schriftliche oder mündliche Zusagen der Teilnehmer vor. Endgültig beteiligten sich 11 Unternehmen an der Arbeitsgruppe 2 Teil II.

Das folgende Kapitel umfaßt die gesamten Ergebnisse der beiden Sitzungen.

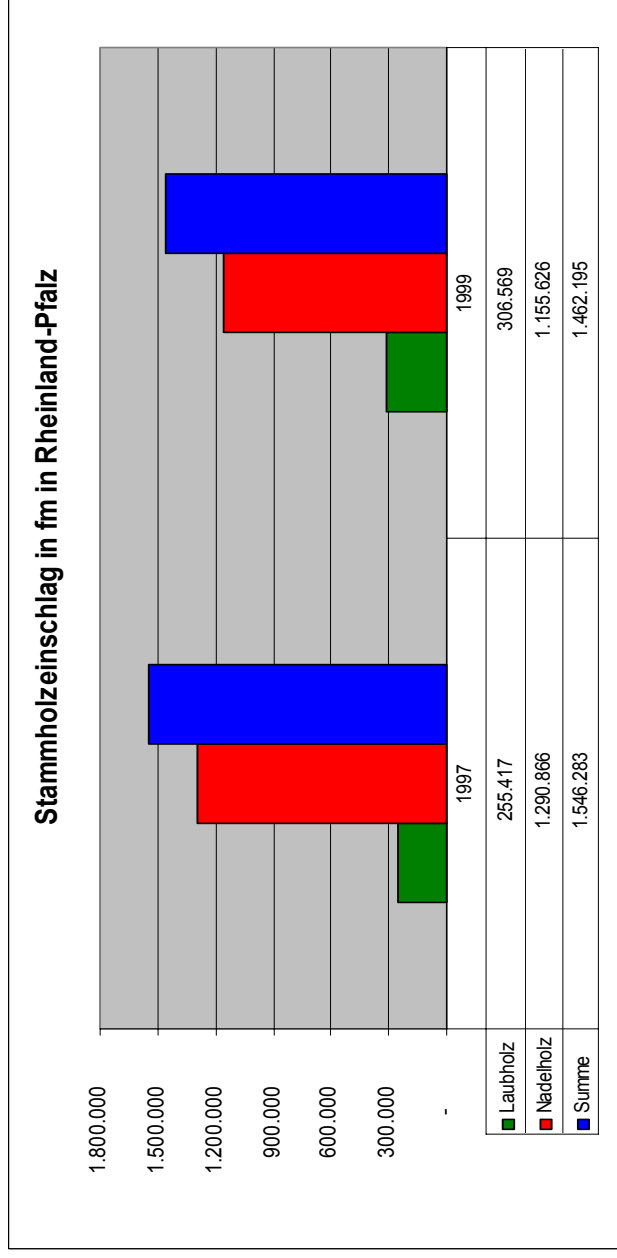
2. Sägebetrieb

3

2.2 Kooperationen beim Rundholzeinkauf/-logistik

2.2.1 Istsituation im Rundholzeinkauf

Als Grundlage zur Beurteilung der jetzigen Rundholzsituation in Rheinland-Pfalz dienen die nachfolgenden Grafiken.



Quelle: Landesforstverwaltung RHP

Der Rückgang des gesamten Stammholzeinschlags in Rheinland-Pfalz 1999 resultiert ausschließlich aus einem deutlichen geringeren Nadelholzeinschlag gegenüber den Vergleichsjahr 1997.

2. Sägebetrieb

4

Zur späteren Beurteilung der Marktverhältnisse zwischen Stammholzanbietern und -nachfragern ist es relevant zu wissen, daß vom Gesamteinschlag 54% aus kommunalen Forsten, 34% aus den Landesforsten, 11% aus den privaten Forsten und 1% aus den Bundesforsten angeboten werden.

Desweiteren ist anzumerken, daß viele kommunale Forsten ihre zum Verkauf angebotene Rundholzmenge über die staatlichen Forstämter auf dem Markt anbieten lassen.

Der Einschlag nach Waldbesitzarten in Deutschland weist dagegen die nachfolgende Struktur auf:

45% Staatswald, 24% Kommunalwald und 31% Privatwald

Die Angebotsstruktur für Rundholz in Rheinland-Pfalz ist im Vergleich zum Bundesgebiet damit einseitiger ausgeprägt und wird zu 88% durch die kommunalen und staatlichen Waldbesitzer bestimmt.

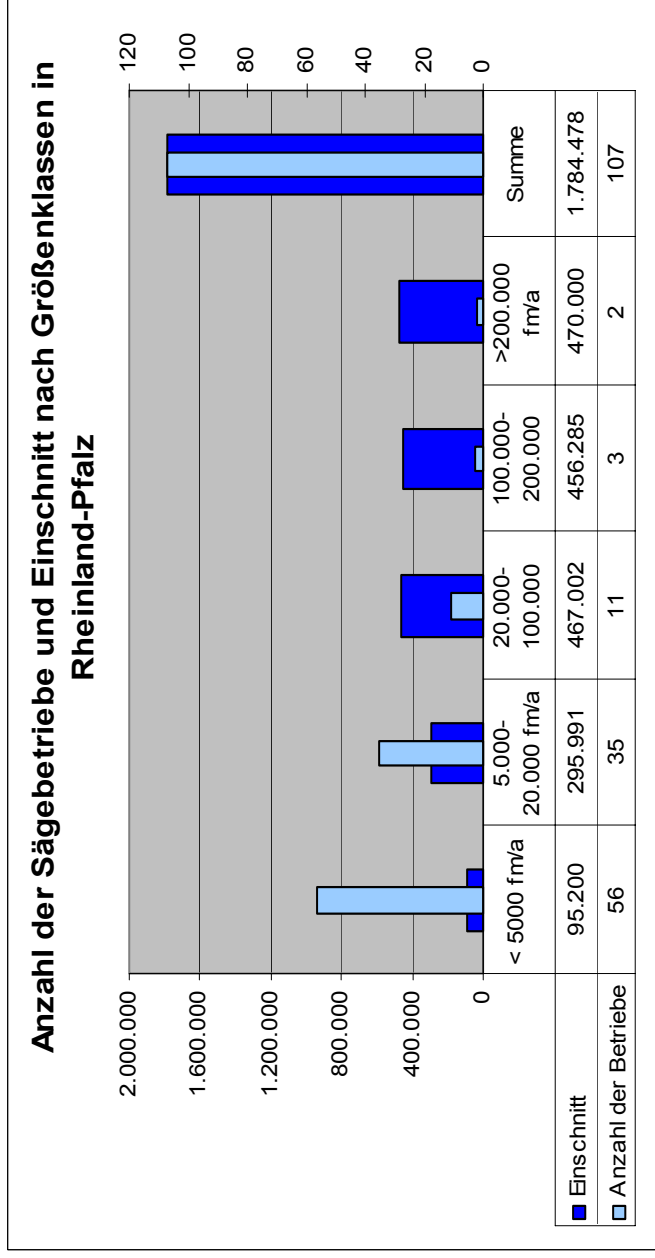
Kleinere Sägewerke kritisieren den zunehmenden Verkauf von Rundholz aus den kommunalen Wäldern durch die nebenberuflich tätigen staatlichen Forstamtsleiter. Durch die Zusammenfassung der kommunalen Rundholz mengen zu größeren Einheiten werden kleinere Sägewerke, die speziell diese Kleinstmengen suchen, in ihrer Rundholzbeschaffung eingeschränkt.

Mittlere und größere Sägewerke werden dagegen durch die Bündelung des kommunalen Angebots begünstigt, da sich der Einkaufsaufwand bei größeren Mengen reduziert.

2. Sägebetrieb

5

Der Angebotsstruktur wird in den nachfolgenden Grafiken die Nachfragestruktur entgegengestellt.



Quelle: Befragungsergebnisse RHP-Studie

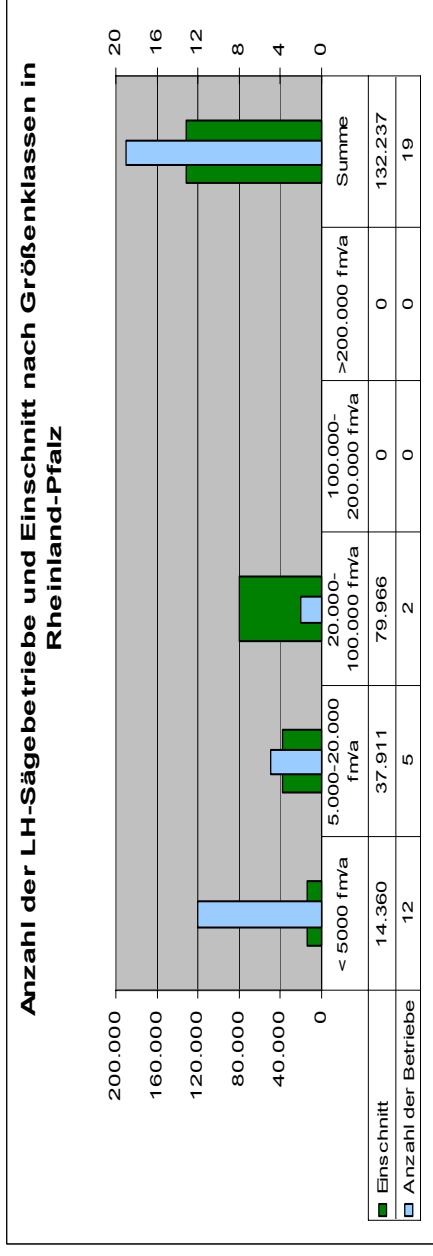
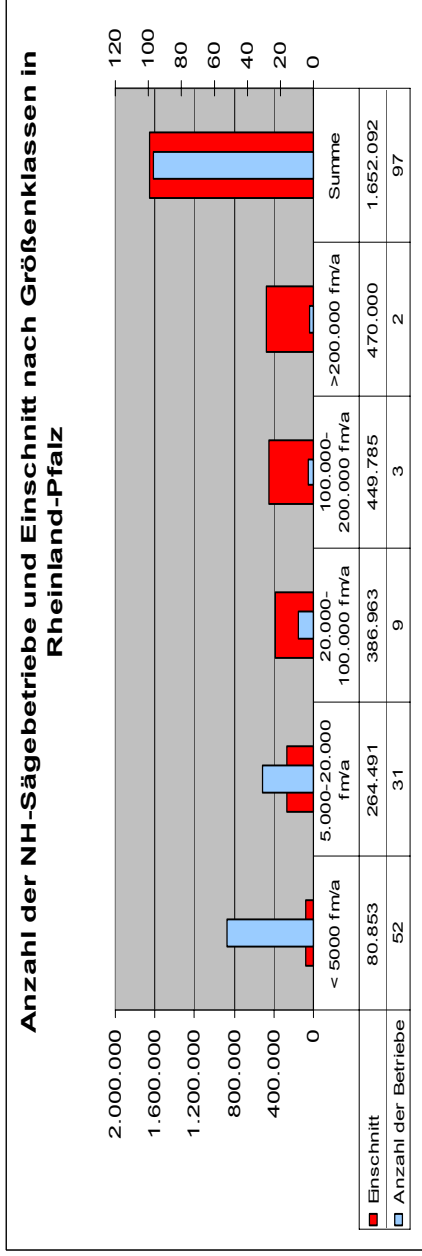
Die Sägeindustrie in Rheinland-Pfalz setzt sich aus 107 aktiven Sägewerken mit einem Gesamteinschnitt von 1,7 Mio. fm zusammen.

Struktur: 85% der Sägebetriebe schneiden ca. 20% der Gesamtmenge ein.
 15% der Sägebetriebe schneiden ca. 80% der Gesamtmenge ein.

2. Sägebetrieb

6

Nachfolgend die Differenzierung in Nadel - und Laubholzsägewerke in Rheinland-Pfalz.



Quelle: Befragungsergebnisse RHP-Studie

Die Nadelholzsägewerke vereinigen ca. 92% des Gesamteinschnitt und bilden 90% der in Rheinland-Pfalz tätigen Sägewerke.

2. Sägebetrieb

7

Die Situation der Nadelholzsägewerke in Rheinland-Pfalz ist insbesondere dadurch gekennzeichnet, daß der Nadelholzeinschlag in Rheinland-Pfalz 1999 ca. 500.000 fm unter dem Einschnitt liegt und infolgedessen Rundholz aus anderen Bundesländern oder aus dem benachbarten Ausland eingeführt werden muß.

Bezüglich des Laubholzes liegt der Einschlag in Rheinland-Pfalz 1999 ca. 170.000 fm über dem Einschnitt.

Aus der Tatsache eines Nadelholzdefizits, einer stärker als im Bundesgebiet ausgeprägten einseitigen Angebotsstruktur und der Bedeutung der Rundholzkosten in den Unternehmen resultiert das nachfolgenden Ergebnis aus der schriftlichen Beantwortung der Sägewerke:

Von insgesamt 31 zurückgeschickten Fragebogen beantworteten 29 Unternehmen die Frage nach Kooperationen und Kooperationsmöglichkeiten.

Auf die Frage, ob ein gemeinsamer Rundholzeinkauf möglich wäre, antworteten 24 Betriebe mit „ja“ und 5 Betriebe, vorrangig Laubholzsägewerke, verneinten die Frage.

Keine dieser 29 Unternehmen kooperiert zur Zeit hinsichtlich eines gemeinsamen Rundholzeinkaufs mit anderen rheinland-pfälzischen Sägewerken.

Der angebotene Holzmarktservice bietet zwar für die Sägewerke die Möglichkeit über Reviergrenzen einzukaufen und damit Einkaufskosten einzusparen, erübrigt jedoch nicht deren gemeinsame Einkaufskooperation.

2.2.2 Möglichkeiten für die Kooperation im Rundholzeinkauf

Drei verschiedene Ziele einer Einkaufskooperation wurden von Seiten der Sägewerker genannt und weitergehend beurteilt.

1) Kooperation zur Stärkung der Nachfragemacht gegenüber dem Forst

Die enge Zusammenarbeit einzelner Sägewerke basiert auf einer Bündelung des Einkaufsvolumens jedes beteiligten Sägewerks in einem Einkaufspool, der dann die gemeinsame Verhandlungsgrundlage gegenüber dem Forst bildet.

Die qualitativen und quantitativen Erwartungen sind mittels eines einheitlichen Vorgehens von Seiten der Sägewerker gegenüber den ortsansässigen Forstämtern leichter realisierbar.

„Das Gegeneinanderauspielen der regionalen Sägewerke“ von Seiten der Forstämter könnte durch die Bündelung und die gemeinsame Vorgehensweise deutlich eingeschränkt werden.

Die Sägewerker beurteilten diesen Standpunkt verhalten und kontrovers. Zwar wurde einerseits betont, daß die einheitliche Vorgehensweise sogenannte „Querschlägereien“ unter den Sägewerken eindeutig reduzieren könnte, andererseits erklärten sie, daß der Rundholzeinkauf der entscheidende Erfolgsfaktor der Sägewerke sei, und deshalb die einzelbetriebliche Verantwortung für den Rundholzeinkauf nicht abgegeben werden dürfe.

Einzelne Sägewerker erklärten jedoch, daß eine auf informeller Ebene organisierte Zusammenarbeit durchaus positive Ergebnisse erzielt hätte.

2. Sägebetrieb

Es gilt zu berücksichtigen, daß ein gemeinsamer Rundholzeinkauf aller Sägewerke mit dem daraus resultierenden Nutzen auch allen Beteiligten zugute kommt, auch wenn die erzielten Vorteile unter Umständen direkt an die lokalen Kunden weitergereicht werden sollten. Denn günstigere Verkaufspreise beim Schnittholz verbessern automatisch die Wettbewerbsfähigkeit des Holzes gegenüber Konkurrenzprodukten und führen infolgedessen zu einem Mengenwachstum in der Schnittholzproduktion.

Die praktische Umsetzung einer solchen Kooperation könnte beispielsweise so aussehen, daß räumlich beieinander gelegene Sägewerke ihre Einkaufsvolumina zusammenlegen und jeder einzelne Sägewerker mit dieser gebündelten Gesamtmenge Verhandlung in einem vorher definierten Forstamt führt. Jeder Sägewerker bleibt somit für einen Teil der Verkaufsmenge eigenverantwortlich, stärkt aber aufgrund des größeren Volumens seine Position gegenüber dem Forstamt.

Die Möglichkeit den Handel stärker mit in eine Einkaufskooperation einzubinden, wurde unterschiedlich bewertet, weil einerseits die betriebliche Einflußnahme auf den Rundholzeinkauf eingeschränkt wird andererseits sich überregionale Einkaufsmärkte wie Frankreich stärker erschließen ließen.

Generell wurde von Seiten der Sägewerker dem informellen, auf persönlicher Ebene organisierten Zusammenschluß beim Rundholzeinkauf der Vorzug vor einem formell beispielsweise vom Verband organisierten Zusammenschluß gegeben.

Als weitere Vorgehensweise wurde beschlossen, den Arbeitsgruppenbeteiligten eine Liste zu zusenden, in denen sie ohne Vorbehalte Betriebe nennen, die in einem informellen Zusammenschluß beteiligt werden sollten. Nach Abschluß der Rücksendung versucht Jaakko Pöyry Consulting diese Unternehmen zu einem ersten Gespräch zusammenzuführen.

2. Sägebetrieb

10

2) Kooperation zum gemeinsamen Rundholzeinkauf außerhalb von Rheinland-Pfalz

Das Ziel dieser Kooperation ist damit zu beschreiben, sich der schwierigen Angebotsstruktur in Rheinland-Pfalz zu entziehen und qualitativ und quantitativ neue Bezugsmöglichkeiten zu erschließen.

Diese Einkaufskooperation konzentriert sich vor allem auf größere Sägewerke, die vorrangig Abschnittsholz einschneiden. Von Seiten der kleineren Sägewerke wurde betont, daß sie auf eine flexible mengenmäßige Anlieferung angewiesen seien und vorrangig Langholz benötigen würden. Beide Einwände ließen sich bei einem gemeinsamen Einkauf außerhalb von Rheinland-Pfalz nur schwerlich realisieren.

Allerdings verwies ein Teilnehmer darauf, daß in Zusammenarbeit mit anderen kleineren Sägewerken Langholz aus baden-württembergischen Sturmgebieten bezogen worden sei, welches jedem einzelnen Betrieb nicht möglich gewesen wäre.

Die größeren Sägewerke betonten, daß die Bündelung der Einkaufsvolumina zum Bezug von Rundholz beispielsweise aus dem Ausland zu Vorteilen führen könnte. Denn den meisten Betrieben ist es aufgrund fehlender Erfahrung in der Einkaufsorganisation und in der Logistik nicht möglich, diesen Handel eigenständig abzuwickeln. Die größere Einkaufsmenge würde es beispielsweise ermöglichen, erfahrene Logistikunternehmen einzubinden.

Als Umschlagsplatz für mögliche Rundholzschifftransporte wäre der Rheinhafen in Koblenz nutzbar.

Desweiteren könnte der Rheinhafen auch als Umschlagsplatz für Schnittholz dienen, welches von beteiligten Sägewerken angeliefert und von Speditionen von hier zu den Absatzmärkten weiter transportiert würde. Für die Sägewerksunternehmen resultiert daraus der Vorteil, die LKW sowohl für den Rundholz- als auch für den Schnittholztransport von und nach Koblenz einsetzen zu können.

3) Kooperation zum gemeinsamen Rundholzeinkauf von komplementären Rundholzsortimenten

Die beiden erwähnten Kooperationsformen lassen außer Acht, ob die Beteiligten Unternehmen gleiche oder unterschiedliche Rundholzsortimente benötigen. Infolgedessen birgt die qualitative Zuordnung von Rundholz zu den beteiligten Sägewerken ein erhebliches Konfliktpotential.

Um dieser Rohstoffkonkurrenzsituation innerhalb der Kooperation zu begegnen betonen die Sägewerke, daß problemfreie Kooperationen sich nur zwischen Sägewerken mit einem komplementären Rundholzsortiment entwickeln können.

Die Voraussetzung zur Bildung einer komplementären Einkaufsgemeinschaft wäre jedoch in der Regel, daß die beteiligten Unternehmen sich technisch auf spezielle Rundholzsortimente ausrichten und dieses in Absprache mit den beteiligten Unternehmen realisieren.

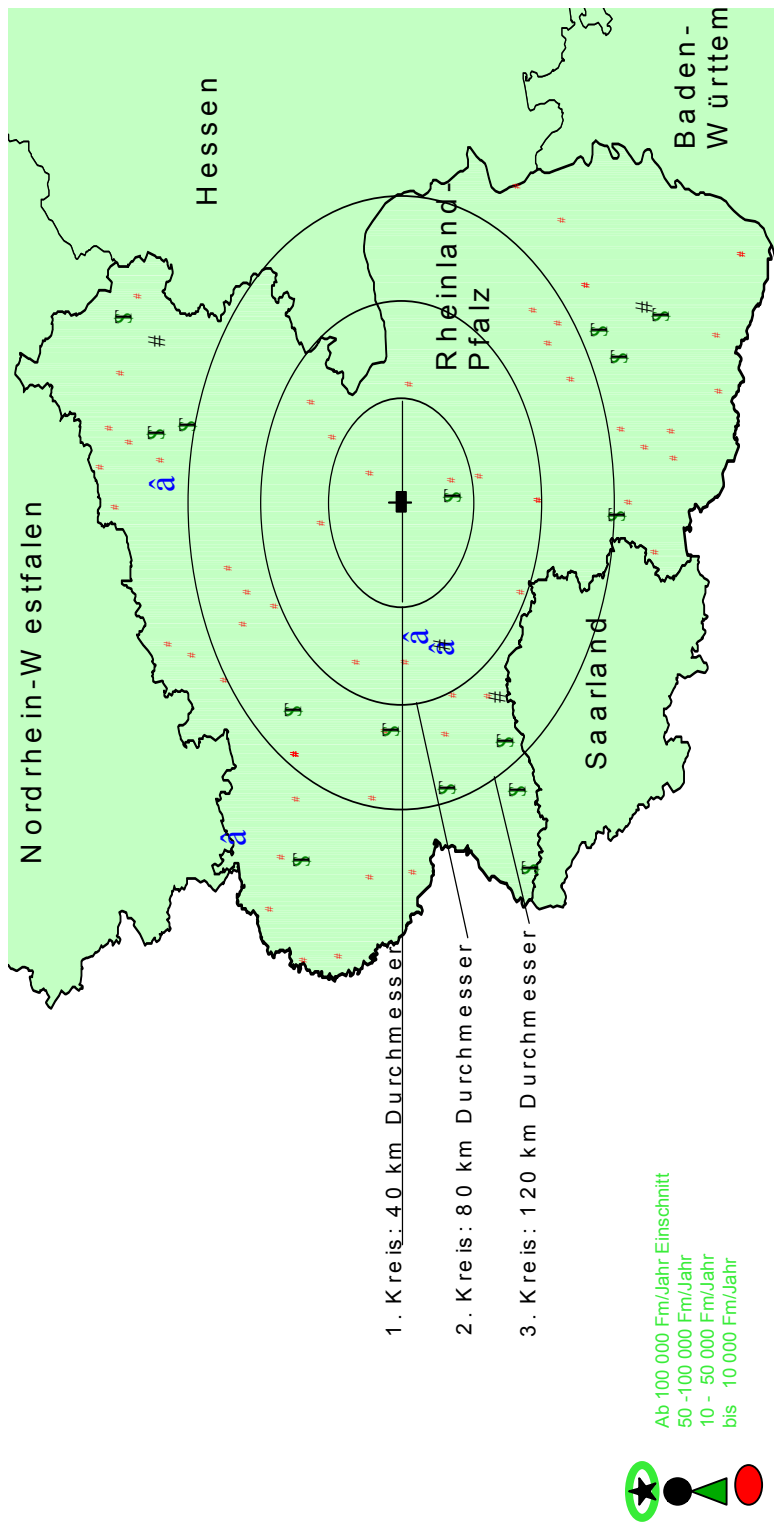
Mit dieser Spezialisierung wäre dann der Einkauf eines breiten Rundholzsortimentes verbunden, welches wertschöpfungsoptimiert in den entsprechenden Sägewerken eingeschnitten werden könnte.

2. Sägebetrieb

12

Als weitere Vorgehensweise wurde beschlossen, den Arbeitsgruppenbeteiligten eine Liste zu zusenden, in denen sie ohne Vorbehalte Betriebe nennen, die in einem informellen Zusammenschluß beteiligt werden sollten. Nach Abschluß der Rücksendung versucht Jaakko Pöyry Consulting diese Unternehmen zu einem ersten Gespräch zusammen zu führen.

Für die Beurteilung der Verteilung der Sägewerke in Rheinland-Pfalz dient die folgende Grafik.



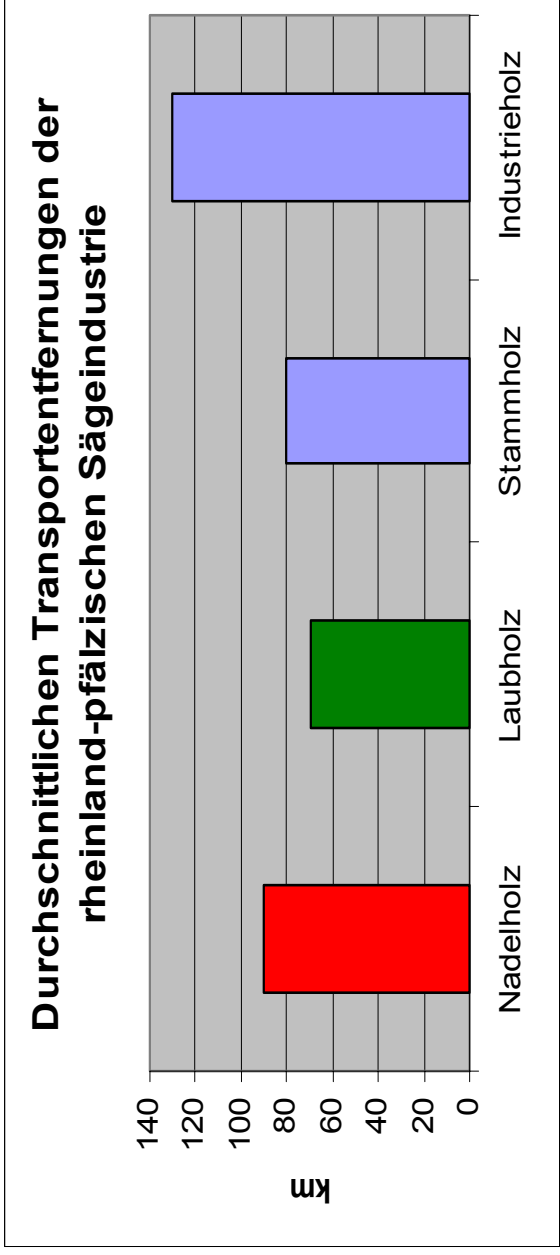
2. Sägebetrieb

13

Neben den qualitativen und quantitativen Vorteilen, die sich aus welcher Form der Kooperation auch immer erzielen lassen, gilt es, die Kostenvorteile in der Einkaufsorganisation jedes einzelnen Betriebes und bei kleinere Unternehmen die Zeitvorteile zu berücksichtigen. Die durchschnittlichen Einkaufskosten werden von den kleineren Sägewerken mit 3-3,50 DM/fm und von den größeren Sägewerken mit 2-2,50 DM/fm angegeben. Die Einkaufskosten sind in Abhängigkeit vom durchschnittlichen Einkaufsvolumen zu sehen.

Im Zusammenhang mit der Bildung einer Einkaufskooperation ist die Transportoptimierung des Rundholzes zu betrachten.

Die Istsituation der rheinland-pfälzischen Sägewerke bezüglich der aktuellen Rundholztransporte ist in nachfolgender Grafik dargestellt.



Quelle: Befragungsergebnisse RHP-Studie

2. Sägebetrieb

14

Die Transportentfernungen variieren erheblich in Abhängigkeit von der Sägewerkgröße, es ist jedoch aus den Fragebögen ersichtlich, daß auch kleinere Sägewerke maximale Einkaufsradien von bis zu 100 km aufweisen.

Eine Transportoptimierungsstudie, die 1996 vom rheinland-pfälzischen Forstministerium in Auftrag gegeben wurde, weist für die Industrieholzsortimente ein Transportoptimierungspotential von 3,- DM/fm aus. Unter der Annahme, daß die bisherigen Abnehmer auch weiterhin die bezogene Holzmenge erhalten.

Für die Stammholzsortimente ist trotz der größeren Relevanz der Rundholzqualität, u.a. in Abhängigkeit von den Wuchsgebieten, ein ähnliches Einsparungspotential realistisch. Eine Einkaufskooperation wäre die Grundlage für die optimierte Steuerung der Rundholztransporte.

Denkbar wäre die Optimierung allerdings auch ohne die Bildung einer Einkaufskooperation.

Beispielsweise könnten die Daten der zu transportierenden Rundholzmengen der einzelnen Sägewerke an einen zentralen Transportpool gemeldet werden, welches wiederum eigenständig die koordinierte Steuerung der Transportunternehmen inklusive der Vereinbarung von Rahmenverträgen leitet. Vergleiche: Kapitel D / Abschnitt 4.

Von Seiten der Sägewerke wird jedoch befürchtet, daß jene entstehende Transparenz bezüglich Ort und Menge des anfallenden Rundholzes von einzelnen Betrieben ausnutzbar wäre. Um dieses zu vermeiden, gilt es, die zentrale Koordinierung für den Rundholztransport als selbständige und unabhängige Einheit aufzubauen.

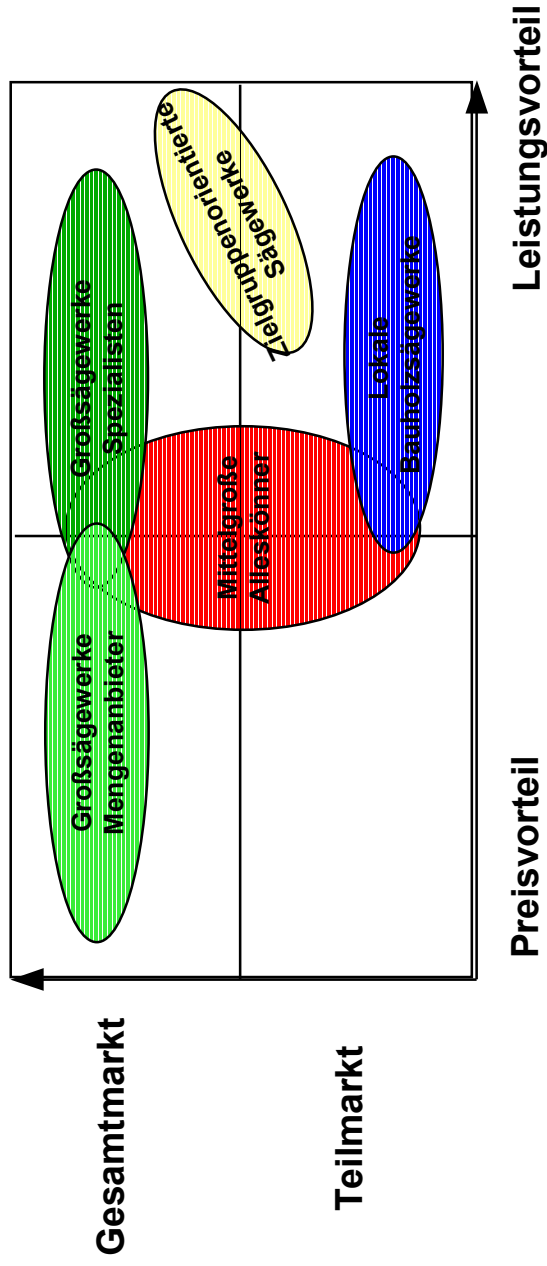
2. Sägebetrieb

15

2.3 Technische Kooperationen in der Produktion einschließlich Sägerestholz

2.3.1 Ist- und zukünftige Situation in der technischen Produktion

Die nachfolgende Grafik zeigt schematisch die Positionierung der Sägebetriebe unter dem Gesichtspunkt des Leistungs- und Preisvorteils und der Absatzfähigkeit.



Die **Großsägewerke „Mengenanbieter“** sind durch die Kostenführerschaft in den Massensortimenten und dem nationalen Absatz und dem zunehmenden internationalen Absatz gekennzeichnet.

Als Unternehmen dieser Kategorie sind beispielsweise die Firmen Nordic Timber in Wismar und Klenk in Oberrot zu bezeichnen.

2. Sägebetrieb

16

Die **Großsägewerke „Spezialisten“** sind ähnlich wie die Mengenanbieter auf dem nationalen und internationalen Absatzmarkt tätig, unterscheiden sich jedoch von diesen durch das Produktprogramm und dessen Tiefe. Diese Unternehmen konzentrieren sich auf die Herstellung von Spezialprodukten in großen Mengen, wie beispielsweise Bauholz, KVH, usw.

Als typische Unternehmen sind beispielhaft die Firmen Kühne in Adelebsen und Rettenmeier in Ullerseuth zu nennen.

Die **lokalen Bauholzsägewerke** sind durch Leistungsvorteile in Bezug auf Flexibilität in der Herstellung vornehmlich von Bauholz definiert. Sie bedienen fast ausschließlich den lokalen Markt, weil ihre Kostenstruktur auf dem regionalen oder nationalen Absatzmarkt nicht wettbewerbsfähig ist. Die Größenordnung bewegt sich bis ca. 20.000 fm Jahreseinschnitt.

Eine Vielzahl der Unternehmen in Rheinland-Pfalz entfallen auf diese Gruppe.

Die **mittelgroßen Alleskönner** sind sowohl auf dem lokalen als auch auf dem nationalen Absatzmarkt tätig. Sie verfügen weder über ausgeprägte Leistungsvorteile noch über die Kostenführerschaft. Ihre Einschnittmenge liegt zwischen 20.000-100.000 fm pro Jahr.

Eine Reihe von Sägewerken in Rheinland-Pfalz entfallen auf diese Gruppe.

Die **zielgruppenorientierten Sägewerke** zeichnen sich durch einen relativ hohen Leistungsvorteil gegenüber allen anderen Sägewerkstypen aus und bedienen den regionalen und teilweise auch den nationalen Markt.

Unternehmen dieser Kategorie sind in Rheinland-Pfalz laut Befragung nicht ansässig.

Die Analyse der technischen Situation erfolgt in zwei Kategorien. In der ersten Kategorie wird die Situation der mittelgroßen Sägewerke bis ca. 80.000-120.000 fm Jahreseinschnitt untersucht.

Insbesondere die Aussage aus einer kürzlich erhobenen DGM-Umfrage, daß 30% der Betriebe dieser Größenklasse über eine Betriebsschließung nachdenken, veranlaßt zur näheren Untersuchung dieser Gruppe.

Die zweite Gruppe umfaßt die Betriebe bis ca. 20.000 fm Jahreseinschnitt. Die Auswahl wurde unter Berücksichtigung getroffen, daß 85% der Betriebe in Rheinland-Pfalz in diese Gruppe einzuordnen ist.

Mittelgroße Alleskänner:

Die letzte Grafik verdeutlicht in Form der Überschneidung der Ellipsen, in welchen Märkten und durch welche Sägewerkstypen diese Größenklasse gefährdet ist.

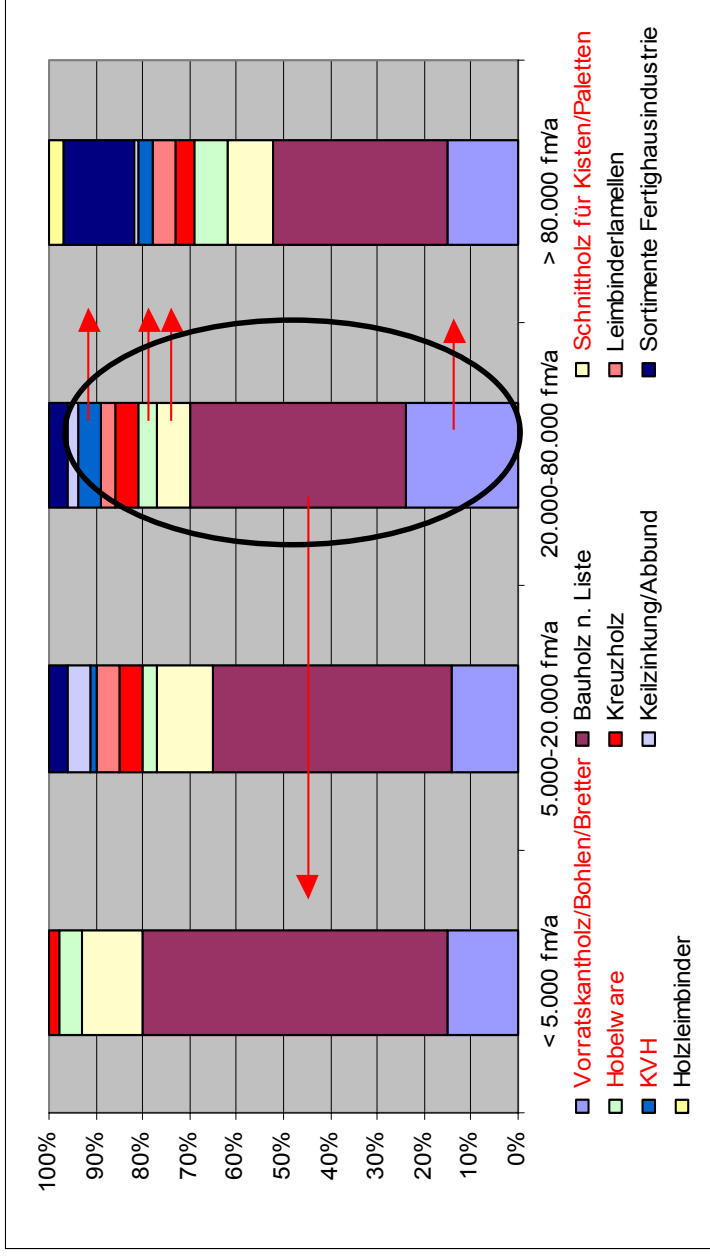
Auf den nationalen Märkten gefährden insbesondere die „Mengenanbieter“ aufgrund der Kostenführerschaft die Position der mittelgroßen Alleskänner.

Auf den lokalen Märkten sind die mittelgroßen Alleskänner den lokalen Sägewerken insbesondere in der Bauholzproduktion aufgrund der unzureichenden Flexibilität unterlegen.

Welche Schnittholzsortimente in der Kategorie der mittelgroßen Alleskänner durch die genannte Konkurrenz gefährdet ist, soll die Grafik auf der folgenden Seite zeigen.

2. Sägebetrieb

18



Die dritte Säule zeigt das typische Produktspektrum eines mittelgroßen Alleskönners auf. Die mit Pfeilen gekennzeichneten Produkte sind insbesondere aufgrund der Kostenführerschaft der Mengenanbieter (4. Säule) gefährdet.

Daneben besteht die Konkurrenzsituation im Bauholz gegenüber den lokal tätigen Bauholzsägewerken.

Diese „bedrohten“ Produkte summieren sich auf ca. 30% der erzeugten Schnittholzmenge und sind damit als existenzgefährdendes Volumen für die Gruppe der mittelgroßen Alleskönner einzustufen.

2. Sägebetrieb

19

Nachfolgend nochmals die detaillierten Merkmale der mittelgroßen Alleskönner im Vergleich zu konkurrierenden Sägewerkstypen:

- Breites Produktangebot
- Geringe Verarbeitungstiefe
- Keine Kostenführerschaft
- Scharfe Konkurrenz in Massensortimenten
- Relativ hoher Verwaltungsaufwand im Vergleich zu kleineren Sägewerken
- Kleiner werdende Auftragsgrößen schwieriger zu „händeln“
- Lokaler und nationaler Absatzbereich

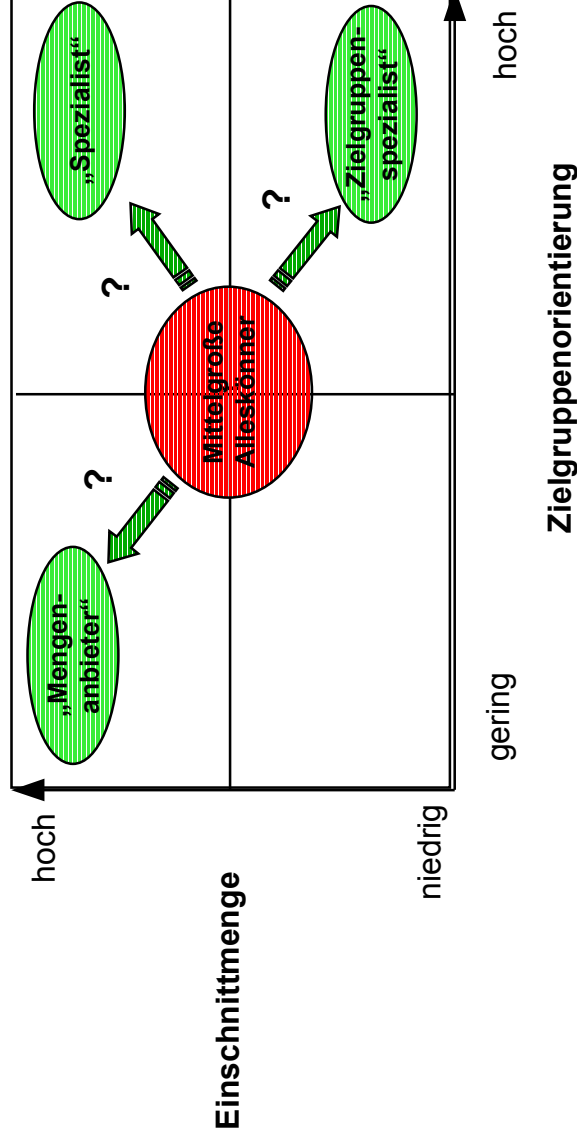
2. Sägebetrieb

20

Die Positionierung als mittelgroßer Anbieter birgt aufgrund fehlender Spezialisierung und Marktführerschaft erhebliche Risiken und kann langfristig nicht als Anbieterposition gesehen werden.

Deshalb müssen sich die Betriebe der Kategorie die Frage stellen, wohin sie sich entwickeln wollen.

Zukünftige Positionierungsmöglichkeiten



Drei Alternativen, die auf den nachfolgenden Seiten bezüglich Chancen und Risiken untersucht werden sollen, bieten sich als Entwicklungsmöglichkeit an.

2. Sägebetrieb

21

1. Alternative: **Mengenanbieter**

Entwicklung zum „Mengenanbieter“ mit entsprechender Kostenführerschaft

Gefahren/Risiko:

- Weiterer Ausbau bereits bestehenden Überkapazitäten und Verschärfung des Rundholzdefizits
- Fehlende Kapitaldecke zum Aufbau einer solchen Marktposition
- In der Regel fehlende organisatorische Voraussetzungen im Beschaffungs- und Absatzmarkt

2. Alternative: **Multispezialist**

Entwicklung zum „Multi-Spezialisten“ mit entsprechender Zielgruppenstärke

Gefahren/Risiko:

- ähnlich der Alternative 1

3. Alternative: Zielgruppenspezialist

Entwicklung zum zielgruppenspezifischen Anbieter

Risiko/Gefahren:

- Hoher Investitionsbedarf
- Fehlende Vertriebsorientierung auf die Zielgruppe

Fazit:

Für die meisten Betriebe dieser Größenordnung bietet sich aus finanziellen Gründen nicht die Möglichkeit, sich zum Mengenanbieter mit entsprechender Kostenführerschaft oder zum Multispezialisten mit breiter Kompetenz zu entwickeln.

Als einzige mögliche Alternative bietet sich die Entwicklung zum Zielgruppenspezialisten an.

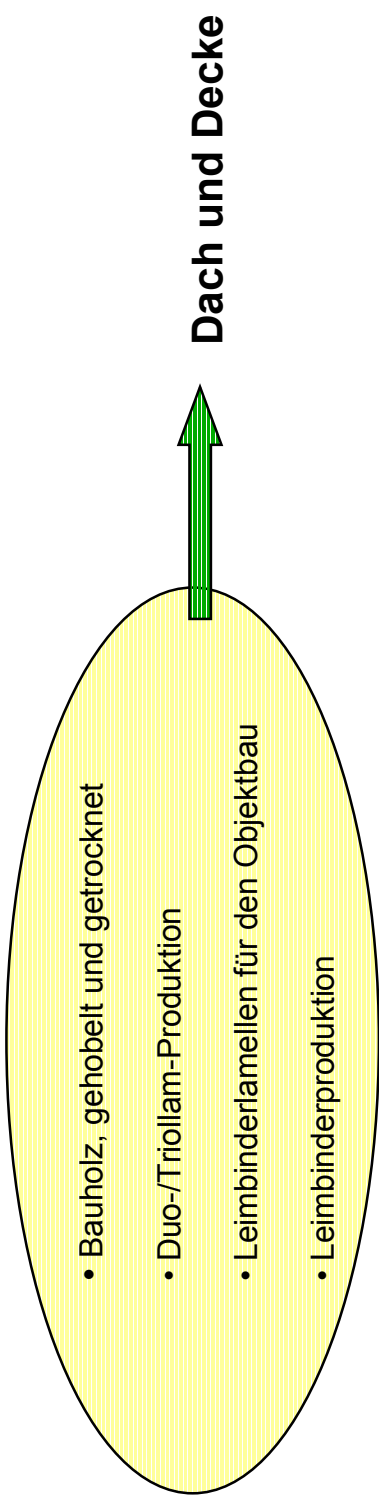
Notwendige Maßnahmen:

- Reduktion des eigenen Produktspektrums
- Konzentration und Spezialisierung auf ein Leistungsspektrum
- Aufnahme von technischen Kooperationen mit anderen Sägewerken zur Abrundung des zielgruppenorientierten Angebots

2. Sägebetrieb

23

Nachfolgend ist eine mögliche Zielgruppe mit den benötigten Produkten aufgezeigt:



- KVH-Produktion
- Kreuzholz
- Hobelware

Laut einer kürzlich durchgeführten DGM-Umfrage und aufgrund von Äußerungen von beteiligten Sägewerken sehen die mittelgroßen Alleskönner insbesondere in der Spezialisierung auf die Bauholzproduktion, eine Möglichkeit sich zukünftig auszurichten.

Diese Spezialisierung deckt jedoch noch nicht die kompletten Bedürfnisse der Zielgruppe „Dach und Decke“ ab.

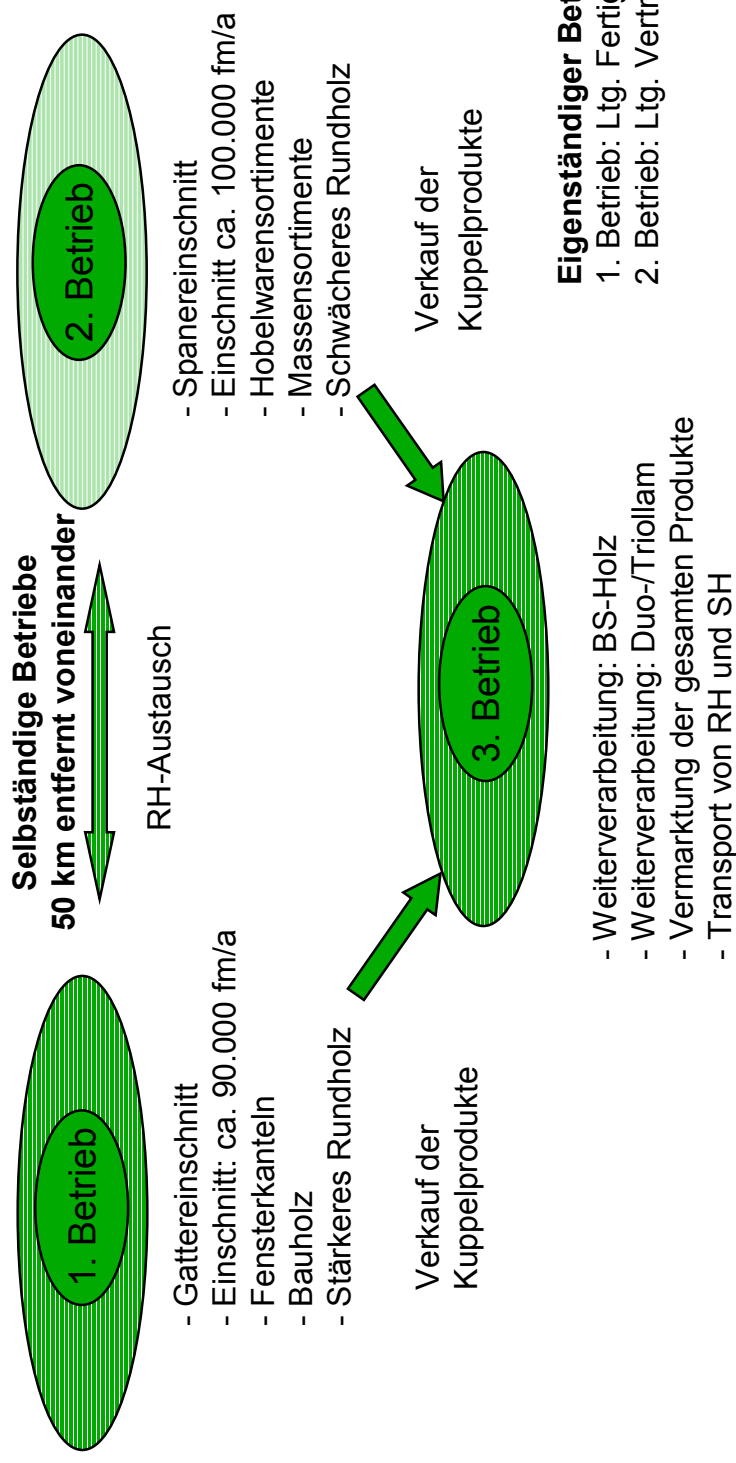
Weitere Produktangebote, wie oben aufgelistet, wären notwendig, um ein komplettes Produktprogramm anbieten zu können. Diese gilt es, entweder hinzuzukaufen und in Kooperation zu fertigen.

2. Sägebetrieb

24

Die Erweiterung des Produktangebotes sollte aus Gründen der Risikominimierung und der Aufrechterhaltung der Fokussierung des einzelnen Sägewerkes in technischer Kooperation mit anderen spezialisierten Betrieben erfolgen.

Nachfolgend wird eine solche technische Kooperation aus Österreich in Form des Aufbaus eines neuen Betriebs vorgestellt.



Für die vorhergehend beschrieben technische Kooperation in Österreich sind beispielhaft einige Einsparungspotentiale aufgelistet:

Vorteile aus der technischen Kooperation:

Gemeinsamer RH-Austausch:	ca. 5-10,- DM/fm
Gemeinsame RH-Logistik:	ca. 3,- DM/fm
Gemeinsame Vermarktung:	ca. 2,- DM/fm
Gemeinsamer SH-Transport:	ca. 3,- DM/fm
Wertoptimierter Einschnitt durch RH-Austausch:	nicht bekannt
Insgesamt (ohne wertoptimierten Einschnitt):	ca. 13-18,- DM/fm

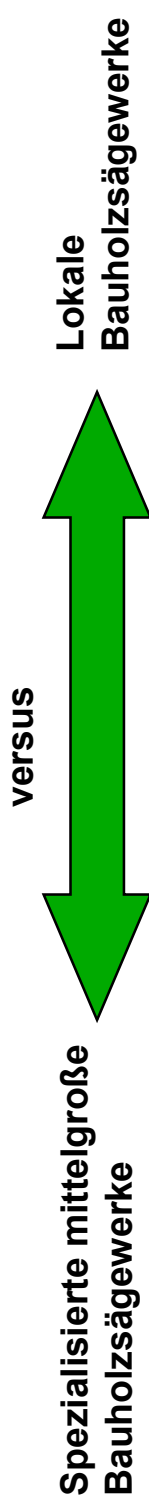
2. Sägebetrieb

26

Lokale Bauholzsägewerke:

Die **lokalen Bauholzsägewerke** sind durch Leistungsvorteile in Bezug auf die Herstellungsflexibilität vornehmlich von Bauholz definiert. Sie bedienen fast ausschließlich den lokalen Markt, weil ihre Kostenstrukturen auf dem regionalen oder nationalen Absatzmarkt nicht wettbewerbsfähig sind. Die Größenordnung des Jahreseinkaufs bewegt sich bis ca. 20.000 fm.

Die nachfolgenden Grafiken charakterisieren die jetzige und zukünftige Situation der kleinen lokal tätigen Bauholzsägewerke.

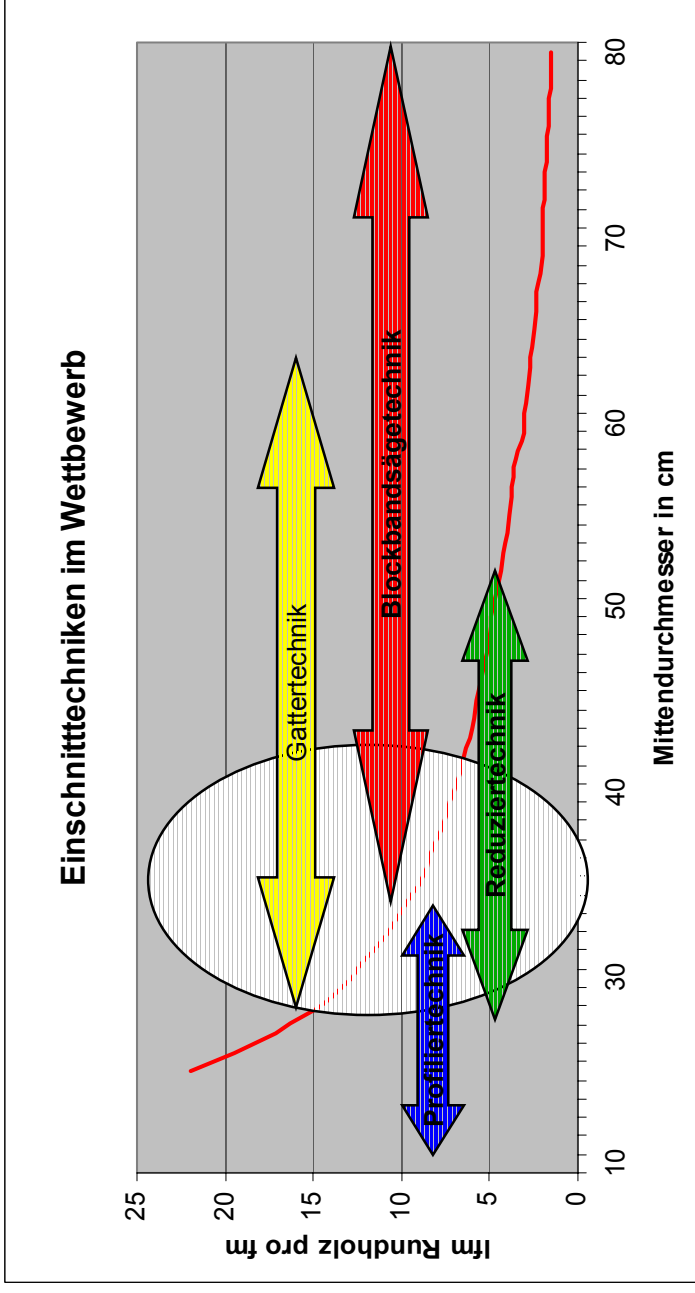


Der Konkurrenzdruck für die lokalen Bauholzsägewerke wächst insbesondere durch spezialisierte mittelgroße Bauholzsägewerke. Siehe dazu die Aussagen der mittelgroßen Alleskönner zur zukünftigen Produktbedeutung in ihren Unternehmen.

2. Sägebetrieb

27

Die nachfolgende Grafik zeigt die Wettbewerbssituation und -fähigkeit der verschiedenen Einschnittstechniken.



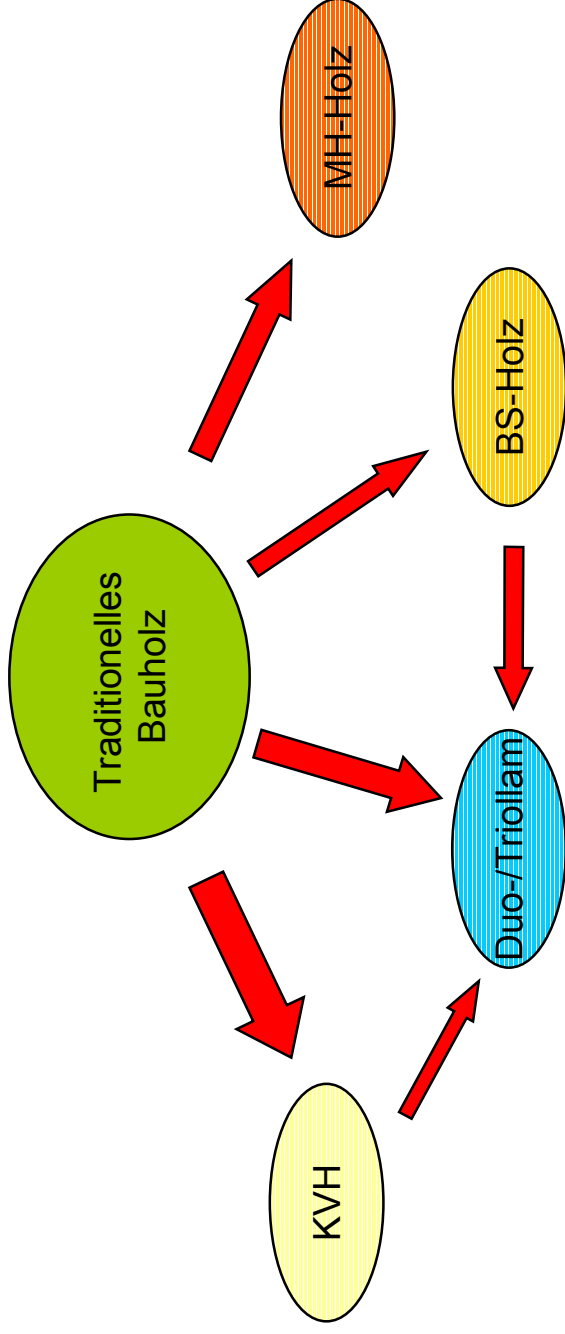
Insbesondere die verstärkt in spezialisierten mittelgroßen Bauholzsägewerken eingeführte Reduziertechnik konkurriert gegen die von den lokalen Bauholzsägewerken bevorzugt eingesetzte Gattertechnik.

Die Fertigungskosten der Reduziertechnik liegen ca. 25-40,- DM/fm unter denen der Gatterbetriebe und ist von diesen auch nicht durch geringere Kosten in der Anfuhr, Abfuhr und Organisation zu kompensieren.

2. Sägebetrieb

28

Die traditionellen lokalen Bauholzsägewerke stehen einerseits wie gezeigt unter technischem Wettbewerbsdruck, andererseits befindet sich das Bauholz, Fertigungsanteil bei den lokalen Bauholzsägewerken ca. 50-60%, in starker Produktkonkurrenz zu den nachfolgenden Produkten.



Im schwachdimensionierten Bauholzbereich verliert das traditionelle Bauholz Marktanteile an das KVH. In den stärkeren Dimensionen können Duo/Triollam und Brettschichtholz Anteile vom traditionellen Bauholz gewinnen. Das Produkt MH wird ebenfalls Marktanteile vom traditionellen Bauholz gewinnen können, da MH in den Produkteigenschaften an der DIN ausgerichtet ist. Das traditionellen Bauholz wird dagegen nach den Tegernseer Gebräuchen gefertigt, die nach baurechtlichen Vorgaben nicht maßgebend sind und von den Abnehmern zunehmend auch nicht mehr akzeptiert werden.

2. Sägebetrieb

29

Ähnlich wie die mittelgroßen Alleskönner werden nachfolgend die lokalen Bauholzsägewerke bezüglich der Hauptkriterien näher beschrieben.

Hauptdefizite der lokalen Bauholzsägewerke im Vergleich zu bauholzspezialisierten mittelgroßen Sägewerken:

- Relativ hohe Einschnittkosten
- Häufig fehlende Trocknungsmöglichkeiten
- Geringere Rundholzsortiermöglichkeiten
- Häufig fehlende Hobelmöglichkeiten

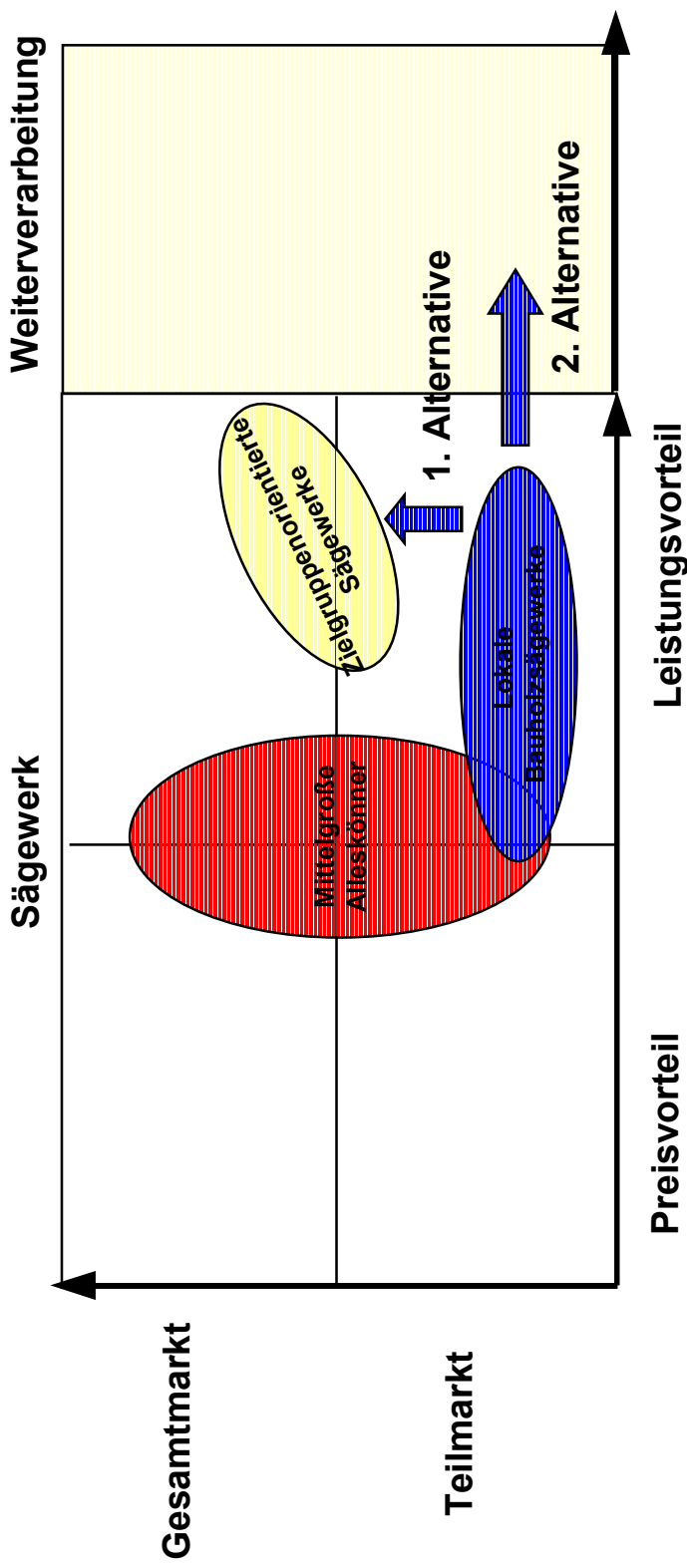
Vorteile der lokalen Bauholzsägewerke im Vergleich zu bauholzspezialisierten mittelgroßen Sägewerken:

- Kundennähe/-kontakt
- Logistik/Fuhrpark
- Flexibilität in der Organisation und Weiterverarbeitung
- Kundenindividuelle Weiterverarbeitung

2. Sägebetrieb

30

Schematisch sind in der nachfolgenden Grafik die alternativen Möglichkeiten der lokalen Bauholzsägewerke dargestellt:



Die erste Alternative ist durch Investitionen in den Fertigungsprozess gekennzeichnet, die zweite beschränkt sich auf Investitionen in die Weiterverarbeitung.

2. Sägebetrieb

31

Nachfolgend werden die Alternativen näher beschrieben und einer Beurteilung unterzogen.

1. Alternative: Investitionen in die Fertigung

Hauptinvestitionen in den Fertigungsablauf vieler kleinen Bauholzsägewerker:

- Rundholzsortierung
- Breitenverstellbare Gatteranlagen
- Leistungsfähige Nachschnittmöglichkeiten
- Trocknungskapazitäten
- Hobelanlagen

2. Alternative: Investitionen in die Weiterarbeitung

Investitionsmöglichkeiten in die Weiterverarbeitung, um sich u.a. spezialisierten Sägewerken als lokaler Partner anzubieten :

- Abbund
- Trocknung
- Kundenservice
- Logistik/Transport
- Hobelanlagen
- Vorfertigung von Elementen

2. Sägebetrieb

32

1. Alternative:

Gefahren/Chancen:

- Relativ hohe Investitionskosten
- Stagnierender bis schwach wachsender Bauholzmarkt
- Begrenztes Rundholzangebot
- Zunehmende Konkurrenz durch mittelgroße spezialisierte Sägewerke
- Zwang zu höheren Einschnittmengen auf einem begrenzten lokalen Markt
- Verlust der räumlichen Nähe zum Kunden
- Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

2. Alternative:

Gefahren/Chancen:

- Zunehmender Bezug von vorgefertigten Elementen durch Zimmereien und Holzbauunternehmen
- Zunehmender Abbundbezug der Zimmereien
- Konzentration der Holzbauunternehmen auf die Tätigkeit als Bauträger
- Starkes Wachstum der Holzbaubranche
- Relativ hohe Investitionskosten

Zusammenfassende Beurteilung der Alternativen für die lokalen Bauholzsägewerke:

Die erste Alternative ist einerseits dadurch charakterisiert, den Betrieb an die gesteigerten Anforderungen an das Bauholz (insbesondere technische Trocknung) anzupassen und andererseits die allgemeinen technischen Defizite (Rund- und Schnittholzsortierung), die diese Sägewerksgruppe kennzeichnen, zu beseitigen.

Diese Ausrichtung gilt es, unter Berücksichtigung einer zunehmenden Produktkonkurrenz durch neue Holzprodukte und dem Zwang zur Mehrmengenproduktion in einem schwach wachsenden Markt bei relativ hohem Investitionsrisiko für das einzelne Sägewerke zu beurteilen.

Die zweite Alternative ist von einem ähnlich hohen Investitionsrisiko für das einzelne Sägewerk gekennzeichnet und führt bei unabhängiger Realisierung in mehreren kleineren Sägewerken zu einem regionalen Wettbewerb, der aus den geschaffenen Überkapazitäten resultiert.

Der Lösungsansatz kann nur in einem gemeinsamen Aufbau dieser Weiterverarbeitung durch mehrere lokale Sägewerke liegen.

In der Folge gilt es dann, einen Betrieb fertigungstechnisch so weiter zu entwickeln, daß die erzeugten Produkte zu konkurrenzfähigen Preisen in die Weiterverarbeitung einfließen können, und die anderen beteiligten Betriebe stellen sukzessive ihre Einschnitttätigkeit ein und konzentrieren die unternehmerische Tätigkeit auf die Weiterverarbeitung.

2. Sägebetrieb

34

Zusammenfassende Handlungsalternativen für mittelgroße Alleskönner und lokale Bauholzsägewerke:

Größere Sägewerke:

- 1) Spezialisierung der Betriebe
- 2) Aufbau einer gemeinsamen Produktion, um sich zum Zielgruppenanbieter zu entwickeln

Kleinere Sägewerke:

- 1) Aufgabe und Spezialisierung eines Betriebs
- 2) Aufbau einer gemeinsamen Weiterverarbeitung der aufgebenden Betriebe

2.3.2 Kooperationsmöglichkeiten zwischen Sägewerken beim Starkholz

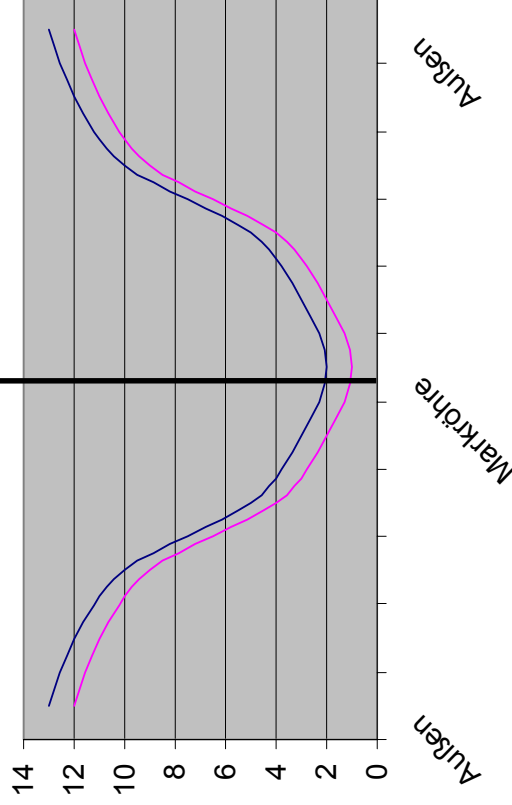
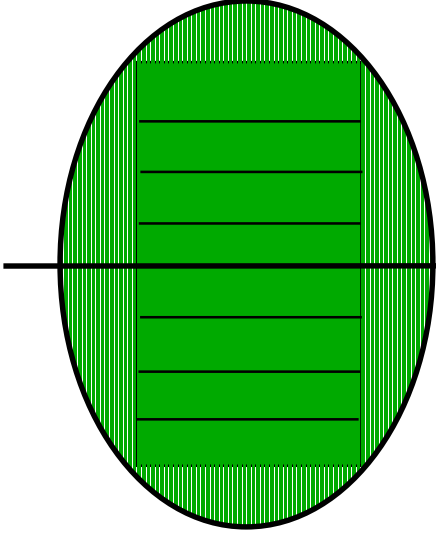
Der Begriff „Starkholz“ wird allgemein für Rundholz der Stärkeklassen L4-L6 verwendet. Zum Einschnitt gelangen diese Stärkeklassen vorwiegend in Gattersägewerke, die aus diesem Rohstoff in der Regel Bauholz schneiden.

Aufgrund der zunehmenden Betriebsschließungen, vorrangig in der Größenklasse der Gattersägewerke, und der verstärkten Produktkonkurrenz durch Brettschichtholz, sinkt die Nachfrage nach diesem Rundholzsortiment durch die Bauholzsägewerke permanent.

In Rheinland-Pfalz ist das Problem des sich verschlechternden Starkholzabsatzes zwar weniger gravierend als beispielsweise in Baden-Württemberg ausgeprägt, nichtsdestotrotz ist auch in Rheinland-Pfalz zukünftig mit einem Angebotsüberhang im Starkholzbereich zu rechnen.

Nachfolgend wird beschrieben, welche Nutzungsvorteile das Starkholz gegenüber schwächeren Rundholzdimensionen besitzt und in welcher Form diese nutzbar sind.

Schematischer Vergleich der unterschiedlichen Biege- und E-Moduleigenschaften im Rundholz*



Wie der schematische Vergleich zeigt, weist das Starkholz in den Außenbereichen deutlich höhere Festigkeitswerte auf als schwächer dimensioniertes Rundholz.

Dieses gilt auch gegenüber nordischem Schnittholz, da das festigkeitsbestimmende Kriterium der Rohdichte im heimischen Rundholz höher ist als im nordischen.

Als Nachfrager für aus Starkholz erzeugte Leimbinderlamellen mit hohen Festigkeitseigenschaften treten zunehmend die Brettschichtholzhersteller des Objektbaus auf den Markt.

Diese Nachfrage nach hoch festen Leimbinderlamellen kann nicht von schwachholzeinschneidenden Sägewerken befriedigt werden.

Von Seiten der Sägewerke wurde der Einwand erhoben, daß es genau zu prüfen ist, ob die vorhandene Rundholzqualität aufgrund der Schwarzastigkeit für die Leimbinderherstellung geeignet sind.

* Untersuchung der DGFH

Die nachfolgende Tabelle zeigt, den zu erzielenden Unterschied zwischen visueller und maschineller Sortierung.

Sortierausbeutevergleich zwischen Stark- und Schwachholz und visueller und maschineller Sortierung*

		Visuelle Sortierung	Maschinelle Sortierung
Schachholz	S 13	20%	30-40%
Starkholz	S 13	40%	60-70%

* Untersuchung der DGFH

Die Tabelle verdeutlicht einerseits die erhöhten Festigkeitsausbeuten des Starkholzes gegenüber dem Schwachholz, andererseits zeigt sie auch die Überlegenheit der maschinellen Sortierung gegenüber der bisher praktizierten visuellen Sortierung.

Es gilt allerdings zu berücksichtigen, daß eine maschinelle Sortierung einen Investitionsaufwand von ca. 1 Mio. DM und eine zu sortierende Schnittholzmenge von ca. 20.000 m³/a erfordert.

Ein einzelnes starkholzeinschneidendes Sägewerk erzeugt selten diese benötigte Schnittholzmenge.

Eine technische Kooperation mehrerer Sägewerke in Form eines gemeinsamen Aufbaus einer solchen maschinellen Sortierung könnte für die betriebsnotwendige Auslastung sorgen.

Von Seiten der Sägewerke wurde allerdings betont, daß der Forst eine derartige Investition durch zeitlich begrenzte Preiszugeständnisse beim Rundholz (beispielsweise durch einen ertragsabhängigen Faktor) zu begleiten hätte.

2.3.3 Nicht technische Kooperationsmöglichkeiten zwischen Sägewerken

Zwei Themenschwerpunkte wurden unter diesem Kapitel zur Diskussion gestellt:

- 1) Gemeinsame Vermarktung bzw. Nutzung des Sägerestholzes
- 2) Gemeinsamer Einkauf von Hilfs- und Betriebsstoffen

Die jetzige Situation der Sägerestholzvermarktung ist dadurch geprägt, daß jedes Sägewerk einzeln seine Sägerestholzmenge der Holzwerkstoff- bzw. der Papierindustrie anbietet.

Der Vorschlag, die anfallenden Sägerestholzmengen zu bündeln und als Paket der Holzwerkstoff- bzw. Papierindustrie über einen Rahmenvertrag anzubieten, wurde von den Sägewerken unterschiedlich interpretiert.

Kleinere Sägewerke bezweifelten die preislichen Einflußmöglichkeiten, die durch die Bündelung gegeben sein könnten. Außerdem wurde ungerechtfertigterweise die Entsorgungssicherheit für die Sägewerke ins Feld geführt. Die geschlossenen Rahmenverträge garantieren jedoch die Abnahme des Sägerestholzes zu einem vorher festgelegten Preis, so daß diese Argumentation nicht nachzuvollziehen ist.

Andere Unternehmen bezweifelten die Bereitschaft der Sägeindustrie, Sägerestholzmengen in einen solchen Pool einzubringen. Sie schlugen jedoch vor, mittels einer schriftlichen Befragung die einzubringende Menge der Sägeindustrie festzustellen, um dann gegebenenfalls über die weitere Vorgehensweise zu entscheiden.

Als Vorschlag zur Verwertung von Sägerestholz wurde von Seiten eines Sägewerks die gemeinsame thermische Verwertung von Sägerestholz genannt.

Neben der Nutzung der Wärme beispielsweise in einer gemeinsamen betriebenen Trocknungsanlage wäre zur verbesserten Auslastung der Anlage, die Anbindung von größeren Verbrauchern wie z.B. Kommunen, Gewächshausbetrieben, etc. oder auch die Weiterverarbeitung des Sägerestholzes zu Pellets anzustreben.

Der gemeinsamen zentralen Trocknung hielten einige Sägewerke die erhöhten Transport- und Verwaltungskosten eines zentralen Trocknungszentrums entgegen. Aufgrund der bisher jedoch nicht nachgewiesenen Unwirtschaftlichkeit einer solchen gemeinsam betriebenen Anlage sollte in einem ersten Schritt diese getroffenen Aussagen überprüft werden.

Der zweiten nicht technischen Kooperationsmöglichkeit „Gemeinsamen Einkauf von Hilfs- und Betriebsstoffen“ wurde zwar generell eine mögliche positive Wirkung bescheinigt, allerdings bezweifelten einige Sägewerke die Kooperationswilligkeit der möglichen Partner, wenn dieses vom Verband geleitet werden würde.

Aussage: „Jeder glaubt, alleine die besten Konditionen heraus gehandelt zu haben.“

Als Möglichkeiten eines gemeinsamen Einkauf, beispielsweise auf informeller Ebene zwischen befreundeten Sägewerkskollegen, wurden die Bereiche Kraft-/Schmierstoffe und Imprägniermittel genannt.

Prüfungswert ist der Vorschlag, Reparatur- und Instandhaltungskräfte für andere Sägewerke bereitzustellen oder gemeinsam einen Reparatur- und Instandhaltungspool zu bilden.

2.4

Unterstützung bzw. Förderung durch das Land und baurechtliche Fragen

In diesem Kapitel werden nochmals die wichtigsten Förderprogramme des Bundes, des Bundeslandes Rheinland-Pfalz und der EU, von Herrn Weiler anlässlich dieser Arbeitsgruppe vorgetragen, in knapper Form zusammengefaßt.

Für weitergehende Informationen sei der Bezug „Wirtschafts- und Agrarförderung ‘99“ vom rheinland-pfälzischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau in Mainz empfohlen.

1. Regionales Förderprogramm

Ziel:	Regionale Strukturverbesserung
Fördermaßnahmen:	Investitionszuschuß / zinsverbilligtes Darlehen

2. Europäische Strukturfonds

Ziel:	Regionale Strukturverbesserung
Fördermaßnahmen:	Investitionszuschuß

3. ISB-Mittelstandsdarlehen

Fördermaßnahmen:

Unterstützung von Existenzgründung/Existenzsicherung, Errichtungsvorhaben, Erweiterungsvorhaben, Rationalisierungs / Modernisierungsvorhaben, Umweltschutz und Kooperationen

4. Gewährleistungen und Kapitalbeteiligungen

Form:

Bürgschaften/Beteiligungen vom Land oder der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

Fördermaßnahmen:

Bürgschaften für Investitions- und Betriebsmittelkredite und Eigenkapitalbeteiligung

5. Förderprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Fördermaßnahmen:

13 verschiedene Programme von der allgemeinen Förderung bis zur Beteiligung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau oder der Deutschen Ausgleichsbank

6. Förderung der Beratung und Information

Fördermaßnahmen:

Förderung der allgemeinen Unternehmens-, Existenzgründungs-, Nachfolge- und Außenwirtschaftberatung durch Bund, Land, etc.

7. Unternehmensbezogene Förderung für Forschung und Technologie

Fördermaßnahmen: Förderung für Forschung und Technologie durch Bund, Land, etc.

8. Förderung der beruflichen Bildung

Fördermaßnahmen: Ausbildungs- und Aufstiegsförderung durch Bund, Land, etc.

9. Förderung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen

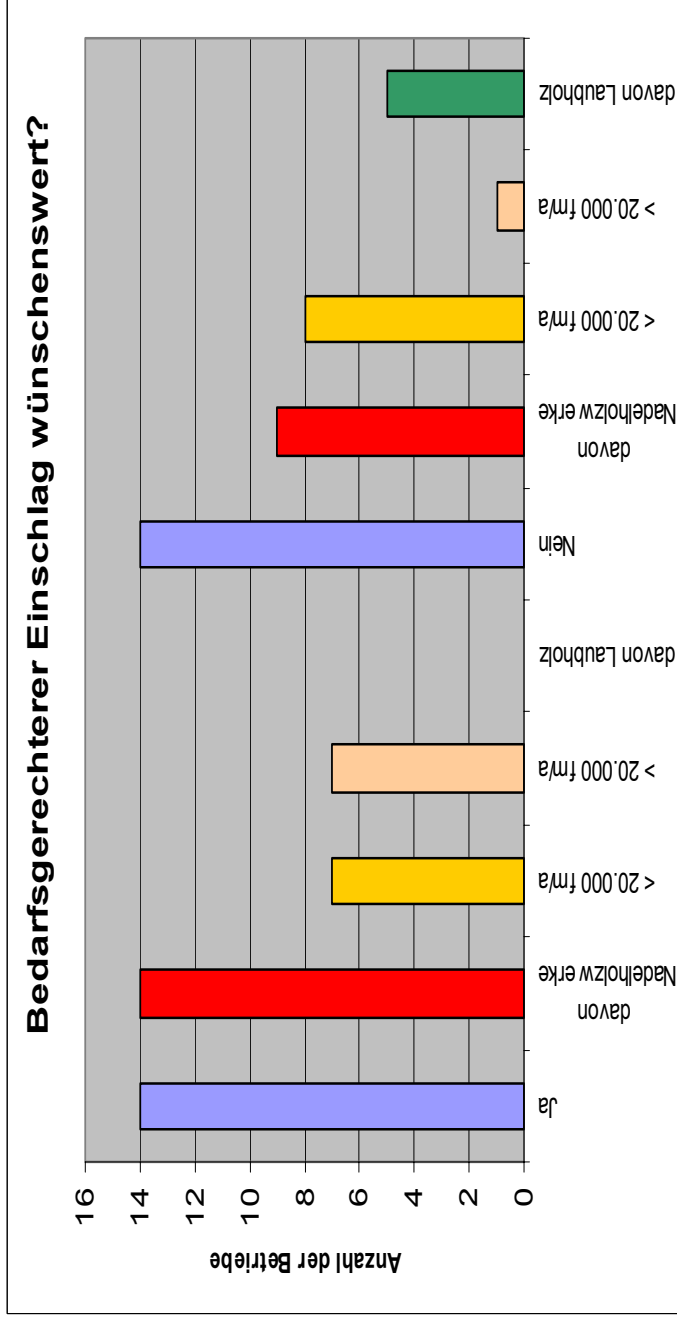
Fördermaßnahmen: Messe-, Handels- und Kooperationsförderung durch die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

Neben dem Wirtschaftsministerium ist die landeseigene Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH der kompetente Ansprechpartner. (Tel.: 06131/9850)

2.5 Forderungen der Sägewerker an den Forst

Unter diesem Tagungsordnungspunkt wurden die Forderungen von Seiten der Sägewerker an den Forst gesammelt und zusammengefasst. **Die Forderungen sind im Kapitel 5 Forst/Forstservice/Rundholzlogistik/-kette dargestellt.**

Aus dem zurückgeschickten Befragungsbogen wurden die nachfolgenden Werte zur Forderung nach einem **bedarfsgerechteren Einschlag** (Sommereinschlag) des Forstes gewonnen.



Die Meinung der Sägewerker bezüglich eines bedarfsgerechteren Einschlag es ist je nach Holzarteneinschnitt unterschiedlich ausgeprägt.

Fast alle Nadelholzsägewerke mit einem Jaheseinschnitt über 20.000 fm fordern einen bedarfsgerechteren Einschlag von Seiten des Forstes.

Von Seiten der Forstverwaltung werden zur Verbesserung der RH-Versorgung der Sägewerke Konservierungsmaßnahmen (Naß- und Trockenlagerung) angeboten. Anfallende Mehrkosten für den gebrochenen Transport (5,- DM/fm) und die Beregnung (3,- DM/fm) werden von der Forstverwaltung teilweise übernommen.

Diese Maßnahmen befriedigen die Forderungen der Sägewerke nach einem bedarfsgerechteren Einschlag nur zum Teil.

Bedarfsgerechter Einschlag bedeutet jedoch nicht nur zeitliche Kontinuität, sondern auch gleichmäßige sortenbezogene Versorgung. Für eine gleichmäßige sortenbezogene Versorgung der Sägewerke müssen im Forst zusätzliche Erhebungen durchgeführt werden und eine entsprechende Datenbank angelegt werden. Siehe Abschnitt: 5.2.2.1

Dieser Entwicklung steht die Forstverwaltung positiv gegenüber.

Für die kleineren Nadelholzsägewerke ist keine einheitliche Tendenz feststellbar.

Die Laubholzsägewerke sehen in einem verstärkten Sommereinschlag ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber großen Laubholzsägewerken gefährdet.

2. Sägebetrieb

45

Die Gründe für die Ablehnung bzw. Unterstützung sind nachfolgend dargestellt.

Pro:

- Geringeres Risiko von Bläue, Käfer
- Geringere Kapitalbindung
- Produktionsoptimierung

Contra:

- Vortrocknung im Wald

Bedarfsgerechter NH-Einschlag (ganzjähriger kontinuierlicher Einschlag für die Sägewerke)

Berechnung für den Verlust der nicht bedarfsgerechten Belieferung der Sägewerke:

- 5% der B-Qualität müssen in die D-Qualität abgestuft werden
- 5% der C-Qualität müssen in die D-Qualität abgestuft werden

} **Ca. 3,- DM/fm ***

* Basis für die Berechnung ist die Preisdifferenz zwischen den Qualitäten lt. Konditionskatalog 1998

Die Forstverwaltung Rheinland-Pfalz führte im vorletzten Jahr ein Projekt der **kundenorientierten Aushaltung** im Schwachholzbereich mittels vorgegebenen Zopf- und Längenvorgaben von Seiten der Sägewerke durch. Das Projekt wurde laut beteiligten Sägewerken wieder eingestellt, obwohl Versuchsergebnisse aus Rheinland-Pfalz und aus anderen Bundesländern für den Forst einen Mehrerlös von 2-5% gegenüber Standard-Aushaltung ausweisen.

Vorteile für die Sägewerke bei kundenorientierter Belieferung mit Rundholz:

- | | |
|---|---------------|
| 1) Minderaufwand für Rundholz im Sägewerk: | ca. 2-5% |
| 2) Minderaufwand auf dem Rundholzplatz: | ca. 4% |
| 3) Wertoptimaler Einschnitt des Rundholzes: | nicht bekannt |

Bezüglich der Bewertung dieses Projektes konnten die Unternehmer keine Aussagen machen, da keiner der Anwesenden an dem Projekt beteiligt war.

Von Seiten eines Rundholzeinkäufers eines damalig beteiligten Sägewerks wurde allerdings die Vorteilhaftigkeit einer kundenorientierten Aushaltung ausdrücklich betont.

Die Landesforstverwaltung kann die kundenorientierte Aushaltung wieder aufnehmen. Voraussetzung für die kundenorientierte Aushaltung sind größere Mengen in verschiedenen Auftragslisten, die von mehreren Harvestern in verschiedenen Beständen aufgearbeitet werden. Um diese komplexe Aufgabe erfüllen zu können, ist eine Vernetzung der Harvester mit einem Zentralrechner notwendig. Dieser Zentralrechner optimiert fortlaufend die Aushaltung der verschiedenen Harvester. Auf diese Weise können Mehrerlöse von 5 % und mehr erzielt werden, die der Forstverwaltung zufließen können.

Die kundenorientierte Aushaltung hat bei Beteiligung von mehreren Sägewerken und mehreren vernetzten Harvestern deutliche Vorteile für beide Seiten. **Die Weiterentwicklung der kundenorientierten Aushaltung hin zu skandinavischen Standards sollte auf jeden Fall von beiden Seiten fortgeführt werden.**

2.6 Weitere Anforderungen von Seiten der Sägeindustrie an den Forst

A: Nadelholz

- Andere Losgrößenbildung

Vorschlag: ca. 300-500 fm für Betriebe mit < 15.000 fm/a Einschnitt
ca. 500 fm für Betriebe mit > 15.000 fm/a Einschnitt

- Bessere Einhaltung der Poltergrößen von mindestens 15 fm je Polter an der Waldstraße
- Genauere Einhaltung der HKS insbesondere bei B/C-Sortimenten (zuviel D-Qualität)

Vorschlag: Einführung eines Bonus-Malus-Systems

- Schnellere Abwicklung der Holzvorzeigung im Wald durch den Forst
- Bessere Einhaltung des Konditionenkatalogs aus 1998 zwischen Sägewerksverband und Landesforstverwaltung
- Wiederaufnahme der Windwurfkausel, um frühzeitig einkaufende Sägewerke nicht gegenüber spät einkaufenden zu benachteiligen.

2. Sägebetrieb

48

- Preisanpassung bei Kurzlängen

Vorschlag: bis 12m Kurzlänge und nachfolgend 2m Staffeln

(Konditionskatalog 1998 definiert Kurzlängen bis 9,50m darüber keine Staffeln: Änderung des Konditionenkatalogs)

- Weitergabe der Kosteneinsparung bei Werkseingangsvermessung

2. Sägebetrieb

49

___B: Laubholz

- Losgrößen mindestens eine LKW-Fuhre
- Verkauf von geschlossenen Schlägen mit allen Qualitäten

Vorschlag: ausgewogenes B/C-Verhältnis mindestens 40/60

- Sortiernormen nicht ausreichend

Vorschlag: Erarbeitung eines Konditionenkatalogs ähnlich dem der Nadelholzbetriebe

- Bessere Sortierung

Vorschlag: Einführung eines Bonus-Malus-Systems/Schulungen

- Verstärktes Interesse der Sägeindustrie an Versteigerung statt Submissionen
- Aushaltung ganzer Stämme

Vorschlag: Mindestlänge: 4,4 m

2. Sägebetrieb

50

- ____ - Neue Rotkernregelung wegen gestiegener Marktanforderungen beim Schnittholz
- Stockverkäufe zur Förderung der einheimischen Nachfrage
- Wiederaufnahme der Windwurfkausel, um frühzeitig einkaufende Sägewerke nicht gegenüber spät einkaufenden zu benachteiligen.