

# „In guten wie in schlechten Zeiten“

In der Region erzeugt, verarbeitet und verkauft – was mit Schwarzwälder Bio-Weiderindern klappt, soll auch mit Holz gelingen. Pioniere aus dem Kreis Waldshut wagen eine neuartige Kooperation.

**Von Barbara Schmidt**

**BERNAU** Bei den Holzpreisen gibt es ein ständiges Auf und Ab. Holz ist ein Weltmarktprodukt wie Öl oder Gas, das international an Börsen gehandelt wird. Wird im Schwarzwald eine Fichte gefällt, kann es gut sein, dass der Stamm als Ballast in einem Container nach China verschifft wird. Immer, wenn viel Holz am Markt ist und die Preise fallen, gewinnt der Export an Bedeutung. „Wir wollen nicht, dass unser Holz nach China geht“, sagt Stefan Rehm, Geschäftsführer der Waldgenossenschaft Südschwarzwald. Möglichst kurze Transportwege seien außerdem besser fürs Klima.

Markus Rothmund vom gleichnamigen Säge- und Leimholzwerk in Klettgau-Bühl will möglichst nur Holz aus der Region verarbeiten. „Mir sind kurze Wege wichtig, dann lassen sich Probleme schnell lösen“, sagt der Geschäftsführer. „Unsere Kunden wollen heimische Hölzer. Sie sind sehr sensibel, was die Herkunft des Holzes anbelangt“, sagt Herbert Duttlinger, technischer Geschäftsführer von Holzbau Bruno Kaiser in Bernau. Das Trio hat also gute Gründe, enger zusammenzuarbeiten und eine verlässliche Wertschöpfungskette aufzubauen.

*Bei den Holzpreisen gibt es ein ständiges Auf und Ab*

Verlässlich, weil die Kooperationspartner feste Abnahmepreise und feste Abnahmemengen über drei Jahre vereinbart haben. Das gibt Planungssicherheit. Natürlich verarbeiten auch andere Sägewerke und Holzbaufirmen regionales Holz. Üblich sind in der Branche aber maximal Jahresverträge, mitunter werden die Preise sogar jedes Quartal oder Halbjahr neu verhandelt, eben weil die Holzpreise starken Schwankungen unterliegen können. So geriet der Holzmarkt in Zentral- und Osteuropa zwischen 2018 und 2022 in große Turbulenzen.

Ausgelöst durch die trockenen Sommer schlug der Borkenkäfer zu und machte im



**Die Kooperationspartner Markus Rothmund, Herbert Duttlinger und Stefan Rehm (von links)** FOTO: BARBARA SCHMIDT

Zusammenspiel mit Stürmen allein im Harz 95 Prozent der Fichten den Garaus. „In Baden-Württemberg gehörte der Kreis Waldshut zu den am stärksten betroffenen Regionen“, erklärt Marc Hanewinkel, Leiter der Professur für Forstökonomie und Forstplanung an der Universität Freiburg. Das Käferholz musste schnell aus dem Wald, um die Ausbreitung des Schädlings einzudämmen. Das extreme Überangebot am Markt ließ die Preise für Rundholz (unbearbeitete Baumstämme oder Stücke davon) in den Keller fallen.

Waldbesitzer wussten nicht mehr, wohin mit ihrem Holz. Ganz zu schweigen davon, dass sich kaum Geld damit verdienen ließ. In den vergangenen 20 Jahren habe es bei den Waldbauern nicht einmal für den Inflationsausgleich gereicht, bilanziert Rehm und betont: „Der Schwarzwald ist aber ein Kulturwald, von Menschen gemacht. Man muss sich um diesen Wald kümmern, dafür braucht der Waldbesitzer ein Auskommen.“ Die Waldgenossenschaft erledigt für 28 Kommunen, den Landkreis Waldshut und viele private

Eigentümer die Holzvermarktung.

Der Schreck über die Borkenkäferjahre steckt vielen Waldbesitzern noch in den Knochen. Später schossen die Exportpreise für Schnittholz in die Höhe, vor allem durch eine abrupt gestiegene Nachfrage in den USA. Das zog auch den Rundholzpreis wieder nach oben. Schnittholz ist der Überbegriff für Balken, Bretter, Bohlen, Latten. Holzbaufirmen wie Bruno Kaiser mussten tief in die Tasche greifen – wenn sie überhaupt die benötigten Mengen bekamen. Eine gesunde wirtschaftliche Planung sei kaum noch möglich gewesen, heißt es von dem Unternehmen, das mit seinen 130 Beschäftigten jährlich rund 100 Wohneinheiten baut, darunter viele Ein- und Zweifamilienhäuser, aber auch mehrgeschossige Gebäude sowie Gewerbebauten. „Wir bauen viel schlüsselfertig als Generalunternehmer zu Festpreisen“, erläutert Duttlinger. Preisschläge beim Holzeinkauf ließen sich dann nicht an die Kunden weitergeben.

Dank der neuen Kooperation verringern sich solche Unwägbarkeiten. Noch

steckt das Projekt in den Kinderschuhen.

„Wir wollten es eigentlich größer aufziehen, mit dem Verband und mehreren Sägewerken, aber das hat nicht geklappt“, bedauert Duttlinger. Deshalb legte das Trio alleine los, unterstützt von der Stadt St. Blasien und deren Bürgermeister Adrian Probst. 2000 Festmeter pro Jahr aus dem dortigen Gemeindewald vermarktet Rehm im Rahmen der Kooperation an Rothmund. Insgesamt vermarktet die Waldgenossenschaft jährlich rund 200.000 Festmeter.

Auch für Rothmund ist das Kooperationsholz eine sehr überschaubare Menge, verarbeitet das Sägewerk doch jährlich etwa 80.000 Festmeter und das Leimholzwerk rund 20.000 Kubikmeter. Forstökonom Hanewinkel sieht in der geringen Menge keinen Nachteil, im Gegenteil: Beim Holz sei das Risiko der Preisschwankungen groß, so dass beiden Marktteilnehmern durch Festpreise gewisse Marktchancen entgegen könnten. Ist der Rundholzpreis gerade hoch, könnte St. Blasien mit seinem Holz vielleicht

anderswo mehr verdienen, als in der Kooperation vereinbart. Im umgekehrten Fall bekäme Rothmund sein Material ohne Festpreisvereinbarung womöglich günstiger.

„Die Kooperationspartner müssen den Holzpreis deshalb sehr sorgfältig verhandeln. Wenn es um begrenzte Mengen geht und der Preis beide zufriedenstellt, kann diese Initiative etwas Begrüßenswertes sein“, sagt Hanewinkel. Zumal kurze Transportwege unter Klimaschutzaspekten sinnvoll seien und sich dieses Holz entsprechend vermarkten lasse.

Das Trio vermarktet das Holz unter dem Label „Holz us'm Schwarzwald“. Die 2000 Festmeter Rundholz aus dem St. Blasier Wald ergeben rund 1000 Kubikmeter Schnittholz, die Holzbau Bruno Kaiser jährlich von Rothmund kauft.

„Dies entspricht 80 bis 90 Prozent der Menge, die wir pro Jahr insgesamt verarbeiten“, sagt Duttlinger und betont: Nun könne er seinen Kunden endlich problemlos nachweisen, woher das Holz komme. Die Kooperation läuft seit rund einhalb Jahren – zur Halbzeit ziehen die Beteiligten ein positives Fazit. „Es funktioniert menschlich einfach“, sagt Rothmund. Viel laufe auf Vertrauensbasis, bestätigt Rehm. „Das ist wie in einer guten Ehe: in guten wie in schlechten Zeiten“, ergänzt Duttlinger. Mal profitiere der eine Partner, mal der andere.

*Es profitiert mal der eine Partner, mal der andere*

Wenn es ganz schlimm kommt, etwa weil ein Orkan massenhaft Bäume fällt, können die Partner nachverhandeln. Im Vertrag gebe es eine Ausstiegsklausel, vertrat sie. Ihr Ziel aber ist, das Projekt auszuweiten. Holz gebe es trotz des Klimawandels genug, versichert Rehm, „der Wald stirbt nicht, er wird sich nur von der Mischung her verändern“. 55.000 Hektar misst er im Kreis Waldshut, auf vielen Flächen stünden Bäume zu dicht.

Und was haben nun die Weiderinder mit dem „Holz us'm Schwarzwald“ zu tun? Die Kooperation der Erzeugergemeinschaft Schwarzwald Bio-Weiderind mit den Schmidt's Märkten und Edeka Südwest Fleisch in Offenburg, die seit drei Jahrzehnten besteht und inzwischen um die 100 Lieferbetriebe umfasst, war ein Vorbild. Auch in diesem Fall werden langfristige Abnahmemengen und Preise vereinbart, was zu einer in der Landwirtschaft oft vermissten Planungssicherheit führt.