



Wald – und damit Holz – gibt es im AK-Land reichlich. Derzeit stellt die neue Holzvermarktungsgesellschaft die Weichen für ihren Markteintritt: Ab Januar vermarkten viele Haubergsgenossen ihr Holz in Eigenregie. Foto: damo

Optimale Startbedingungen

KIRCHEN Die neue Holzvermarktungsgesellschaft trifft auf einen hungrigen Markt

*Der Rohstoff ist knapp –
daher ist der neue Akteur
auf dem Holzmarkt
herzlich willkommen.*

damo ■ Der Zeitpunkt hätte kaum günstiger sein können: „Jeder, der Holz anbietet, ist auf dem Markt herzlich willkommen.“ Das sagt einer, der es wissen muss – schließlich vertritt Alois Hans einen neuen Akteur auf dem Holzmarkt. Der Geschäftsführer der Holzvermarktungsgesellschaft des Waldbauvereins ist gerade mit den letzten Weichenstellungen für den Markteintritt beschäftigt. Am 1. Januar soll es losgehen – kein Wunder also, dass Hans in der Zeit zwischen den Jahren keineswegs Urlaub macht, sondern am Schreibtisch sitzen wird.

Mit der Vermarktungsgesellschaft betreten der Waldbauverein und rund 50 Haubergsgenossenschaften Neuland: Künftig wird das Holz nicht mehr von Landesforsten verkauft, sondern in Eigenregie. Bei der Gründungsversammlung Ende

Oktober im Breidenbacher Hof in Betzdorf hatte Alois Hans den Haubergsgenossen in Aussicht gestellt, „die Sortimente optimal auf dem Markt platzieren zu können“. Derzeit spricht viel dafür, dass Hans dieses Versprechen halten kann.

Denn der Markt schreit nach Holz. Im Export lässt sich deutsches Holz gut an den Mann bringen, und die Binnennachfrage der Baubranche befeuert die Sägewerke zusätzlich. Laut Hans ist die begrenzte Verfügbarkeit des Rohstoffs Holz zurzeit der limitierende Faktor: Bekämen die Sägewerke mehr Stämme, würden sie noch mehr Bauholz produzieren. „Alle suchen händeringend Holz“, gab Hans gestern im Gespräch mit der SZ die aktuelle Situation wieder. Dementsprechend gute Preise ließen sich erzielen, führte er aus.

Viele der potenziellen Vertragspartner kommen aus der Region: Sofern die Ernte der Haubergsgenossen zu Bau-, Paletten- und Verpackungsholz verarbeitet wird, soll das bevorzugt in den Sägewerken im Umkreis geschehen – eine regionale Wertschöpfung zu stützen, sei Teil des Konzepts der Holzvermarktungsgesellschaft. Das

könne allerdings nicht für alle Sortimente gelten: Papierholz zum Beispiel wird wohl an das Hagener Werk des finnisch-schwedischen Global Players Stora Enso gehen. Bei allen Sondierungs- und Vertragsgesprächen spielt auch die Langfristigkeit eine große Rolle für Hans: „Manche Sortimente fallen bei jeder Durchforstung an. Da sind wir natürlich an dauerhaften Verträgen interessiert, in denen nur der Preis jeweils aktuell angepasst wird.“

Diese Schwerpunktsetzung auf einige Partner könnte sich nach Einschätzung des Geschäftsführers auch positiv auf die Erlöse auswirken: Wenn regionale Partner mit so großen Mengen beliefert werden, dass diese sich den Einkauf bei weiter entfernt liegenden Holzlieferanten sparen können, „sollte das den Partnern auch etwas wert sein“. Denn üblicherweise übernehmen die Abnehmer auch die Transportkosten. Das ist aber noch Zukunftsmusik – am 1. Januar beginnt die Holzvermarktungsgesellschaft noch mit einem vergleichsweise überschaubaren Kontingent; überwiegend wird am Anfang Fichtenholz verkauft.