

# Professionalisierung des Privatwaldes



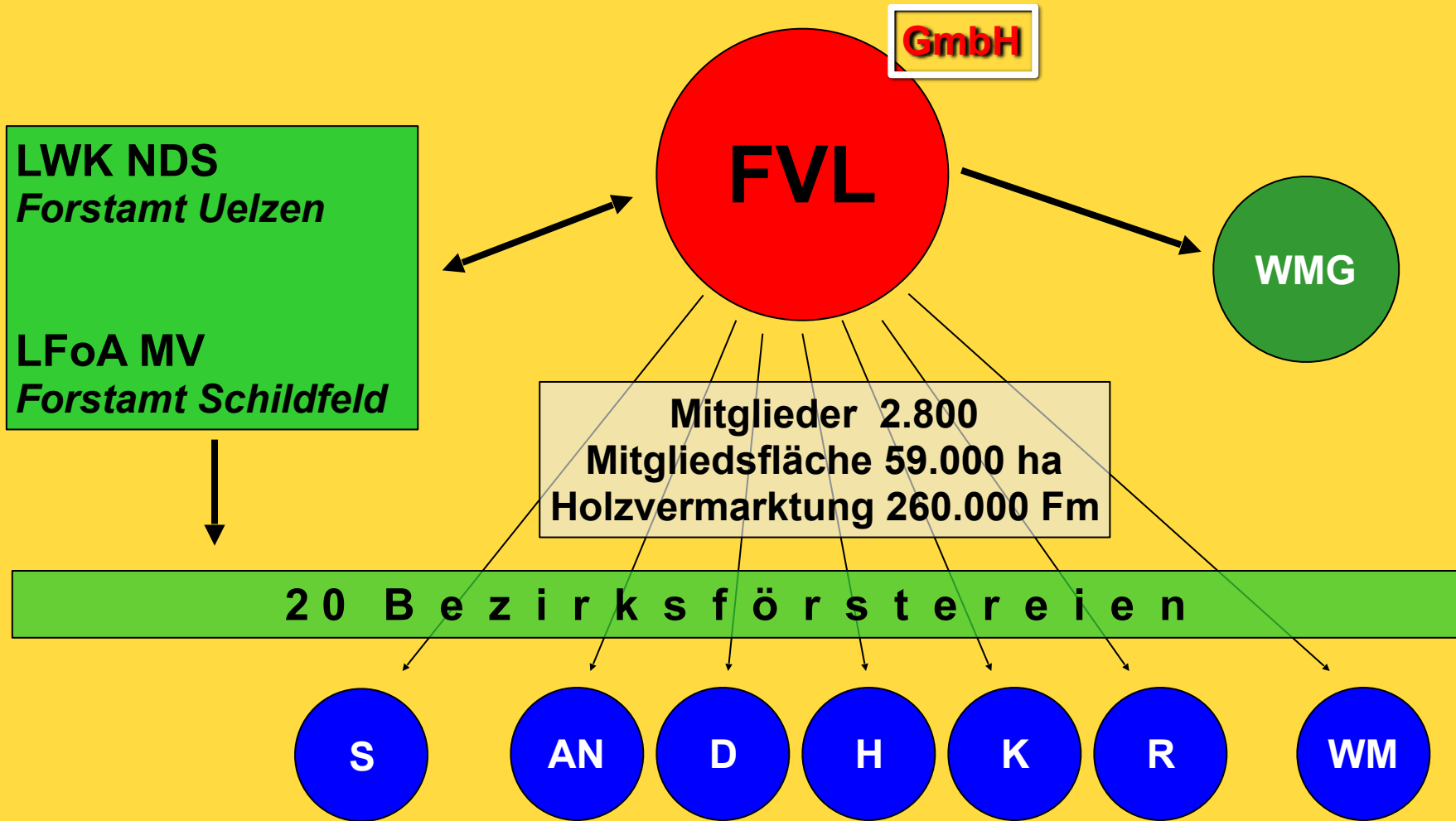
# Gliederung

**(1) Organisation und Leistungsumfang**

**(2) Rahmenbedingungen**

**(3) Erfolgsfaktoren**

# (1) Beziehungen im Verbund



## **(1) Leistungen**

- **Forstfachliche Betreuung**
- **Absatz des Rohholzes**
- **Beschaffung und Einsatz von Maschinen**
- **Frei-Werk-Lieferung von Rohholz**
- **Fakturierung und Abrechnung**
- **Vorfinanzierung aller Maßnahmen**
- **Übernahme des Forderungsausfallrisikos**
- **Geschäftsbesorgung für Gesellschafter**
- **Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit**
- **eigene Waldbau-Förderung**

## **(2) Rahmenbedingungen**

- **LWK: organisatorische Trennung von Beratung/Betreuung und Holzverkauf**
- **diskriminierungsfreier Zugang zum Waldbesitz/Holzverkauf**
- **„Armut“ als Motor für Innovationen?**
- **Satzungsgemäße Andienungspflicht**

## **(3) Erfolgsfaktoren**

### **KÖPFE**

- **Rechtsform GmbH**
- **Kapitalausstattung und -verwendung**
- **Entscheidungswege**
- **klare betriebswl. Ausrichtung (WMG)**
- **Kreativität**
- **motivierte Förster**

## **(3) Erfolgsfaktoren**

### **INSTRUMENTE**

- **Entgelteordnung**
- **Fuhrparkmanagement**
- **Förderpolitik (institutionell, Erstinvestitionen)**
- **Ausbildung (Ehrenamt/Förster zu Kaufleute)**
- **Kennzahlen (FVL/WMG/LWK)**

## **(3) Erfolgsfaktoren**

### **POTENTIALE**

- **Abschöpfung der gestiegenen Vorräte (BWI): waldbauliche Hinweise**
- **Steigerung der Nutzungsmotivation: Gründe der Nicht-Bewirtschaftung erfassen und „bearbeiten“**
- **Benchmarking als Entwicklungsmaßstab für FWZ**



**Herzlichen Dank !**

