

## Neustrukturierung der kommunalen Holzvermarktung

**Zum 01.01.2019 stellt das Land seine Dienstleistung der Holzvermarktung für kommunale Waldbesitzer ein. Künftig muss die Aufgabe in kommunaler Eigenverantwortung wahrgenommen werden. Für die mehr als 2.000 kommunalen Waldbesitzer im Land stellt diese Veränderung, auch im Hinblick auf das ambitionierte Zeitziel, eine große Herausforderung dar. Der Gemeinde- und Städtebund unterstützt die Kommunen nach Kräften beim Aufbau rechtssicherer, aber auch wirtschaftlich zukunftsfähiger Holzvermarktungsstrukturen.**

### Entwicklung

Weder das Land noch der Gemeinde- und Städtebund haben die Trennung der bisherigen gemeinsamen Holzvermarktung angestrebt – im Gegenteil! Anlass sind vielmehr ernstzunehmende kartellrechtliche Bedenken hinsichtlich eines Vertriebskartells, die aus dem diesbezüglichen Kartellverfahren in Baden-Württemberg resultieren. Aus Gründen der Rechtssicherheit und zur Vermeidung etwaiger Schadensersatzansprüche von Holzkunden erscheint es dringend geboten, die Holzvermarktung neu zu strukturieren. Als wirtschaftliche Tätigkeit unterliegt sie uneingeschränkt dem Wettbewerbsrecht. Die Entscheidung des BGH vom 12.06.2018, die sich ausschließlich mit der verfahrensrechtlichen Zulässigkeit der Wiederaufnahme des baden-württembergischen Kartellverfahrens befasst, führt zu keiner veränderten Beurteilung hinsichtlich der Handlungsnotwendigkeiten in Rheinland-Pfalz.

Das fachlich zuständige Ministerium, der Gemeinde- und Städtebund und der Waldbesitzerverband haben im März 2018 ein gemeinsames Gesamtkonzept zur Neustrukturierung vorgestellt, das in seinen Grundzügen mit dem Bundeskartellamt abgestimmt wurde. Eine derartige Empfehlung seitens aller drei Waldbesitzarten stellt im Vergleich

mit anderen betroffenen Bundesländern eine sehr positiv zu bewertende Besonderheit dar. Gerade vor dem Hintergrund des kleinparzellierten und vielfach in Gemengelage befindlichen Waldbesitzes ist es bedeutsam, dass die Waldbesitzer in dem Veränderungsprozess nicht allein gelassen werden und ihnen eine fachlich fundierte Alternative angeboten wird. Im April 2018 fanden landesweit Informationsveranstaltungen statt und seit Mai 2018 steuern regionale Arbeitsgruppen mit Unterstützung des Gemeinde- und Städtebundes den Umsetzungsprozess im kommunalen Bereich.

Durch das Landesgesetz zur Änderung des Landeswaldgesetzes vom 07.06.2018, das am 01.01.2019 in Kraft tritt, werden die Verpflichtung von Landesforsten zur Verwertung des Holzes aus dem Kommunalwald sowie deren individuelle Kostenfreiheit gestrichen.

Landesforsten hat zwischenzeitlich die bestehenden Geschäftsbesorgungsverträge gemäß § 27 Abs. 3 LWaldG mit waldbesitzenden Kommunen, welche die Holzvermarktung einschließen, gekündigt. Eine Änderung des Landesfinanzausgleichsgesetzes, die u.a. Zweckzuweisungen für kommunale Holzvermarktungsorganisationen ermöglicht, befindet sich im parlamentarischen Verfahren.

Ab 01.01.2019 werden Verträge über Holz aus dem Kommunalwald nicht mehr von Landesforsten verhandelt und abgeschlossen. Die Verträge, die Landesforsten im Herbst 2018 letztmals abschließen wird, können allerdings im Jahr 2019 noch über Landesforsten zu den bisherigen Bedingungen abgewickelt werden. Auf diesem Wege wird in jedem Fall eine „Versorgungssicherheit“ für alle Beteiligten bis zur Jahresmitte 2019 gewährleistet.

### Fünf kommunale Holzvermarktungsorganisationen

Unter Beachtung der Vorgaben des Bundeskartellamtes werden fünf kommunale Holzvermarktungsorganisationen gebildet, die unabhängig voneinander agieren und flächendeckend über das Land verteilt sind. Aus dem Kommunalwald fallen jährlich ca. 1,5 Mio. Festmeter (fm) Rundholz, davon 300.000 fm Brennholz, an. Eine langfristige Wettbewerbsfähigkeit von Holzvermarktungsorganisationen setzt nach fachkundiger Einschätzung eine Vermarktungsmenge von ca. 200.000 fm pro Jahr voraus. In diesem Fall können in allen wichtigen Holzsortimenten mehrere Kunden beliefert werden. Einem kleinstrukturierten Waldbesitz (über 2.000 Gemeinden, Durchschnittsgröße 200 Hektar) stehen heute Großbetriebe der Holzindustrie gegenüber. Diese sind auf eine kontinuierliche Lieferfähigkeit im Jahresablauf sowie auf professionelle Standards und Abläufe angewiesen. Große Vermarktungsorganisationen können eine adäquate Personalausstattung und Personalqualifikation vorhalten sowie auf Schadereignisse (Stürme etc.) ausgleichend reagieren.

Die Aufgaben der kommunalen Holzvermarktungsorganisationen sind insbesondere der Abschluss von Holzkaufverträgen namens der beteiligten Waldbesitzer, alle vertragsrelevanten Anpassungen im Zuge der Holzbereitstellung, die Koordination des Mengenflusses an die Käufer (einschließlich des Mengenausgleichs) sowie die Fakturierung.

Der Brennholzverkauf an private Endverbraucher gehört nicht zu den Aufgaben der kommunalen Holz-

vermarktungsorganisationen, sondern erfolgt unverändert vor Ort! Die waldbesitzende Kommune bestimmt Preise, Lose, Abgabehöchst-mengen und die Abwicklung des Kaufvertrags. Die Brennholzbereitstellung und die Überwachung der Selbstwerber zählt weiterhin zu den Aufgaben des Revierleiters.

Konzeptionell werden die Prozesse „Waldbewirtschaftung/Holzbereitstellung“ einerseits und „Holzvermarktung“ andererseits getrennt. Dies führt hinsichtlich der bewährten Organisationsstrukturen zu einem Maximum an Stabilität und beschränkt die Veränderungen auf das kartellrechtlich Erforderliche. Das Forstamt mit seinen staatlichen und kommunalen Revierleitern ist unverändert umfassend für die Waldbewirtschaftung und die Holzbereitstellung zuständig. Die Holzvermarktung wird von kommunalen Holzvermarktungsorganisationen übernommen.

Zur Wahrung des vom Bundeskartellamt geforderten Geheimwettbewerbs ist eine Trennung der Prozesse sowie eine physische Trennung der Daten erforderlich. Weder staatliche noch kommunale Stellen dürfen zukünftig einen gegenseitigen Zugriff auf marktrelevante Daten (Vertragspreise, -mengen, Kunden) haben. Umfangreiche EDV-technische Anpassungen bzw. EDV-Neukonfigurationen sowohl im staatlichen als auch im kommunalen Bereich sind erforderlich und bereits eingeleitet.

### Verbandsgemeinden und Ortsgemeinden

Als Gesellschafter der fünf Holzvermarktungsorganisationen in der Rechtsform der GmbH sind Städte und Verbandsgemeinden, unter gewissen Voraussetzungen auch Zweckverbände, vorgesehen. Zu den Verwaltungsgeschäften, welche die Verbandsgemeinde gemäß § 68 Abs. 1 und 5 GemO führt, zählt auch die Vermarktung des Holzes der Ortsgemeinden (vgl. Schreiben des Innenministeriums und des Umweltministeriums vom 16.01.2018). Die Verbandsgemeinden sind in ihrer Entscheidung frei, in welcher Form sie dieses Verwaltungsgeschäft organisieren. Auf der Grundlage eines Beschlusses des Verbandsgemeinderates kann die Verbandsgemeinde als Gesellschafter in einer kommunalen Holzvermarktungs-GmbH tätig

werden. Grundsatzentscheidungen auf Ortsgemeindeebene sind kommunalrechtlich nicht erforderlich. Die einzelne Ortsgemeinde kann aber für eine andere Form der Holzvermarktung (z.B. eigenständige Wahrnehmung, Vergabe an Dritte) votieren und dies im Rahmen von § 68 Abs. 1 GemO aktiv beschließen. Insofern ist die vom Bundeskartellamt geforderte Wahlfreiheit der Waldbesitzer gewährleistet.

Die dargestellte kommunalrechtliche Einordnung für Verbandsgemeinden und Ortsgemeinden macht Übertragungsbeschlüsse gemäß § 67 GemO entbehrlich und reduziert die Anzahl der GmbH-Gesellschafter auf einen praktikablen Umfang. Kommunalpolitisch sinnvoll ist in jedem Fall eine enge Abstimmung zwischen Verbandsgemeinden und waldbesitzenden Ortsgemeinden.

Der von den regionalen Arbeitsgruppen und vom Gemeinde- und Städtebund erarbeitete einheitliche Entwurf des Gesellschaftervertrages sieht vor, dass die Ortsgemeinden unmittelbar über Beiräte in die künftigen Organisationsstrukturen eingebunden werden und aktiv mitwirken.

Für den Gemeinde- und Städtebund ist in diesem Zusammenhang von besonderer Bedeutung: Durch die Neustrukturierung der Holzvermarktung treten für die Ortsgemeinden keine nachteiligen Veränderungen ein. Alle Entscheidungsbefugnisse bezüglich der Waldbewirtschaftung, insbesondere die jährliche Wirtschaftsplanung, liegen weiterhin uneingeschränkt beim jeweiligen Ortsgemeinderat. Die Holz Erlöse stehen den Ortsgemeinden zu

und fließen – wie bisher – unmittelbar vom Holzkäufer in die kommunale Einheitskasse.

Verändert wird (lediglich) die Organisation der kommunalen Holzvermarktung. Die Möglichkeit der Vermarktung über Landesforsten, die bislang auf freiwilliger Basis von über 95% der waldbesitzenden Kommunen gewählt wird, fällt weg. An die Stelle von Landesforsten kann künftig eine kommunale Holzvermarktungsorganisation treten. Aus Sicht des Gemeinde- und Städtebundes dürfte dies mit mehr Transparenz und mit mehr kommunalem Einfluss einhergehen. Bei aller Wertschätzung für die derzeitigen Dienstleistungen von Landesforsten im Bereich der Holzvermarktung muss konstatiert werden, dass es sich aus der Perspektive einer waldbesitzenden Gemeinde um eine „Blackbox“ handelt.

### Finanzierung und Förderung

Die heutige Kostenfreiheit des staatlichen Forstamtes, der Holzvermarktung und der Forsteinrichtung für waldbesitzende Kommunen werden über eine zweckgebundene Finanzzuweisung an Landesforsten in Höhe von 17 Mio. Euro gewährleistet. Die Tatsache, dass die in Rede stehenden Leistungen nicht über den originären Landeshaushalt, sondern über den Kommunalen Finanzausgleich finanziert werden, ist vielfach immer noch unbekannt. Insofern kann aus Sicht des Gemeinde- und Städtebundes allenfalls von einer „individuellen Kostenfreiheit“ für kommunale Waldbesitzer gesprochen werden.

Da die Kommunen die Holzvermarktung künftig selbst über-

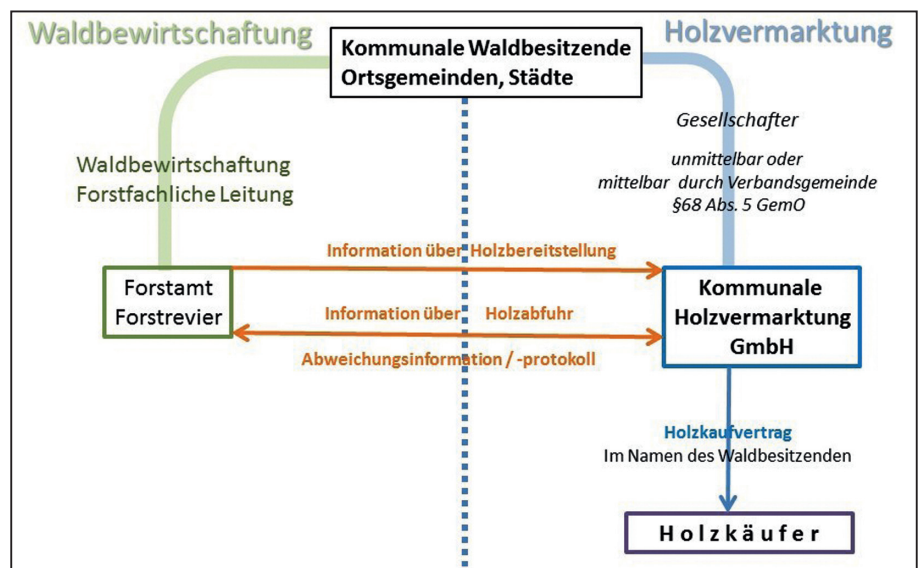


Abb.: Trennung von Waldbewirtschaftung und Holzvermarktung im Kommunalwald

nehmen, stehen anteilige Mittel in Höhe von ca. 2,5 Mio. Euro pro Jahr aus dem Kommunalen Finanzausgleich für diese Aufgabe zur Verfügung. Die Zuwendung soll beihilferechtlich aufgrund der „EU-Rahmenregelung zur Förderung der Zusammenarbeit von Akteuren im Forstsektor“ gewährt werden. Die diesbezügliche Verwaltungsvorschrift des Landes ist der EU-Kommission, über das zuständige Bundesministerium, zur Notifizierung vorgelegt worden. Erst wenn Brüssel „grünes Licht“ gibt, kann die konkrete Umsetzung von Maßnahmen formal eingeleitet werden. Insoweit liegt hier die entscheidende und leider nur bedingt beeinflussbare Stellschraube in zeitlicher Hinsicht.

Für die fünf Holzvermarktungsorganisationen beträgt nach der EU-Rahmenregelung die Förderhöchstgrenze bis zu 100% der zuwendungsfähigen Aufwendungen bei einer Förderdauer von max. sieben Jahren. Danach muss eine eigenständige Finanzierung und wirtschaftliche Tragfähigkeit gewährleistet sein. Gefördert werden stets Holzvermarktungsorganisationen, nicht der einzelne Waldbesitzer. Kommunen, die sich für eine Eigenvermarktung entscheiden oder private Dritte beauftragen, erhalten keine Förderung.

Wichtigste Eingangsgröße für die Förderung ist die prognostizierte Vermarktungsmenge der angeschlossenen Kommunen (Durchschnitt der Ist-Verkaufsmengen 2015 bis 2017, ohne Brennholz). Erst ab einer Mindestvermarktungsmenge von 100.000 fm pro Jahr wird eine Förderung gewährt. Diese liegt bei 250.000 Euro pro Jahr. Bei einer Vermarktungsmenge von mindestens 200.000 fm pro Jahr wird die Förderhöchstsumme von 500.000 Euro pro Jahr erreicht. Dazwischen erfolgt ein linearer Anstieg des Förderbetrags in Abhängigkeit von der prognostizierten Vermarktungsmenge (Anstieg um 2.500 Euro je 1.000 fm). Mit dieser Ausgestaltung der Förderung soll eine Lenkungswirkung hin zu größeren, am Markt wettbewerbsfähigen Organisationen ausgelöst werden.

Zuwendungsfähige Aufwendungen sind nach dem Entwurf der Förderrichtlinie die jährlich bei der Holzvermarktungsorganisation entstandenen Personalausgaben sowie jährlich eine zusätzliche Pauschale

von 15% der entstandenen Personalausgaben (Abgeltung von Mieten, Nebenkosten, Bürobedarf, Post- und Fernmeldegebühren, IT-Systembetreuung). Ausgaben für die Erfüllung von internen Verwaltungsaufgaben der kommunalen Holzvermarktungsorganisation durch Dritte (Steuerberatung, Lohnbuchhaltung, Bilanzierung, Bilanzprüfung, Rechtsberatung) sind in Höhe von 100% zuwendungsfähig. Zusätzlich werden im ersten Geschäftsjahr die Möblierung, die Ausstattung mit Hard- und Software sowie die Ausgaben für die Anschaffung eines Pkw innerhalb festgelegter Höchstsätze gefördert (in der Summe einmalig ca. 50. bis 60.000 Euro).

Holzvermarktung kostet Geld – im bisherigen System und auch in den neuen Strukturen. Hinsichtlich der Förderung wird von Vermarktungskosten in der Größenordnung von 2,50 Euro pro fm ausgegangen (zum Vergleich: Die durchschnittlichen Holzerlöse liegen derzeit bei ca. 70 Euro je fm). Primäres Ziel sollte nicht die Minimierung der Vermarktungskosten, sondern ein gutes Gesamtergebnis der Holzvermarktung, gerade auch in Krisenzeiten, sein. Viele Ortsgemeinden sind auf verlässliche Einnahmen aus dem Wald dringend angewiesen. Im Übrigen: Die kommunalen Holzvermarktungsorganisationen sind als Selbsthilfeeinrichtungen der Kommunen (Non-Profit-Organisationen) konzipiert, während private Dienstleister mit der Holzvermarktung Geld verdienen wollen und müssen. Die kommunalen Gesellschafter haben es darüber hinaus in der eigenen Hand, die Kostenstrukturen der jeweiligen Geschäftsentwicklung anzupassen.

### **Personalausstattung und Personalauswahl**

Über die Personalausstattung entscheidet jede kommunale Holzvermarktungsorganisation in eigener Verantwortung. Für die Berechnung des Förderhöchstbetrages bei einer Vermarktungsmenge von mindestens 200.000 fm pro Jahr sind sechs Vollzeitäquivalente (Geschäftsführer, Stellvertreter/Kundenbetreuer sowie vier Sachbearbeiter) unterstellt worden.

Die Personalauswahl liegt bei der jeweiligen kommunalen Holzvermarktungs-GmbH. Bereits vorliegende Initiativbewerbungen so-

wohl aus der Forst- als auch aus der Holzbranche zeigen die Attraktivität des Tätigkeitsfeldes und die Möglichkeiten der Personalakquise. Ferner werden Personalübergänge von Landesforsten angestrebt, da geschultes Personal eine sofortige Arbeitsfähigkeit gewährleisten würde.

Personalübergänge von Landesforsten sollen nur freiwillig und ohne Nachteile für das wechselwillige Personal erfolgen. Sowohl die Personalgestellung bei Beschäftigten als auch die Beurlaubung bei Beamten sind mit Flexibilität für alle Beteiligten verbunden (Stichwort: Rückkehrmöglichkeit). Die Treuepflichten gegenüber dem neuen Arbeitgeber sowie die Verschwiegenheitspflichten in Bezug auf den bisherigen Arbeitgeber können vertraglich geregelt werden, speziell bezüglich wettbewerblich relevanter Informationen.

### **Solidarität und Verantwortung**

Mit dem Aufbau eigenständiger kommunaler Holzvermarktungsstrukturen nehmen Gemeinden und Städte ihre Eigentümergebühren für den Wald aktiv wahr. Gemeinsames, solidarisches Handeln kann „schrottschussartige Strukturen“, bei denen es wenige Gewinner und viele Verlierer unter den kommunalen Waldbesitzern gibt, verhindern. Werbeschreiben, die einfache, vermeintlich billige Lösungen anpreisen und die häufig mit dem Verlust von Steuerungsmöglichkeiten seitens des Waldbesitzers einhergehen, sollte mit einem gesunden Misstrauen begegnet werden.

Gebot der Stunde ist es, kartellrechtskonforme Holzvermarktungsstrukturen aufzubauen und die wirtschaftlichen Ertragspotenziale des kommunalen Waldvermögens zu nutzen. Diese Notwendigkeiten sollten sehr bewusst mit der Fortführung einer qualitativ hochwertigen Waldbewirtschaftung sowie mit dem Einsatz gut ausgebildeter Forstleute in Einklang gebracht werden.



**Dr. Stefan Schaefer,**  
*Referent im  
Gemeinde- und  
Städtebund  
Rheinland-Pfalz*

# Die neuen KHVO – Konzeption und Umsetzung

Wie im Gesamtkonzept vorgeschlagen, werden sich die kommunalen Waldbesitzer weit überwiegend den neuen kommunalen Holzvermarktungsstellen (KHVO) anschließen. Deren Gründung ist in vollem Gange, bis Anfang 2019 sollen sie arbeitsfähig sein. Fünf regionale Arbeitsgruppen steuern diesen Prozess mit maßgeblicher Unterstützung durch den GStB und die Kommunalberatung. Gemeinsam wurde ein Gesellschaftervertrag erarbeitet. Er trägt den regionalen Belangen sowie den Belangen der Ortsgemeinden besonders Rechnung. Ab Spätsommer können die finalen Beschlüsse gefasst werden.

## Neue Kooperationen

Kooperation in der Holzvermarktung ist nichts Neues. Die bisherige Vermarktung über Landesforsten ist ein besonders breit angelegtes Kooperationsmodell für potenziell tausende von Waldbesitzern. Auch der Privatwald für sich genommen vermarktet in Kooperation – über die fünf sog. Pilotprojekte, gefördert mit öffentlichen Mitteln. Von einer solchen Vermarktung „aus einem Guss“ profitieren letztlich alle Beteiligten: Die Holz mengen werden gebündelt und man ist in der Lage, mit einer sich zunehmend durch Konzentration gekennzeichneten Käuferstruktur „auf Augenhöhe“ zu verhandeln. Umgekehrt hat jeder Holzkäufer es immer, unabhängig vom Vertragsvolumen, mit nur einem Vertragspartner zu tun. Mengenfluss und ggf. notwendiger Mengenausgleich sind sichergestellt. Auch im Kalamitätsfall oder in Zeiten eines Käufermarkts kann man damit die relativ besten Ergebnisse erzielen.

Ziel war es daher, die notwendige Neustrukturierung der Holzvermarktung so auszugestalten, dass diese Vorteile soweit wie möglich erhalten bleiben. Das erfordert möglichst große Einheiten – so groß, wie es kartellrechtlich noch akzeptiert wird.

Aus kommunaler Sicht kommt das Ziel hinzu, die Holzvermarktung möglichst ohne aufwändige Vergabeverfahren zu erledigen. Dies ist nach § 108 GWB ausschließlich im Wege der interkommunalen Kooperation möglich, die ausdrücklich von der Anwendung des Vergaberechts ausgenommen ist (sog. Inhouse-Privileg).

Der daraus resultierende Vorschlag ist bekannt. In den regionalen, rein kommunalen Holzverkaufsorganisationen (KHVO) nehmen die

kommunalen Waldbesitzer die Vermarktung ihres Rundholzes künftig in die eigene kommunale Hand.

## Die neuen Gesellschaften

Die neuen KHVO werden in der Rechtsform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (**GmbH**) gegründet. Holzvermarktung ist eine wirtschaftliche und sehr marktnahe Tätigkeit in einem dynamischen und (u.U. harten) Wettbewerbsumfeld. Dies erfordert ein Mindestmaß an Flexibilität, Anpassungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit. Verworfen wurde daher von Anfang an insbesondere die Bildung eines (großen) Zweckverbands. Die gemeinsame Anstalt des öffentlichen Rechts wäre zwar für marktnahe Tätigkeiten geeignet; sie hat jedoch den großen Nachteil, dass sowohl die Aufnahme als auch das Ausscheiden eines Anstaltsträgers der Zustimmung aller Träger bedarf (§ 14b Abs. 5 Satz 1 KomZG).

Die KHVO hat nur kommunale Gesellschafter, um das sog. Inhouse-Privileg zu wahren; private Ge-

sellschafter sind nach § 108 GWB nicht zugelassen. Unmittelbare Gesellschafter werden zunächst die kreisfreien Städte, die großen kreisangehörigen Städte sowie die verbandsfreien Städte und Gemeinden für ihre jeweils eigenen Forstbetriebe. Abweichend davon wird für die Ortsgemeinden – ausgehend von § 68 Abs. 5 Satz 1 GemO – ihre jeweilige Verbandsgemeinde Gesellschafter (siehe Schaefer in diesem Heft).

Daneben gibt es Sonderfälle. Forstzweckverbände nach § 30 LWaldG sowie die übrigen Zweckverbände nach KomZG können unter der Voraussetzung unmittelbar Gesellschafter werden, dass die Aufgabe der Holzvermarktung auf sie übertragen wurde. Sonstige Sonderfälle, wie z.B. die Übernahme der Holzvermarktung durch Zweckvereinbarung, sind im Einzelfall zu lösen.

Jeder Gesellschafter bringt seinen **Geschäftsanteil** (Stammeinlage) ein. Um die Gesellschaften ausreichend mit Eigenkapital auszustatten, ist ein Stammkapital von (mind.) 100.000 Euro vorgeschlagen. Je nach Anzahl der Gesellschafter (14 bis max. etwa 80) ergibt sich ein individueller Geschäftsanteil im mittleren vierstelligen Bereich.

Jedem Geschäftsanteil entspricht ein identisches **Stimmgewicht** in der Gesellschafterversammlung. In den regionalen Arbeitsgruppen wurde intensiv darüber beraten, ob jeder Gesellschafter das gleiche Stimmgewicht haben soll oder ob die Stimmen gewichtet werden sollen. Dabei kam man zu unterschiedlichen Ergebnissen. In zwei Regionen ist derzeit vorgesehen, die Stimmen nicht

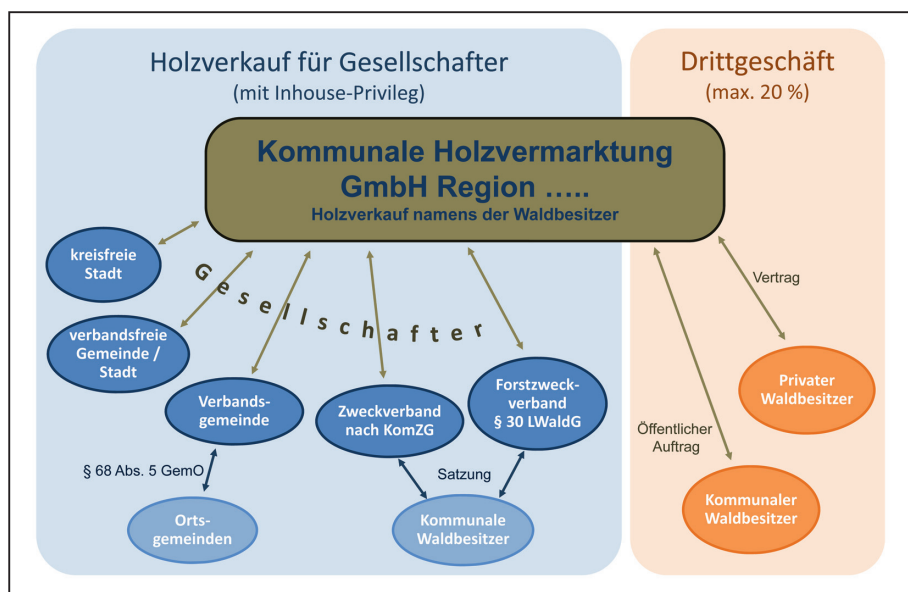


Abbildung 1: Grundstruktur der neuen kommunalen Holzvermarktungsgesellschaften

zu gewichten, in drei Regionen will man gewichten, und zwar nach dem Maßstab Holzbodenfläche zu einem bestimmten Stichtag; dieser unterliegt gegenüber einem mengen- oder umsatzbezogenen Maßstab nur geringen Veränderungen. Daher soll dieser Maßstab auf zunächst unbestimmte Zeit gelten; eine laufende Anpassung der Geschäftsanteile wäre unvertretbar.

Gegenstand des Unternehmens und **Geschäftszweck** ist die Vermarktung von Rundholz. Dazu gehören insbesondere die Markterkundung, die Anbahnung und der Abschluss von Kaufverträgen namens und im Auftrag der Waldbesitzer, die Abstimmung mit Landesforsten bzgl. der Holzbereitstellung, die Freigabe der Holzabfuhr (je nach Zahlungseingang bzw. Absicherung durch Bürgschaft) sowie die Fakturierung. Ausgenommen ist bekanntlich das Brennholz an lokale Endkunden zum Eigenverbrauch, dessen Vermarktung beim Waldbesitzer verbleibt.

Kerngeschäft der KHVO ist der Holzverkauf für ihre Gesellschafter. Darüber hinaus kann die Holzvermarktung auch im Auftragswege übernommen werden, sei es für kommunale Waldbesitzer, die keine Gesellschafter sind (dann unter Beachtung des Vergaberechts), oder für private Waldbesitzer. Weiterhin möglich sind Kooperationen mit privaten Holzvermarktungsgesellschaften. Damit ist auch die Durchlässigkeit zwischen kommunaler und privater Holzvermarktung gewahrt (vgl. „Eckpunktepapier“). Dieses sog. **Drittgeschäft** darf dabei 20% des Gesamtumsatzes der KHVO nicht übersteigen, da ansonsten das sog. Inhouse-Privileg verloren ginge, § 108 Abs. 4 Nr. 2 GWB.

### Finanzierung

Zur Finanzierung der Kosten ist grundsätzlich die **Erhebung von Entgelten** unmittelbar bei den Forstbetrieben vorgesehen, die die Leistungen der KHVO in Anspruch nehmen. Bekanntlich hat das Land in Aussicht gestellt, den KHVO für die Gründungs- und Aufbauphase eine großzügige **Anschubfinanzierung** aus Mitteln des kommunalen Finanzausgleichs zu gewähren (vgl. Schaefer in diesem Heft). Angesichts der zu erwartenden Höhe der Fördermittel – bis zu 100% der förderfähigen Kosten – geht man derzeit da-

von aus, dass in diesem Zeitraum von sieben Jahren keine bzw. keine nennenswerten Kosten verbleiben, die eine Erhebung von Entgelten erforderlich machen würden. Sollte dies wider Erwarten dennoch eintreten, wäre hierüber im Beirat zu beraten und in der Gesellschafterversammlung zu entscheiden.

Spätestens aber nach Ablauf der sieben Jahre müssen Entgelte erhoben werden. Diese sollen den Forstbetrieben unmittelbar in Rechnung gestellt werden. Naheliegender ist es, einen einheitlichen Festbetrag je Festmeter Holz, das über die KHVO vermarktet wird, zu erheben (z.B. 2,- Euro je fm). Alternativ käme auch ein prozentualer Aufschlag auf den Umsatz aus Holzverkauf in Betracht (im Sinne einer Provision, z.B. 3%). Über die konkrete Ausgestaltung der Entgelte haben die Gesellschafterversammlungen im Rahmen der jährlichen Wirtschaftspläne zu entscheiden.

Es ist **keine Gewinnausschüttung** an die Gesellschafter vorgesehen, sie wäre auch nicht zielführend. Erstens verbleiben die Gewinne „im System“, d.h. wären im Ergebnis über die Entgelte der eigenen Gesellschafter finanziert; zweitens könnten Gewinne zu Zahllasten bei der Körperschaftsteuer führen, die ebenfalls über Entgelte zu finanzieren wären. Vielmehr sind die KHVO wirtschaftlich als kostenrechnende Einheiten konzipiert, ein im kommunalen Bereich vertrautes und bewährtes Modell. Große Gestaltungsspielräume bei den Entgelten gibt es daher nicht.

**Keine Förderung** wird nach derzeitigem Stand für die o.g. **Drittgeschäfte** gewährt. Dies hat zum einen zur Folge, dass die KHVO in ih-

rer Kostenrechnung eine Aufteilung der Aufwendungen für die Vermarktung dieser Holz mengen von denen des Kerngeschäfts (nur dieses wird gefördert) vorzunehmen haben; zum anderen, dass für die Kosten des Drittgeschäfts von Anfang an zwingend kostendeckende Entgelte erhoben werden müssen (keine „Quersubventionierung“ aus Fördermitteln).

### Einbindung der Ortsgemeinden

Zu jeder KHVO wird ein **Beirat** gebildet. Er hat beratende Funktion und er kann in den o.g. Fragen Empfehlungen aussprechen; die Entscheidungen bleiben der Gesellschafterversammlung vorbehalten. Damit werden die waldbesitzenden Ortsgemeinden – ungeachtet der kommunalverfassungsrechtlichen Rahmenbedingungen – in die Arbeit KHVO eingebunden.

Die grundlegenden Entscheidungen in wirtschaftlichen, vermarktungsfachlichen sowie die strategische Ausrichtung betreffenden Fragen werden dadurch für die Ortsgemeinden nicht nur transparent, sie können auch aktiv daran mitwirken.

Um dies sicherzustellen, sind als **Mitglieder** für den Beirat ausschließlich Personen aus dem Kreis der Ortsgemeinden zu benennen, deren Holz über die KHVO vermarktet wird. Das Benennungsverfahren wird individuell innerhalb der VG bzw. zwischen den betroffenen Ortsgemeinden untereinander abgestimmt und vereinbart. Zu klären sind beispielsweise Vorschlagsrechte (wer darf vorschlagen bzw. vorgeschlagen werden), Entscheidungsverfahren oder etwa Informationsflüsse zu den übrigen Ortsgemeinden.

### Sachstand in den Regionen

	Eifel	Westerwald-Rhein-Taunus	Hunsrück-Mittelrhein	Mosel-Saar	Pfalz
ca. Festmeter (ca. Hektar Hobo)	210.000 (57.000)	280.000 (72.000)	220.000 (96.000)	250.000 (62.000)	210.000 (76.000)
Kommunale WBes insgesamt	318	437	452	227	533
Maximale Anzahl Gesellschafter	22	35	34	14	81
Standort	Hillesheim	Höhr-Grenzhausen	Rheinböllen	Morbach	Maikammer
Stimmgewichtung	ungewichtet	nach Waldfläche	nach Waldfläche	ungewichtet	nach Waldfläche

Abbildung 2: Eckpunkte der fünf Vermarktungsregionen

Aus Praktikabilitätsgründen ist vorgesehen, dass jedes Mitglied im Beirat das gleiche **Stimmgewicht** hat. Denkbar wäre auch, die Stimmgewichtung analog zu der in der Gesellschafterversammlung vorzunehmen, soweit dort die Variante „mit Gewichtung“ gewählt wird. Hierüber entscheidet jede Region für sich.

Unabhängig vom Beirat erhalten die Ortsgemeinden unmittelbare Mitwirkungs- und – je nach konkreter Ausgestaltung im Einzelfall – Entscheidungskompetenzen bezogen auf die **Festsetzung der Entgelte**; immerhin sind diese aus ihren Forstbetrieben zu zahlen. Für eine Erhebung von Entgelten durch die KHVO unmittelbar bei den Ortsgemeinden bedarf es angesichts des rechtlichen Rahmens des § 68 Abs. 5 GemO ohnehin einer zusätzlichen Rechtsgrundlage. Vorgeschlagen wird dazu eine gesonderte Vereinbarung zwischen jeder Verbandsgemeinde und den jeweiligen Ortsgemeinden, für die sie tätig wird. Dort wird vereinbart, dass an die Stelle der Erhebung eines Kostenersatzes durch die VG und nachfolgender Entgelterhebung bei der VG (durch die KHVO) die unmittelbare Erhebung der Entgelte bei den Ortsgemeinden tritt.

### Gründungsprozess

Zwischenzeitlich sind die Beratungen bei den kommunalen Waldbesitzern zur Frage, ob man ggf. einen anderen Weg der Holzvermarktung wählen will (z.B. über eines der fünf Pilotprojekte private Holzvermarktung) weit überwiegend abgeschlossen. Gleiches gilt für die Beratungen und Beschlussfassungen über die Absicht, sich als Gesellschafter an der KHVO zu beteiligen.

Die Gründung der KHVO in der Rechtsform der GmbH hat den **kommunalverfassungsrechtlichen Anforderungen** zu genügen, §§ 87 ff GemO. Neben den materiellen Anforderungen (d.h. Erstellung einer Analyse mit ausführlicher Würdigung insbesondere organisatorischer, personeller, wirtschaftlicher und finanzieller Aspekte; Ausgestaltung des Gesellschaftervertrags) sind die Anforderungen an das Anzeigeverfahren gemäß § 92 Abs. 1 GemO zu beachten. Zuständig ist die ADD in Trier, da alle Gesellschaften kreisübergreifend sind, § 118 Abs. 4 GemO. Die ADD prüft die vorgelegten Unterlagen kommunalverfassungs-

rechtlich und teilt das Ergebnis in einer Stellungnahme mit; dabei kann sie sowohl rechtlich gebotene Änderungen einfordern wie auch – ganz im Sinne von § 117 Satz 2 GemO – konstruktive Hinweise zur besseren Ausgestaltung des Gesellschaftervertrags geben.

Angesichts der Vielzahl an Gesellschaftern war es geboten, dieses Verfahren möglichst effizient auszugestalten, auch für Prüfung durch die ADD. Zu diesem Zweck wurde mit der ADD ein **koordiniertes Anzeigeverfahren** vereinbart (vgl. ausführliche Beschreibung im BlitzReport spezial – Holzvermarktung 2/2018). Die vom Gemeinde- und Städtebund koordinierte zentrale Vorabstimmung mit der ADD über die Entwürfe für Analyse und Gesellschaftervertrag wurde Ende Juli abgeschlossen. Die erforderlichen Änderungen wurden in Abstimmung mit den regionalen Arbeitsgruppen eingearbeitet. Derzeit (Anfang August) läuft die individuelle Anpassung des Gesellschaftervertrags an die jeweiligen regionalen Gegebenheiten (Gesellschafter, Firmenname, Gesellschaftsanteile usw.), in Kürze wird in einigen Regionen bereits das formelle Anzeigeverfahren nach § 92 GemO eingeleitet werden. Je nachdem wie die kommunalaufsichtlichen Stellungnahmen ausfallen, werden ggf. erneute Anpassungen vorgenommen. Auf dieser Grundlage können die Gesellschafter dann in ihren Gremien die finalen Beschlüsse über die Gründung bzw. Beteiligung fassen. Aller Voraussicht nach kann die notwendige notarielle Beurkundung bei weiter günstigem Verlauf bereits im November 2018 erfolgen.

Mit der notariellen Beurkundung muss ein **Geschäftsführer** bestellt werden. Nachdem derzeit nicht erkennbar ist, ob Mitarbeiter von Landesforsten für diese Aufgabe tatsächlich zur Verfügung stehen, wird man in Kürze entsprechende Stellenausschreibungen in die Wege leiten. Notfalls wird man diese Funktion kommissarisch z.B. mit einem Mitarbeiter aus einer kommunalen Verwaltung besetzen müssen, um die Arbeitsfähigkeit zu erreichen. Denn mit der GmbH-Gründung stehen wichtige Aufgaben an: Förderantrag stellen und vorzeitigen Maßnahmenbeginn beantragen, Räumlichkeiten anmieten, IT-Ausstattung beschaffen und installieren, Büro-

ausstattung beschaffen, Personalakquise usw. usf.

### Fazit

Die fünf neuen KHVO stehen für einen nahtlosen Übergang mit Sicherung der Holzerlöse in einer schlagkräftigen und kosteneffizienten Organisation. Sie stehen allen kommunalen Waldbesitzern offen. Die Gründung erfolgt idealerweise noch Ende 2018; ihre volle Arbeitsfähigkeit, insbesondere in personeller Hinsicht, werden die KHVO wohl erst im Laufe des ersten Quartals 2019 erreichen. Erfreulich ist daher, dass Landesforsten noch in 2018 die Verkaufsverträge für das erste Halbjahr 2019 verhandelt und abschließt und nötigenfalls die Abwicklung dieser Verträge auch noch bis Juni 2019 nach dem bisherigen Verfahren zugesichert hat.

Für eine Vermarktung über die KHVO sprechen insbesondere:

- Das sog. Inhouse-Privileg: Anders als bei Beauftragung eines Dritten mit der Holzvermarktung findet das Vergaberecht für die Gesellschafter keine Anwendung.
- Gesicherte Professionalität der Holzvermarktung: Hohe Prozessqualität, Know-how auch in Spezialfragen, gut qualifiziertes Personal, Handlungsfähigkeit auch bei Krankheit oder sonstigen Engpässen, leistbare Bürgerschaftsverwaltung.
- Starke Markt- und Verhandlungsposition durch marktrelevantes Mengenangebot, insbesondere im Hinblick auf die Großabnehmer der Massensortimente.
- Wirtschaftliche Vorteile: Förderung, effiziente Kostenstrukturen, Vermarktung zu Selbstkosten (keine Gewinnerzielung wie z.B. private Dienstleister).
- Krisensicherheit: Handlungsfähigkeit auch in Kalamitätssituationen bzw. in schwierigen Marktsituationen; Mengenausgleich innerhalb jeder KHVO, Geschäftspolitische Unabhängigkeit.



Dr. Thomas Rätz,  
Referent im Gemeinde-  
und Städtebund  
Rheinland-Pfalz

# Holzvermarktung: Künftige Abläufe und Zuständigkeiten

Holzbereitstellung und Holzverkauf – diese beiden Bereiche der Gemeindewaldbewirtschaftung waren für die meisten kommunalen Waldbesitzer bislang gar nicht voneinander unterscheidbar. Nach dem Motto „Alles aus einer Hand“ organisierte das Forstamt in guter Zusammenarbeit mit den kommunalen und staatlichen Revierleitern eine maßgeschneiderte Logistikkette vom Wald bis ins Werk. Mit dieser umfassenden Zuständigkeit von der Planung über die Holzbereitstellung bis hin zum Holzverkauf entstanden griffige Kommunikationswege entlang der Schnittstellen, verbunden mit vielfältigen Synergieeffekten. Ab dem kommenden Jahr müssen Holzbereitstellung und Holzvermarktung, dem Monitum des Bundeskartellamtes folgend, organisatorisch kartellrechtskonform getrennt werden, auch um drohenden Schadensersatzforderungen seitens der Holzindustrie aus dem Wege zu gehen.

Kommunen und Forstämter sind so mit mehreren Aufgabenstellungen konfrontiert, die es zu lösen gilt: Zum einen müssen die Aufgaben im Bereich Holzvermarktung neu zugeordnet werden. Dies führt auch zu der Frage, ob die Brenn-

holzabgabe an die örtliche Bevölkerung weiterhin in der bewährten Form erfolgen kann. Und schließlich muss es im neuen Vermarktungssystem auch eine praktikable EDV-technische Lösung geben.

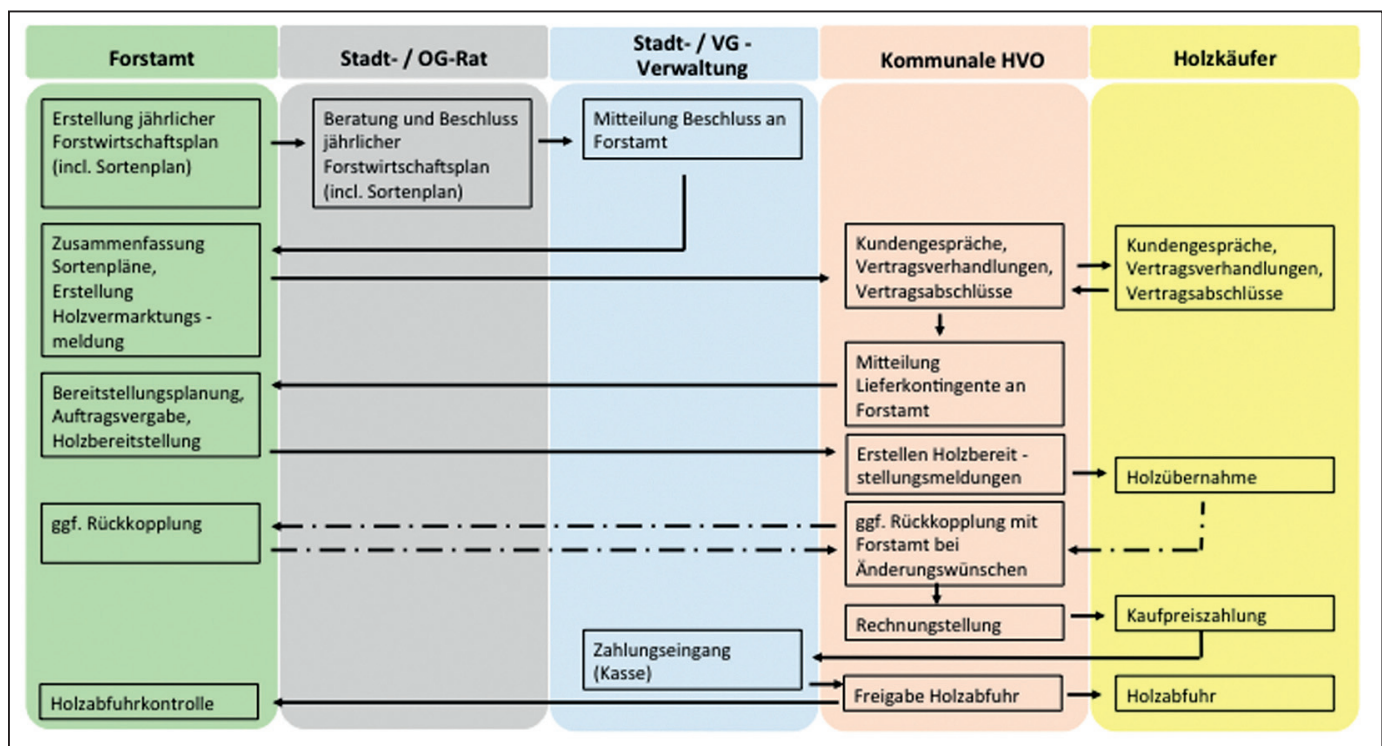
## 1. Künftige Abläufe und Zuständigkeiten

In ihrem Gesamtkonzept zur Neuausrichtung der Holzvermarktung vom März 2018 empfahl die gemeinsame Arbeitsgruppe die Bildung von fünf kommunalen Holzvermarktungsorganisationen (KHVO), die in der Rechtsform einer GmbH durch die Städte und Verbandsgemeinden als Gesellschafter gegründet werden sollen. Den KHVO als neuen Akteuren kommt künftig eine zentrale Rolle zu. Sie sollen künftig alle Prozessschritte, die dem Holzverkauf zuzuordnen sind wahrnehmen. Damit werden alle marktrelevanten Aufgaben wie Marktbeobachtung, Kundenakquise und -betreuung, Vertragsverhandlungen und -abschlüsse sowie Fakturierung und Holzabfuhrfreigabe den KHVO übertragen, die im gegenseitigen Wettbewerb am Markt agieren.

Wie wirkt sich dies auf die langjährig praktizierte Aufgabenver-

teilung aus? Zur Verdeutlichung wird der komplette Ablauf vom Wald bis ins Werk nachfolgend in den neuen Zuständigkeiten beschrieben. Hierzu ist beispielhaft das Verfahren „Holzverkauf nach Waldmaß“ aufgeführt (vgl. Abbildung). Beim Holzverkauf nach Waldmaß erfolgt die Abrechnung auf der Grundlage des im Walde ermittelten Maßes. (Daneben existiert der Holzverkauf nach Werksmaß. Einige Sorten – wie z.B. Industrieholz – werden über ihr werksseitig ermitteltes Gewicht abgerechnet. In diesen Fällen ist – im Unterschied zum Verfahren nach Waldmaß – die Gestellung einer Bürgschaft durch den Käufer notwendig, da das Holz zum Zwecke der Ermittlung des Abrechnungsmaßes vor der Kaufpreiszahlung aus dem Wald abgefahren wird.)

Eine wichtige Feststellung zu Beginn: Im Bereich der revierdienstlichen Betreuung, der Planung, Waldpflege und Holzbereitstellung ändert sich nichts. Hier bleibt das Forstamt in Zusammenarbeit mit dem örtlichen kommunalen bzw. staatlichen Revierleiter wie bislang umfassend zuständig. Der Revierleiter erstellt in Abstimmung mit dem Forstamtsleiter den jährlichen Forstwirtschaftsplan. Dieser enthält u.a. einen aus den vorgesehenen Einschlagsmaßnahmen abgeleiteten Sortenplan. Der Sortenplan, gegliedert nach Baumarten und Sorten, ist maßgebliches Element der



Künftiger Ablauf und künftige Zuständigkeiten in Planung, Holzbereitstellung und Holzverkauf (Beispiel: Holzverkauf nach Waldmaß)

Quelle: eigene Darstellung

nachfolgenden Planungsschritte. Nachdem die Gemeinde- bzw. Stadträte den Forstwirtschaftsplan beschlossen haben, verdichtet das Forstamt die Sortenpläne der kommunalen Betriebe zu einer Holzvermarktungsmeldung und gibt diese an die zuständige KHVO weiter. Die KHVO kann in den nachfolgenden Vertragsverhandlungen über diese Holz-mengen verfügen und sorgt für eine vertragliche Absicherung.

Nach Vertragsabschluss teilt die KHVO die mit den Holzkäufern vereinbarten Lieferkontingente in ihrer monatlichen Staffelung dem Forstamt mit. Das Forstamt erhält nur bereitstellungsrelevante Informationen zum Holzkaufvertrag (Mengen, Sortierungs- und Aushaltungsvorgaben), nicht jedoch Preise und Kundennamen, da diese unmittelbar markt- und damit wettbewerbsrelevant sind. Das Forstamt baut auf diesen Lieferkontingenten seine Holzbereitstellungsplanung auf, legt die ausführenden Ressourcen fest (Regie- oder Unternehmaraufarbeitung) und organisiert die Vergabe, soweit es per Geschäftsbesorgungsvertrag von den Gemeinden hierzu beauftragt ist. Die Holzbereitstellungsplanung wird durch das Forstamt im Jahresverlauf Schritt für Schritt abgearbeitet. Das Forstamt übergibt der KHVO im Anhalt an die zuvor festgelegten Lieferkontingente sukzessive Produktionsmengen, die KHVO erstellt auf dieser Grundlage laufend Holzbereitstellungsmeldungen und versendet diese an den Kunden. Der Holzkäufer besichtigt das zur Übernahme vorgesehene Holz und bestätigt die Abnahme auf einem Protokoll, das er der KHVO zuschickt. Sollte der Kunde Änderungswünsche äußern, entscheidet die KHVO über deren Behandlung und führt eine Einigung mit dem Käufer herbei, wobei sie in Fragen der Qualität und Sortierung die Einschätzung des Forstamtes einholen kann.

Nach der Rechnungstellung und Kaufpreiszahlung – die Holzgelder gehen wie bislang zugunsten des Waldbesitzers auf dem Konto der Einheitskasse bei der Verbandsgemeinde- bzw. Stadtkasse ein – erfolgt die Freigabe der Holzabfuhr durch die KHVO. Da das Forstamt ebenfalls über die anstehende Abfuhr informiert wird, kann es die Aufgabe der Holzabfuhrkontrolle wahrnehmen, die eine Ortsnähe erfordert.

## 2. Brennholz

Während die Vermarktung des Stamm- und Industrieholzes sowie des Brennholzes an gewerbliche Kunden von den kommunalen Holzvermarktungsorganisationen (KHVO) wahrgenommen werden soll, wird die Abgabe des Brennholzes an die örtliche Bevölkerung vor Ort verbleiben und wie bisher durch die Ortsgemeinde in Zusammenarbeit mit dem örtlichen Revierleiter erledigt. An den vielerorts etablierten Abläufen kann also weitestgehend festgehalten werden. Der Gemeinderat beschließt jährlich die Brennholzpreise. Die Gemeinden veröffentlichen die Termine für die Verkaufsveranstaltungen. Die Revierleitungen sorgen für die Bereitstellung des Brennholzes in der benötigten Form und Menge. Sie unterstützen die Vergabe im bisherigen Umfang (Einweisung, ggf. Versteigerung, Quittierung, Überwachung der Arbeitssicherheit, Qualitätskontrolle wie z.B. Überwachung der Einhaltung der Befahrung von Rückegassen). Damit wird auch künftig für eine sehr bürgernahe Erledigung dieser wichtigen Aufgabe gesorgt.

## 3. EDV-technische Abwicklung

Die KHVO werden den Holzverkauf künftig über eine einheitliche Software eines österreichischen Anbieters abwickeln. Das Datenmodell dieser Software ist kompatibel mit dem System der Forstämter, so dass die vom Forstamt erfassten Produktionsdaten der kommunalen Waldbesitzer (Holzaufnahmebücher) über entsprechende Schnittstellen an die KHVO übergeben und für den Holzverkauf verwendet werden können. Jede KHVO kann nur auf die Daten der ihr zugeordneten Betriebe zurückgreifen. Damit ist der Geheimwettbewerb zwischen den KHVO sichergestellt.

## 4. Folgerungen

Mit der beschriebenen Ablaufarchitektur sind die Weichen für eine auch künftig effiziente und kostengünstige Holzvermarktung im Kommunalwald gestellt. Durch das Hinzutreten neuer Akteure (fünf KHVO) entstehen im Prozess zwischen Holzbereitstellung und -verkauf neue Schnittstellen. Hier sind gerade zu Beginn die Forstämter und KHVO gefordert, durch eine gute Kommunikation und klare Geschäftsregeln für ein schnelles Einüben der Ab-

läufe zu sorgen. Steigende Bedeutung kommt einer hohen Datenqualität in Planung und Buchung zu. Sie ist die Grundlage für eine reibungslose Verkaufsabwicklung. Für die Ortsgemeinden dürften die Änderungen, sofern sie sich über ihre Verbandsgemeinde zur Beteiligung an einer KHVO entschließen, kaum zu merken sein. Wichtig ist, dass die Abwicklung des Brennholzes für den örtlichen Bedarf auch künftig in den bewährten Händen von Gemeinde und Revierleiter verbleibt.

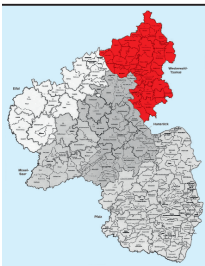
Den kreisfreien Städten und Verbandsgemeinden fällt in ihrer Funktion als Gesellschafter der KHVO eine neue Rolle zu. Dies bringt in der Gründungsphase der kommenden Monate einige Aufgaben mit sich. Nach erfolgter Gründung und Etablierung der KHVO entsteht jedoch nur ein geringer Aufwand im täglichen Geschäft, da die operativen Aufgaben durch die KHVO erledigt werden. Für die Einheitskassen der Städte und Verbandsgemeinden, die auch bisher schon die Kassengeschäfte im Holzverkauf abgewickelt haben, sind die Änderungen ebenfalls überschaubar. Die Holzgelderlöse der Gemeindewaldbetriebe gehen auch künftig dort ein. Lediglich der Ansprechpartner wechselt: Während dies bisher das Forstamt war, ist künftig die KHVO zuständig.

Aus Sicht der Holzkäufer dürfte von zentraler Bedeutung sein, dass durch die fünf KHVO eine Bündelung der Angebotsmengen aus dem stark parzellierten rheinland-pfälzischen Gemeindewald ermöglicht und die zu befürchtende „Atomisierung“ des waldseitigen Mengenaufkommens mit allen negativen Begleiterscheinungen vermieden werden kann. Hiervon dürften letztlich alle Akteure profitieren: Die Waldbesitzer, indem auch künftig starke und professionelle Organisationen für eine optimale Vermarktung ihres Holzes sorgen und damit die ökonomische Nachhaltigkeit ihrer Forstbetriebe gewährleisten. Und die Holzkäufer, die auch in Zukunft auf der Grundlage einer zeitgemäßen Einkaufslogistik ihre Versorgung mit dem begehrten Rohstoff Rundholz sicherstellen können.

Also: Gehen wir es an – gemeinsam!

**Andreas Nick,**  
Landesforsten Rheinland-Pfalz, Mitarbeiter im Projekt zur Neustrukturierung der Holzvermarktung beim Gemeinde- und Städtebund Rheinland-Pfalz





## Holzvermarktungsregion Westerwald-Rhein-Taunus

Die Neuausrichtung der Holzvermarktung wurde im Westerwaldkreis bereits zum Ende des Jahres 2017 durch die GStB-Kreisgruppe thematisiert. Vermutlich wie in allen Kommunen wurden unterschiedliche Überlegungen und Zielrichtungen ausgelotet. Dabei wurde darüber diskutiert, ob man als einzelne Verbandsgemeinde die Aufgabe übernehmen kann, ein Zweckverband gegründet werden sollte oder die privatrechtliche Organisationsform der GmbH doch für den Zweck der Holzvermarktung die bessere Lösung sei. Die Frage ist durch die landesweite Entwicklung nun geklärt.

Am Anfang der Diskussion war uns im Westerwaldkreis klar und äußerst wichtig, dass eine Entscheidung nur im Zusammenspiel mit den Ortsgemeinden getroffen werden kann. Schließlich ist und bleibt der Körperschaftswald eine ureigene Aufgabe der jeweiligen Ortsgemeinde. Daher war unser Ziel, die Ortsgemeinden in die Entscheidungsfindung einzubinden und die Verbandsgemeinden durch einen Ratsbeschluss mit der Aufgabenwahrnehmung der Holzvermarktung zu beauftragen. Dieser Vorgehensweise sind ein Großteil der Verbandsgemeinden gefolgt. Hilfreich hierfür war sicherlich die Erstellung eines einheitlichen Beschlussvorschlages für die gesamte Region.

Nach diesen anfänglichen Überlegungen wurden Gespräche in der Region Westerwald-Taunus geführt. Mit dem Ergebnis, dass der Zusammenschluss zu einer größtmöglichen Holzvermarktungsorganisation erfolgen sollte. Die Abstimmung mit den Kreisgruppen erfolgte und wie im Westerwaldkreis wurde auch hier die Einbindung der waldbesitzenden Ortsgemeinden für notwendig erachtet und vorgenommen.

Mit der im Entwurf vorliegenden Förderrichtlinie wurde auch klar, dass ein Zusammenschluss mög-

lichst aller Kommunen erfolgen sollte. Die Aufgabenwahrnehmung und personelle Ausstattung für die Holzvermarktung wird durch die Holzmenge nicht linear steigen bzw. geringer werden. In die Diskussion über den räumlichen Zusammenschluss wurden Anfragen der Stadt Bendorf und der Verbandsgemeinde Vallendar an uns herangetragen. Unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse und der bisherigen Betreuung durch die Forstämter fiel die Entscheidung zur Aufnahme dieser beiden Körperschaften in die Vermarktungsregion nicht schwer. Damit wurde dann auch der Name endgültig fixiert – Holzvermarktungsgesellschaft Westerwald-Rhein-Taunus. Im Entwurf des Gesellschaftsvertrages wurde dieser Name mit aufgenommen und als Sitz der zukünftigen GmbH die Stadt Höhr-Grenzhausen festgelegt. Die zentrale Lage innerhalb der sich abzeichnenden Holzvermarktungsregion und die zugesagte Unterstützung durch die Verbandsgemeindeverwaltung Höhr-Grenzhausen gaben hierfür den Ausschlag.

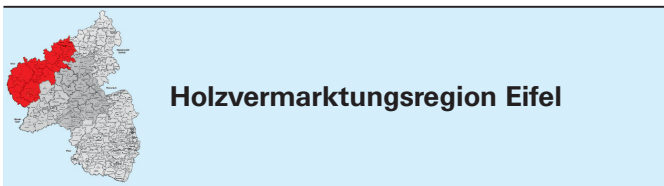
Der Entwurf des Gesellschaftsvertrages wurde mehrfach besprochen. Die Vorarbeit und Abstimmung mit der GStB-Geschäftsstelle war für die Mitglieder unseres Arbeitskreises hierfür enorm wichtig. Als Grundlage für die Festlegung zur Berechnung des Stammkapitals einigten wir uns auf die reduzierte Holzbodenfläche innerhalb der beteiligten Kommunen.

Während aller Gespräche wurde immer wieder der vorgegebene Zeitplan nicht aus den Augen verloren. Wurde zum Anfang der Gespräche das Ziel der Arbeitsaufnahme zum 1. Januar 2019 als „sportlich“ angesehen, muss man heute, im Sommer 2018, wohl festhalten, dass diese zeitliche Vorgabe kaum einzuhalten ist. Wir haben uns für unsere Region darauf verständigt, Anfang September die ADD zur Gründung

der GmbH zu beteiligen, auch wenn noch nicht alle Verbandsgemeinden und zukünftigen Gesellschafter einen entsprechenden Grundsatz in ihren Gremien getroffen haben. Unter Berücksichtigung der gesetzlichen Beteiligungsfrist der ADD, siehe § 92 GemO, und der noch nicht rechtskräftigen Förderrichtlinie ergeben sich Zweifel am Zeitplan. Grundsätzliche Überlegungen zur Gründung der GmbH und deren Förderung scheinen die zeitlichen Abläufe zu hemmen. Aus meiner Sicht muss die Förderrichtlinie schnellstens verabschiedet werden, damit Klarheit besteht, wie die weiteren Abläufe sind. Denn nur mit Klarheit über das Förderverfahren können die nächsten Schritte eingeleitet werden, diese sind Personalauswahl/Bestellung Geschäftsführer, Gründung der GmbH und notarielle Beurkundung des Gesellschaftsvertrages, Abschluss von Verträgen für Büroräume, EDV, Mobiliar usw. So gesehen wird jede Verzögerung dazu beitragen, dass die kritischen Stimmen zu einem größtmöglichen Zusammenschluss lauter werden, auch wenn diese inhaltlich nicht zu begründen sind. Der eingeschlagene Weg muss weiterverfolgt werden, damit wir für unsere waldbesitzenden Gemeinden ein bestmögliches Ergebnis erzielen können. Festzuhalten ist, dass die Zusammenarbeit im Arbeitskreis „Westerwald-Rhein-Taunus“ von der Idee geprägt ist, gemeinsam eine kommunale Holzvermarktungsorganisation zu gründen. Die Unterstützung durch die Kollegen und die beteiligten Fachleute aus der Forstverwaltung hat sich sehr gut bewährt. Sicherlich steht noch viel Arbeit in Bezug auf die Errichtung der GmbH und der weiteren Planungen an, jedoch bin ich mir sicher, auch diese Hürden mit der Unterstützung des Arbeitskreises zu bewältigen, damit die „Holzvermarktungsgesellschaft Westerwald-Rhein-Taunus“ in 2019 erfolgreich Rundholz vermarkten kann.



**Thilo Becker,**  
Bürgermeister der Verbandsgemeinde Höhr-Grenzhausen und Sprecher der Holzvermarktungsregion Westerwald-Rhein-Taunus



## Holzvermarktungsregion Eifel

Im Rahmen der Neuorganisation der Holzvermarktung im Land Rheinland-Pfalz ist die Gründung einer Holzvermarktungsgesellschaft „Eifel“ als eine von fünf regionalen Holzvermarktungsgesellschaften zur Vermarktung des kommunalen Holzes vorgesehen.

Die kommunale Holzvermarktungsgesellschaft soll gebildet werden aus den Kommunen der Landkreise Eifelkreis Bitburg, Kreis Vulkaneifel, Kreis Ahrweiler sowie den Verbandsgemeinden Mendig und Vordereifel aus dem Landkreis Mayen-Koblenz.

Insgesamt steht für diesen Bereich eine Holzvermarktungsmenge von durchschnittlich rd. 244.000 Festmetern jährlich an. Zur Vorbereitung der Gründung wurde eine Arbeitsgruppe gebildet, welche aus folgenden Personen besteht:

Bürgermeister Guido Nisius (Verbandsgemeinde Adenau), Bürgermeister Moritz Petry (Verbandsgemeinde Südeifel), Bürgermeister Andreas Kruppert (Verbandsgemeinde Arzfeld), Erster Beigeordneter Detlef Koch (Stadt Bad Neuenahr-Ahrweiler), Markus Herrmann (Verbandsgemeinde Vordereifel), Johannes Pitzko (Verbandsgemeinde Mendig), Beauftragter, Arno Fasen (Verbandsgemeinde Obere Kyll), zur fachlichen Beratung Forstamtsleiter Bolko Haase (Forstamt

Ahrweiler) sowie dem städtischen Revierförster Otmar Koch (Stadt Bitburg). Als Sprecher der Arbeitsgruppe fungiert der Beauftragte der Verbandsgemeinde Hillesheim, Bernhard Jüngling.

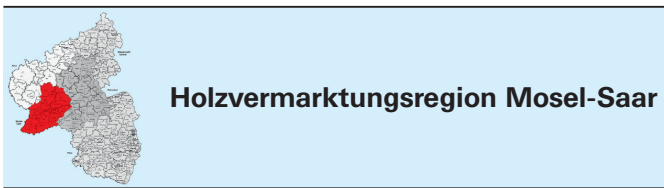
Die Arbeitsgruppe hat sich zwischenzeitlich mehrfach getroffen und sich mit dem Gesellschaftervertrag, organisatorischen Fragen, den Möglichkeiten der Personalgewinnung, der Förderung sowie der Beteiligung der Ortsgemeinden befasst.

Als Standort für die Holzvermarktungsgesellschaft wurde Hillesheim ausgewählt. Zwischenzeitlich haben die Verbandsgemeinden auch ihre Ortsgemeinden hinsichtlich der Fragestellung zur Gründung der Holzvermarktungsgesellschaft eingebunden. Hier war eine breite Zustimmung für das Projekt zu erfahren.

Bis zum 30.06.2018 waren die Städte, verbandsfreien Gemeinden und Verbandsgemeinden aufgefordert, Grundsatzbeschlüsse zur Beteiligung an der Gesellschaft herbeizuführen. Die an der Gründung der Gesellschaft interessierten Kommunen werden sich zeitnah in Hillesheim zu einer Gesprächsrunde treffen, um das weitere Vorgehen detailliert festzulegen.



**Bernhard Jüngling,**  
Beauftragter der Verbandsgemeinde  
Hillesheim und Sprecher der Holzvermarktungsregion Eifel



## Holzvermarktungsregion Mosel-Saar

Unmittelbar vor der Informationsveranstaltung zur Neustrukturierung der Holzvermarktung für die Region „Mosel-Saar“ am 23. April 2018 in Hetzerath haben sich die Bürgermeister bzw. Beauftragten der möglichen Gesellschafter auf den Geschäftssitz der noch zu gründenden Gesellschaft verständigt.

Nach sachlicher und intensiver Diskussion und Abwägung hat sich die kommunale Familie für den Standort Morbach als Sitz der zukünftigen kommunalen HVO ausgesprochen. Dabei wurde die Bezeichnung „Mosel-Saar“ zunächst als Arbeitstitel festgelegt. Eine endgültige Namensgebung wird noch erfolgen.

In der gleichen Sitzung wurde die Arbeitsgruppe (AG) für die Region „Mosel-Saar“ mit Bürgermeister Andreas Hackethal (Morbach) als Sprecher der AG gegründet. Weitere Mitglieder sind:

- Frank Koch (Büroleiter der VG Traben-Trarbach)
- Joachim Rodenkirch (Bürgermeister Stadt Wittlich)
- Jürgen Dixius (Bürgermeister der VG Saarburg)
- Hartmut Heck (Beauftragter der VG Hermeskeil)
- Helmut Lieser (Forstamtsleiter Forstamt Saarburg, Multiplikator)
- Guido Haag (kommunaler Revierleiter Gemeinde Morbach).

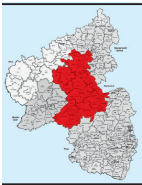
Die mögliche Gebietskulisse der vorgesehenen Holzvermarktungsorganisation (HVO) für die Region „Mosel-Saar“ umfasst die kommunalen Waldbesitzer innerhalb der Landkreise Bernkastel-Wittlich und Trier-

Saarburg sowie die Stadt Trier, womit eine Gesamtverkaufsmenge von 241.942 Festmetern erreicht werden könnte. Diese potenzielle Gesamtverkaufsmenge setzt allerdings voraus, dass tatsächlich alle Kommunen bei der Bildung dieser Vermarktungsstruktur „an Bord sind“. Da die Herausforderungen in rechtlicher und organisatorischer Sicht gemeinsam besser zu stemmen sein werden, werden sich erfreulicherweise auch tatsächlich alle Kommunen bei der Bildung der HVO beteiligen, weswegen von sehr stabilen und effektiven Strukturen auszugehen ist. Nach derzeitigem Sachstand hat sich lediglich die Stadt Trier dazu entschlossen, zunächst einen eigenen Weg zu beschreiten. Dennoch besteht Einigkeit, dass in „Augusta Treverorum“ die Tore zum Beitritt zur HVO auch weiterhin offen stehen.

Für die Zukunftsfähigkeit dieser Struktur spricht auch, dass die Verbandsgemeinde Birkenfeld (Landkreis Birkenfeld) mit einer Verkaufsmenge von weiteren 10.472 Festmetern beantragt hat, in diese Gebietskulisse aufgenommen zu werden. Das Stammkapital wird danach für jeden Gesellschafter gleich hoch (unabhängig von der Waldfläche und dem Umsatz aus dem Holzverkauf) sein. Zudem verständigte man sich darauf, dass jeder Gesellschafter in der Gesellschafterversammlung eine Stimme haben wird. Den Grundsatzbeschluss zur Beteiligung an der HVO haben zwischenzeitlich bereits die meisten „Gesellschafter“ gefasst.



**Andreas Hackethal,**  
Bürgermeister der Gemeinde Morbach und Sprecher  
der Holzvermarktungsregion Mosel-Saar



## Holzvermarktungsregion Hunsrück-Mittelrhein

Am 14.04.2018 fand auf Einladung des GStB Rheinland-Pfalz eine Besprechung der hauptamtlichen Bürgermeisterinnen und Bürgermeister zum Thema – Neuordnung der Holzvermarktung – in Emmelshausen statt. Hier wurde das Gesamtkonzept für die zu gründenden fünf Vermarktungsregionen vorgestellt. Explizit ging es um die zu bildende Region Hunsrück-Mittelrhein. Ich setzte mich für Rheinböllen als Geschäftssitz der neuen KHVO ein, dies wurde auch von der großen Mehrheit der anderen anwesenden Bürgermeister mitgetragen. Durch die Fusion der Verbandsgemeinden Rheinböllen und Simmern zum 1.1.2020 werden Platzkapazitäten im Rathaus in Rheinböllen frei. Eine ideale Unterbringungsmöglichkeit für die neue Dienststelle, mitten in der neuen Vermarktungsregion Hunsrück. In dieser Versammlung wurde auch die Arbeitsgruppe, die den Gründungsprozess operativ gestalten soll, berufen: Ihr gehören an: Herr Dr. Bersch (Stadt Boppard), Herr Keimer (VG Kastellaun), Herr Simon (VG Zell), Herr Boos (VG Simmern), zugleich AG-Sprecher, Herr Schwerbel (VG Rüdesheim), Herr Jung (VG Kaisersesch), Herr Dräger (VG Rhaunen), Herr Nass (Forstamt Boppard, Multiplikator), Herr Diehl (Stadt Ingelheim, Multiplikator)

In der ersten Sitzung der Arbeitsgruppe am 19.06.2018 in Rheinböllen wurde noch Arno Imig, der Bgm. der VG Rheinböllen, als weiteres Arbeitsgrup-

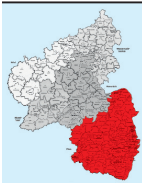
penmitglied aufgenommen. Folgende weitere Entscheidungen wurden gefasst:

- Die Arbeitsgruppensprecher sind zukünftig Arno Imig und Michael Boos, quasi als Doppelspitze (Fusionsverbandsgemeinden Rheinböllen und Simmern).
- Die Region Hunsrück wird umbenannt in Hunsrück-Mittelrhein.
- Der Wechsel der VG Vallendar und der Stadt Bendorf in die Region Westerwald-Taunus wird akzeptiert.
- Für die Region Hunsrück-Mittelrhein wird die reduzierte Holzbodenfläche bei der Stammkapitaleinlage (§5 des Gesellschaftervertrages) als maßgebliche Größe zugrunde gelegt. Hieraus ergibt sich dann auch eine unterschiedliche Stimmengewichtung in der Gesellschafterversammlung (§ 15).

Im Nachgang hat auch die VG Birkenfeld ihren Wechselwunsch in die Region Mosel-Saar bekundet. Trotz dieser Austritte ist die Leistungsfähigkeit der Region Hunsrück-Mittelrhein nicht gefährdet, da der jährliche Holzeinschlag noch weit über 200.000 fm liegt. Damit die neuen Dienststellen zum 1.1.2019 starten können, bleibt noch viel zu tun. Zurzeit werden die Voten der zukünftigen Gesellschafter (Verbandsgemeinden) eingeholt, damit eine schlagkräftige GmbH gegründet werden kann. Auch sind die Ortsgemeinden in Bürgermeisterdienstbesprechungen über das neue Verfahren zu informieren und aufzuklären.



**Michael Boos,**  
*Bürgermeister der Verbandsgemeinde Simmern  
und Sprecher der Holzvermarktungsregion  
Hunsrück-Mittelrhein*



## Holzvermarktungsregion Pfalz-Rheinhausen

Die Arbeitsgruppe für die Region Pfalz und Rheinhausen hat sich anlässlich der Besprechung der hauptamtlichen Bürgermeisterinnen und Bürgermeister am 15.05.2018 in Maikammer gegründet. Die Region umfasst 59 Verwaltungen von holzbesitzenden Kommunen in der Pfalz und teilweise in Rheinhausen. Insgesamt stehen jährlich rd. 252.000 Festmeter Holz zur Vermarktung an. In der konstituierenden Sitzung der Arbeitsgruppe am 7.6.2018 wurde Bürgermeister Olaf Gouasé (Verbandsgemeinde Edenkoben) als Sprecher bestimmt. Gleichzeitig wurde sich einvernehmlich auf den Dienstsitz Maikammer für die zu gründende Holzvermarktungsorganisation festgelegt. Dort stehen attraktive Büroräume des derzeitigen Büros für Tourismus zur Verfügung. Die Mitglieder der Arbeitsgruppe waren sich einig, dass der Standort, die Büroausstattung und die Infrastruktur für die Gewinnung von qualifiziertem und motiviertem Personal von Bedeutung sind. Bereits in der ersten Sitzung wurde deutlich, dass es gilt, keine Zeit zu verlieren. Es wurde vereinbart, schon jetzt eine „Interessenbekundung“ als vorgezogene Stellenausschreibung auf den Weg zu bringen, damit potenzielles Fachpersonal der Landesverwaltung oder aus der Privatwirtschaft auf die zu besetzenden Stellen aufmerksam wird. Nur mit frühzeitiger Personalakqui-

se kann die zu gründende GmbH auch pünktlich zum 1.1.2019 ihre Arbeit aufnehmen.

Gleichzeitig bittet die Arbeitsgruppe sämtliche (Ober-)Bürgermeisterinnen und Bürgermeister, spätestens unmittelbar nach der Sommerpause die erforderlichen Grundsatzbeschlüsse zum Beitritt zu der Holzvermarktungsorganisation zu fassen, damit die Beteiligung der Aufsichtsbehörde und die Gesellschaftsgründung zeitnah vorbereitet werden kann (*Olaf.Gouase@vg-edenkobende*). Auch Mitteilungen über den Zwischenstand der örtlichen Diskussionen sind willkommen.

Erste Erkenntnisse aus der Gremienarbeit in der Region verdeutlichen, dass das Konzept der Holzvermarktung mit den Förderzusagen für die nächsten sieben Jahre von den waldbesitzenden Gemeinden sehr positiv beurteilt wird. Die Förderschwelle von 100.000 Festmetern wird mit Sicherheit überschritten. Die Hauptvorteile liegen auf der Hand: die quasi 100%-Förderung, die vergabefreie Beauftragung der Holzvermarktung als Inhouse-Geschäft, professionelle Vermarktung und die Sicherstellung der Mitbestimmung der waldbesitzenden Gemeinden.



**Olaf Gouasé,**  
*Bürgermeister der Verbandsgemeinde Edenkoben  
und Sprecher der Holzvermarktungsregion  
Pfalz-Rheinhausen*