

**Stabiler, schneller, billiger –
Das Holzgeschäft der
BAYERISCHE STAATSFORSTEN**

**Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender
Freiburg, 26.01.2006**

Gliederung

- 1. Bayerische Staatsforsten – Wer wir sind**
- 2. Bayerische Staatsforsten – Ausgangssituation 1. Geschäftsjahr**
- 3. Stoßrichtungen bis 2010**
- 4. Stabiler**
- 5. Schneller**
- 6. Billiger**
- 7. Win-Win für Bayerische Staatsforsten, Kunden und Lieferanten**
- 8. Ausblick**

BAYERISCHE STAATSFORSTEN gegründet



- Am 01. Juli 2005 wurde das eigenständige Unternehmen *Bayerische Staatsforsten AöR* mit Sitz in Regensburg gegründet.
- Die Unternehmensgründung ist der Kern der Reform der staatlichen Forstverwaltung in Bayern und vollzieht die Trennung zwischen Betriebs- und Hoheitsaufgaben.
- Die *Bayerische Staatsforsten* (BaySF) ist verantwortlich für die effiziente Bewirtschaftung des Waldes im Eigentum des Freistaats Bayern.
- Die Bayerische Staatsforsten steht damit in einer über 250jährigen Tradition nachhaltiger Bewirtschaftung des bayerischen Staatswalds.

3

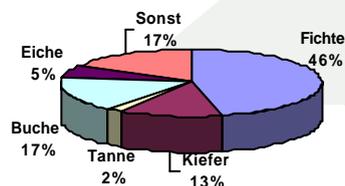
26. Januar 2005

Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

BAYERISCHE STAATSFORSTEN in Zahlen



- Fläche: 805.000 Hektar
- Holzvorrat: 203.800.000 Festmeter
- Holzzuwachs: 8,1 Festmeter pro Hektar und Jahr
- Baumartenanteile:



- MitarbeiterInnen: 3.040 Beschäftigte
- Holzproduktion: 5,0 Millionen Festmeter jährlich
- Geplanter Umsatz: ca. 300 Millionen Euro jährlich

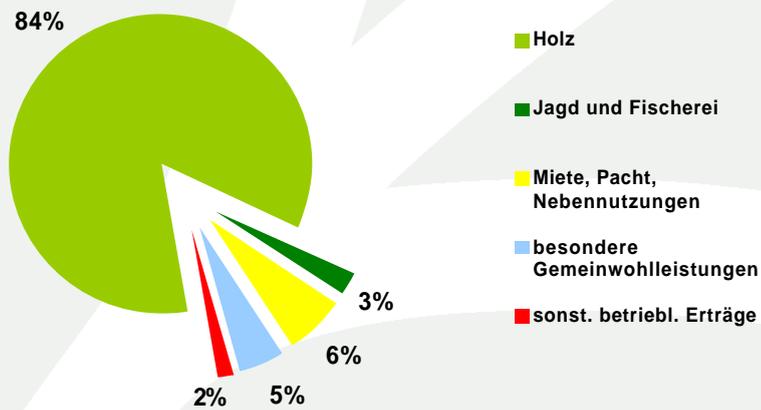
4

26. Januar 2005

Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

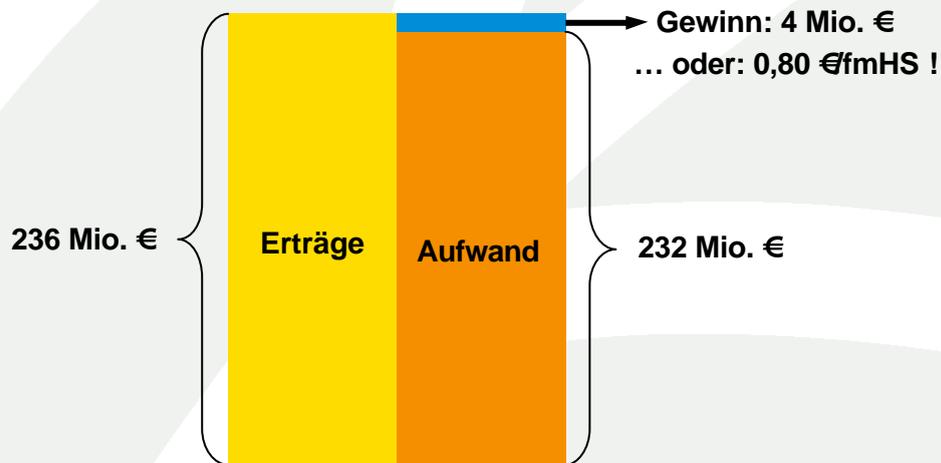
Holz ist unser Kerngeschäft

Umsatzstruktur (Plan 2005)

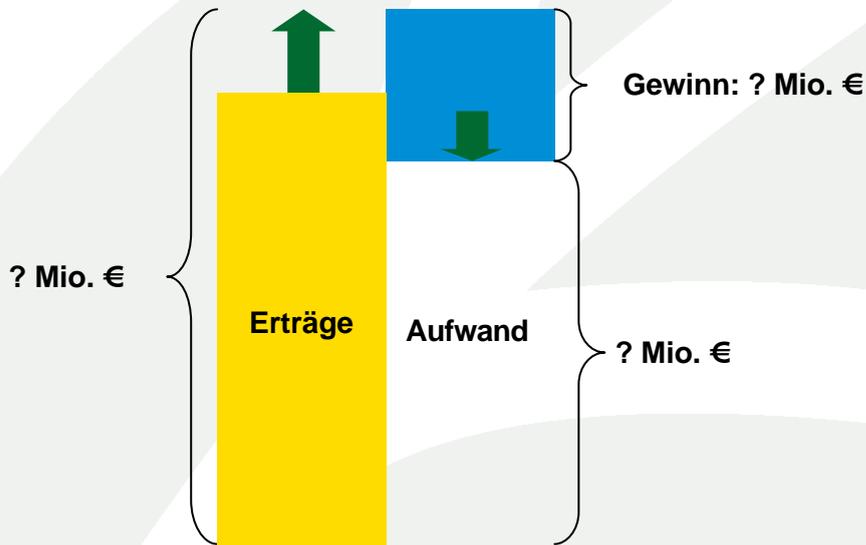


5

Bayerische Staatsforsten Ausgangssituation im 1. Geschäftsjahr



6



7

Erträge steigern

- Wir erzielen höhere Erlöse am Holzmarkt.
- Wir steigern unsere Erträge aus Nebennutzungen (Immobilien, Bodenschätze, ...).
- Wir nutzen Möglichkeiten, Erlöse aus der Jagd zu steigern
- Wir engagieren uns auf zukunftssträchtigen neuen Geschäftsfeldern (z.B. Erneuerbare Energien).

8

Kosten senken



- **Wir senken unsere Holzerntekosten durch**
 - Technologieoptimierung,
 - Nutzungsschwerpunkte,
 - langfristige Verträge mit Holzernteunternehmen und Frächtern.
- **Wir reduzieren unsere Verwaltungskosten auf ein notwendiges Maß.**
- **Wir optimieren unsere Prozesse.**
- **Wir bedienen uns moderner Steuerungsinstrumente (z.B. Holzflussmanagement, GIS, GPS).**

9

Holzgeschäft – was bleibt beim alten?



- Das Holzangebot des größten deutschen Waldbesitzers bleibt in einer Hand.
- Vertriebssystem mit 2 Säulen
 - Überregionale Vermarktung über 6 Kundenbetreuer ca. 85%
 - Regionale Vermarktung über die Forstbetriebe ca. 15%

Die Strukturen des Holzvertriebs bleiben in ihren Grundzügen bestehen.

Neue Wege gehen wir in der strategischen Ausrichtung ...

10

Stabiler



bisher

- Quartalsverträge – „Hochpreis-Hopping“
- keine Regelungen für den Katastrophenfall
- kurzfristige Verträge mit Holzernteunternehmen
- viele Kunden pro Forstamt, häufiger Kundenwechsel von Quartal zu Quartal

**Staatsforstverwaltung –
volles Risiko im volatilen Markt,
Reibungsverluste im Betrieb**

künftig

- Wir binden 2/3 unseres Angebots in Verträgen mit einem Jahr und mehr.
- Jahres- und Langfristverträge enthalten klare Regeln für den Katastrophenfall.
- Mit Holzernteunternehmen und Frächtern streben wir langfristige Lösungen an.
- Wir definieren Schlüsselkunden und Schlüssellieferanten.

**BaySF –
kurzfristige Ausschläge werden
abgepuffert,
die Betriebsabläufe runder.**

11

26. Januar 2005

Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

Schneller



bisher

- Übergabeort: Waldstraße
- Sortierung und Vermessung im Wald
- Holzüberweisung durch den Förster
- Produktionsfortschritt nicht systemintegriert abrufbar
- Qualitätsverluste durch lange Lagerzeiten im Wald
- späte Rechnungsstellung, lange Zahlfristen

**Große Verzögerungen zwischen
Hiebsbeginn und Zahlungseingang
– Mehraufwand und Minderertrag**

künftig

- Die gesamte Prozesskette vom Wald ins Werk liegt in unserer Hand.
- Sortierung und Vermessung findet im Werk statt – Datenaustausch elektronisch mit ELDAT
- Ein modernes Holzflussmanagement zeigt uns jederzeit den Stand unserer Produktion.
- Wir reduzieren die Lagerzeiten – und liefern besseres Holz.
- Unsere Kunden zahlen regelmäßig im Gutschriftverfahren – ohne Skontoabzug.

**Das Holz kommt schneller und
einfacher zum Kunden, die BaySF
schneller an ihr Geld.**

12

26. Januar 2005

Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

Billiger



bisher

- hohe Umsetzkosten durch verstreute und kleinstflächige Hiebsmaßnahmen
- hohe Unternehmerpreise durch fehlende Langfristperspektive
- hohe Frachtkosten durch große und sich überlappende Lieferzonen der Holzkunden
- Schnittstellenverluste an der Waldstraße
- geringe Auslastung eigener und fremder Holzerntemaschinen
- motormanuelle Holzernte in klassischen Harvesterhieben

teure Produktion durch mangelndes Kostendenken

künftig

- Wir bilden Blöcke bei Pflege und Holzernte und reduzieren Umsetzkosten.
- Wir bieten unseren Lieferanten langfristige Partnerschaften.
- Wir optimieren als Frachtführer unsere Transportdistanzen.
- Aufwändige Arbeiten bei Vermessung, Sortierung, Überweisung im Wald fallen weg.
- Wir sichern die Auslastung der eingesetzten Maschinen.
- Wir stellen unsere Holzernte in geeigneten Beständen schrittweise auf hochmechanisierte Holzernte um.

Effiziente Hiebsorganisation und moderne Verfahren halten unseren Aufwand gering.

13

Win-Win für BAYERISCHE STAATSFORSTEN, Kunden und Lieferanten



Beispiele

- schneller vom Wald ins Werk
 - ... frischere Ware und zuverlässige Lieferung für unsere Kunden
 - ... höherer Durchschnittspreis für die BaySF durch geringe Entwertung
 - ... zuverlässiger Service hat seinen Preis
- längere Vertragslaufzeiten
 - ... Liefersicherheit für unsere Kunden
 - ... Absatzsicherheit für die BaySF
 - ... Planungssicherheit für Einschlagsunternehmen und Frächter
 - ... geringere Holzerntekosten für die BaySF
- Wegfall von Sortierung, Vermessung, Überweisung im Wald
 - ... spart Aufwand für BaySF und ihre Kunden

...

14

Was heißt das für das Unternehmen BAYERISCHE STAATSFORSTEN?



- Durch höhere Qualität, besseren Service und schlankere Produktion verbessern wir unseren Deckungsbeitrag im Holzgeschäft um 5 – 7 €/fm.
- Bei 5 Mio. fm Einschlag bedeutet das eine Ergebnisverbesserung um 25 – 35 Mio. €

15

26. Januar 2005

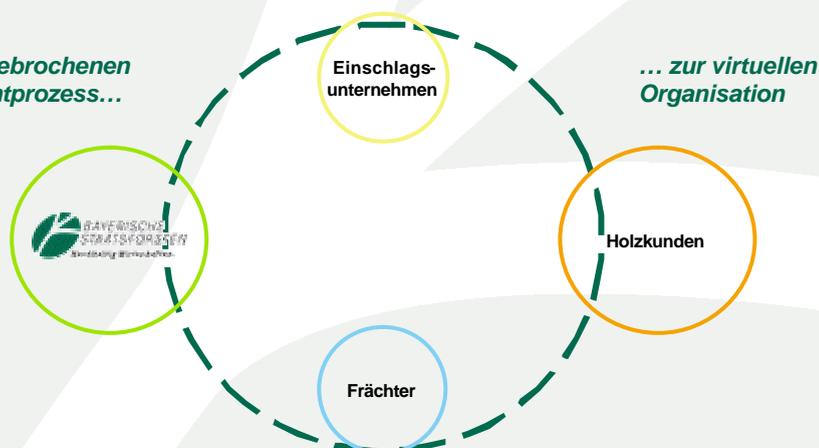
Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

Unsere Vision



Diese Entwicklung gehen wir gemeinsam und in Abstimmung mit unseren Kunden und Lieferanten.

Vom gebrochenen
Gesamtprozess...



16

26. Januar 2005

Dr. Rudolf Freidhager, Vorstandsvorsitzender

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.