

Neue Wege für die Holzvermarktung

Ob Scheitholz oder Pellets: Der Brennstoff Holz wird bei Kommunen und Privatleuten immer beliebter. Wir stellen Ihnen zwei Land- und Forstwirte vor, die diesen Markt mit pfiffigen Ideen bedienen.

Scheitholz im Faltkarton



Wenn der Holzmann zweimal klingelt: Reinhard Gruber bei der Lieferung.

Reinhard Gruber klingelt an der Tür. „Ihre Lieferung ist da!“, verkündet er der Hausbesitzerin und übergibt ihr einen Karton. Nein, Herr Gruber ist

nicht von der Post: Der Landwirt aus Aschau (Tirol, Österreich) liefert einmal pro Woche ofenfertiges Scheitholz an Abo-Kunden aus.

Zusammen mit zehn weiteren Landwirten hat Gruber im August 2013 den Verein „Tiroler Ofenholz“ gegründet. Mitglieder dürfen nur Land- oder Forstwirte mit eigenem Wald sein. Jeder hat ein Liefergebiet in einem Umkreis von maximal 30 km rund um den Hof. „Wir werben stark mit Regionalität. Mit billigem Holz aus Osteuropa könnten wir unser Markenzeichen ruinieren“, begründet Gruber das.

Der Aboservice sieht so aus: Die Holzkunden melden sich telefonisch bei einem der Mitglieder an. Die Heizsaison geht von Ende September bis Anfang April, also etwa 27 bis 28 Wochen. Das Holz liefern die Landwirte in tragbaren Kartons mit 0,03 Raummeter Inhalt.

Je nach Betriebsstruktur und Liefergebiet liefern die Landwirte das Holz wöchentlich oder zweiwöchentlich. Reinhard Gruber fährt jeden Freitag Morgen Holz aus. Mittlerweile hat er 19 Abnehmer. Die neuen Ofenholz-Abo-kunden haben wenig Platz zum Lagern und wollen auch keine Arbeit mit dem Holz haben. Einige sind berufstätig. Diese Holzkäuferschicht hat bisher Holz im Baumarkt oder in Lagerhäusern gekauft.

Die Kunden erhalten ein bis zwei Schachteln pro Woche. Sie bezahlen

entweder bar bei der Lieferung oder per Überweisung. Ein Karton Hartholz wiegt rund 14 kg, mit Weichholz etwa 10 kg. Das Holz ist zwei Jahre getrocknet, hat unter 20 % Restfeuchte und ist auf 25 cm oder 33 cm gesägt und gespalten – also ofenfertig.

Für den Karton zahlen sie 6,90 € bei Hartholz sowie 6 € (brutto) für Weichholz. In dem Preis enthalten sind das Holz, der Karton und drei Anzünder aus Holzwolle.

Die Kartons mit Henkel sind hergestellt aus strapazierfähiger Pappe und mit dem Vereinslogo bedruckt. Der Verein bezieht sie per Sammelbestellung und bekommt dadurch einen Großhandelspreis von 89 Cent pro Stück. Die drei Anzünder kosten 28 Cent.

Die Vereinsstatuten und das Logo hat die Landwirtschaftskammer Tirol ausgearbeitet. Die Kammer unterstützt die Landwirte beim Marketing, wie z.B. beim Erstellen der Homepage www.tiroler-ofenholz.at oder den Aufklebern für Kartons, aber auch bei der Durchführung von Pressegesprächen.

Gute Winterarbeit: Gruber selbst hat 30 ha eigenen Wald. Der Milchviehhalter nutzt den Herbst, um die Bäume zu schlagen. Er konzentriert sich dabei auf das Hartholz. Das Kronenmaterial und anderes, nicht vermarktbare Holz verfeuert er im eigenen Scheitholzkessel.

Das Holz spaltet er mit einem Spalter auf Meterlänge und lagert es im Freien abgedeckt zwei Jahre lang. Auf diese Weise hat das Holz einen Feuchtege-



Landwirt Gruber spaltet Hartholz für die Lieferung in Scheiten mit 25 oder 33 cm Länge und lagert das Holz in Gitterboxen.

halt von nur noch 16 bis 17 %. Anschließend wird es per Kreissäge auf 25 oder 33 cm Länge gesägt und mit einem weiteren Spalter ofenfertig zerkleinert. Die Scheite lagert Gruber in einer Gitterbox zwischen, die er mit dem Frontlader bewegen kann. Aus der Gitterbox heraus befüllt er dann vor jeder Lieferung die entsprechende Kartonmenge. Im Moment vermarktet er erst 7 bis 8 Raummeter über den Abo-Service, rechnet aber damit, die Menge auf 15 bis 20 m³ zu steigern. Denn das Interesse ist sehr groß, hat er festgestellt

Die Brennholzvermarktung ist zwar noch eine Nische in Grubers Betrieb. Aber sie bietet ihm die Möglichkeit, arbeitsarme Zeit auf dem Betrieb sinnvoll zu nutzen.

Hinrich Neumann

Pellets aus eigenem Waldholz

Holz ist auf dem Betrieb von Michael Labek aus Thierberg bei Kufstein (Österreich) der wichtigste Rohstoff. Kein Wunder: Der Betrieb hat insgesamt 200 ha Eigenwald. So wäre es eigentlich üblich, dass Labek neben Wertholz für die Sägeindustrie auch Hackschnitzel vermarktet. „Aber hier macht das fast jeder Waldbesitzer, so dass es einen großen Druck auf die Preise gibt“, musste der Landwirt feststellen. Daher entschied er sich im Jahr 2009, in die Pelletproduktion einzusteigen. Dafür sprachen mehrere Gründe:

- Pellets sind bei Privathaushalten sehr beliebt, vor allem in der Stadt.

- Die Pellets werden sowohl in kleinen Kaminöfen als auch in größeren Heizkesseln in Mehrfamilienhäusern, Veranstaltungshallen oder Firmen genutzt. Daher ist Zahl der Abnehmer deutlich größer als bei Hackschnitzeln.

- Es gibt nur wenige, dafür aber große, überregionale Pelletproduzenten.

Pelletpresse im Kuhstall: Im Winter sammelt sich auf dem Hof 600 bis 700 Festmeter Holz an. Das Holz schlagen die Familie und die Mitarbeiter selbst. Etwa alle zwei Wochen verarbeitet ein Lohnunternehmer mit Großhacker das Holz zu Hackschnitzeln. In zwei

Trocknungshallen werden sie mit der Abwärme der betriebseigenen Holzvergaseranlage mit Blockheizkraftwerk (30 kW elektrische Leistung) getrocknet. Anschließend zerspannt er sie in einer Hammermühle, da sich Holz nur in gemahlener Form zu Pellets verarbeiten lässt. Bei Bedarf dosiert er dem Holzmehl Wasser dazu. Denn zum Pelletieren ist eine Restfeuchte von 10 bis 12 % optimal. Wenn sie zu trocken sind, halten sie nach dem Pressen nicht genug zusammen, sind sie zu nass, zerbröseln sie sehr schnell. Das Holzmehl presst er mit einer Matritzenpresse zu Pellets. Für die Presse hat er allein 100 000 € bezahlt. Dazu kommen die Hammermühle sowie die Lagersilos.

Vor dem Mahlen mischt Labek 20 % Buchenholz unter die Fichtenhackschnitzel. „Das erhöht den Heizwert und verringert den Lagerraum um etwa 5 bis 8 %“, begründet er das, was ihm ein Alleinstellungsmerkmal verschafft.

Labeks „Bio-Pellets“ sind allerdings nicht nach der österreichischen Pelletnorm „Ö-Norm“ zertifiziert. Denn die Zertifizierung kostet sehr viel Geld. Labek verkauft nur 500 bis 600 t pro Jahr. Daher würde die Normierung die Pellets stark verteuern.

Dennoch lässt er die Ware regelmäßig vom Österreichischen Forschungsinstitut für Chemie und Technik (OFI) in Wien untersuchen. Die Pellets entsprechen beim Heizwert und den Inhaltsstoffen der Ö-Norm. Wer zertifizierte Ware will, bekommt diese auch bei Labek. Denn er vermarktet er rund 2000 t von anderen Lieferanten im Jahr.



Michael Labek hat sich auf die Verarbeitung und Vermarktung von Holz spezialisiert.

Lieferung per Traktor: Zu seinem Kundengebiet gehören Kufstein und Umgebung im Umkreis von 30 km. Die Pellets liefert er mit einem eigenen Siloanhänger mit 10 t Fassungsvermögen aus, den er mit dem Traktor zieht. Mit diesem kann er sich zwar keine längeren Transporte leisten, weil sie zu lange dauern würden. Dafür spart er aber ein teures Spezialfahrzeug. Über ein Gebläse am Anhänger bläst er die Pellets über einen Schlauch in das jeweilige Pelletlager ein.

Die Kunden nehmen meist 5 bis 6 t im Jahr ab. Einige Großabnehmer wie Brauereien oder Veranstaltungshallen brauchen aber auch 40 t und mehr.

Wer dagegen nur einen Kaminofen hat, kann bei Labek auch Pellets in 25 kg-Säcken kaufen. Diese füllt er von Hand ab, für eine Sackmaschine lohnt sich der Absatz derzeit noch nicht.

Für die Pellets zahlen die Kunden zwischen 260 und 280 € je t. „Ich kann zwar nicht günstiger produzieren als die Sägewerke, die Pellets aus Sägemehl herstellen, aber ich komme über die Runden“, sagt er. Eine Produktion von 500 t sieht er dabei als Minimum an.

Werbung für seinen Brennstoff vom Hof macht er nicht. Das besorgen Installationsfirmen für ihn, mit denen er zusammenarbeitet, aber auch zufriedene Kunden per Mundpropaganda oder der Aufdruck auf seinem Silowagen. „Inzwischen kennt man uns in Kufstein“, sagt er schmunzelnd.

Labek verarbeitet 80 % seines Energieholzes zu Pellets. Die Produktion ist inzwischen das wichtigste Standbein im Betrieb geworden. Damit hat er eine zukunftssträchtige Verwertung für sein Waldholz geschaffen.

Hinrich Neumann



Die Pelletpresse von Michael Labek im alten Kuhstall. Für eine Maschine dieser Größe muss man mit Kosten von 100 000 € rechnen.

Schnell gelesen

- Landwirt Gruber vermarktet Ofenholz an Kunden, die selbst keine Arbeit mit dem Holz haben wollen.
- Abnehmer schätzen die bequeme Lieferung im Karton.
- Hackschnitzel aus dem eigenen Wald verarbeitet Landwirt Labek zu Holzpellets.
- Sie enthalten einen Anteil von 20 % Buchenholz.
- Die Pellets liefert Michael Labek mit Traktor und Siloanhänger selbst aus.