

Vom Tool zur Anwendung: Warum einfache digitale Plattformen der fehlende Schlüssel zur Forstpraxis 4.0 sind

Ein Beitrag von Olaf Kocanda von WoodMatch (www.woodmatch.de) und Andreas Wege der FBV Holzhausen

Die digitale Kluft in der forstlichen Fläche

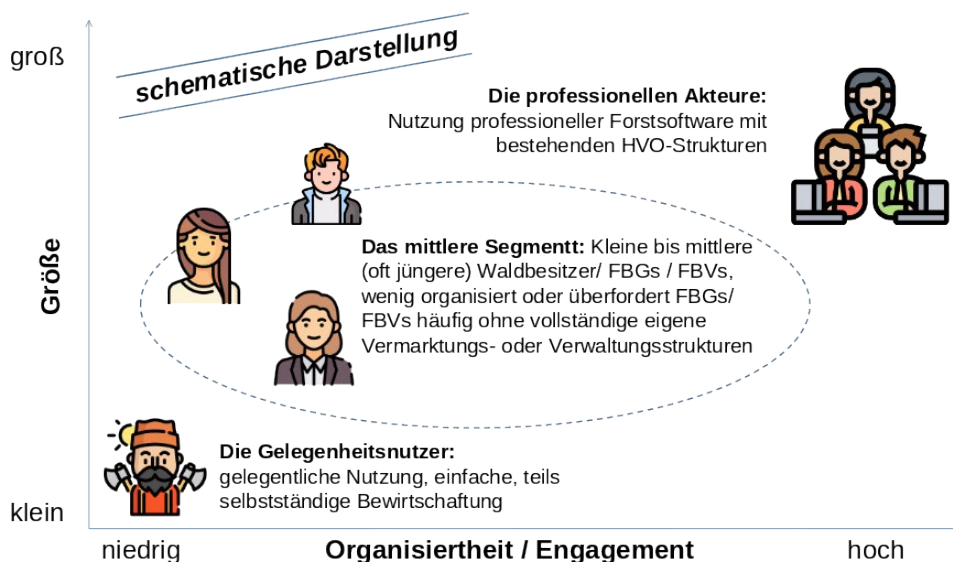
Die forstliche Praxis in Deutschland steht vor einer paradoxen Situation. Während auf Messen und in Fachzeitschriften die „Forstwirtschaft 4.0“ mit hochpräzisen Drohnenvermessungen und KI-gestützten Ertragsprognosen gefeiert wird, sieht die Realität in der Fläche oft noch aus wie vor zwanzig Jahren. Besonders im Klein- und Kleinstprivatwald, der rund die Hälfte der deutschen Waldfläche ausmacht, kommen digitale Innovationen kaum an. Das Problem ist dabei nicht ein Mangel an Technologie an sich. Es existiert mittlerweile eine Vielzahl an spezialisierten Werkzeugen für fast jede forstliche Nische. Das eigentliche Hindernis ist die Beschaffenheit dieser Lösungen: Sie agieren oft als isolierte Insellösungen, die zwar in ihrem speziellen Bereich – etwa der Inventur oder der Logistik – glänzen, aber für den Anwender ein enormes Maß an forstlichem Fachwissen, Zeit und technischer Einarbeitung voraussetzen.

Für einen Privatwaldbesitzer, der seinen Wald als Erbe übernommen hat und nur gelegentlich forstliche Maßnahmen durchführt, oder für einen ehrenamtlichen Vorstand eines forstlichen Zusammenschlusses, ist die Hürde dieser komplexen Einzellösungen schlicht zu hoch. Werden digitale Werkzeuge als zu kompliziert oder nicht anschlussfähig an die reale Welt wahrgenommen, verbleiben die Akteure im Analogen. Doch dieses „Weiter wie bisher“ wird angesichts des Klimawandels, massiver Schadereignisse und neuer regulatorischer Anforderungen wie der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) zunehmend riskant. Der Waldumbau und die Sicherung der Bestände erfordern eine Koordination, die mit Zettel und Stift kaum noch zu bewältigen ist.

Analyse der Praxis: Komplexität als Barriere

Die zentrale Herausforderung der aktuellen Digitalisierungsdebatte lässt sich darauf reduzieren, dass viele Entwicklungen am Bedarf des „mittleren Segments“ vorbeigehen. Wir beobachten eine Zweiteilung des Marktes: Auf der einen Seite stehen professionell organisierte Großbetriebe und staatliche Forsten, die über das Personal und die Mittel verfügen, komplexe Softwarelandschaften zu pflegen. Auf der anderen Seite steht die breite Masse der Privatwaldbesitzenden und regionalen Forstbetriebsgemeinschaften (FBGs) sowie Forstbetriebsvereinigungen (FBVs). In diesem Segment besteht zwar ein massiver Handlungsbedarf, da Maßnahmen regelmäßig anfallen, jedoch fehlen oft die Strukturen, um diese effizient abzuwickeln.

Bestehende Softwarelösungen setzen häufig dort an, wo bereits eine hohe forstliche Expertise vorhanden ist. Sie verlangen eine kontinuierliche Datenpflege und bieten meist keine Brücke zu anderen Akteuren. So entsteht eine Landschaft aus digitalen Inseln, die zwar Daten generieren, aber keine echten Prozesse in Gang setzen. Die Frage ist daher nicht: „Welche Technologie fehlt uns noch?“, sondern: „Wie müssen digitale Lösungen gestaltet sein, damit sie für bisher unterversorgte Akteure tatsächlich nutzbar und relevant werden?“ Es bedarf eines Werkzeugs, das nicht nur eine weitere spezialisierte Funktion bietet, sondern als digitaler Zugangspunkt fungiert, der die Kommunikation und Organisation radikal vereinfacht.



Der „stille“ Privatwald: Ein blinder Fleck der Digitalisierung

Ein bislang kaum adressierter Aspekt dieser digitalen Kluft betrifft eine Zielgruppe, die in klassischen Anwendungen praktisch nicht vorkommt: Waldbesitzende, die sich gar nicht oder nur sehr rudimentär mit ihrem Eigentum beschäftigen. In Deutschland betrifft dies einen erheblichen Teil der Eigentümerstruktur. Viele dieser Personen haben ihren Wald geerbt, verfügen über wenig Fachwissen und wissen teilweise nicht einmal genau, wo sich ihre Flächen befinden. Für bestehende Strukturen – wie Forstbetriebsvereinigungen oder Dienstleister – sind diese Personen faktisch unerreichbar, da sie weder aktiv Informationen nachfragen noch organisatorisch eingebunden sind.

Gerade dieser „stille Privatwald“ stellt jedoch ein erhebliches ökologisches Risiko dar. Unbeaufsichtigte Flächen sind besonders anfällig für Schadereignisse wie Borkenkäferbefall oder versäumte Verkehrssicherungspflichten. Klassische Forstsoftware setzt hier nicht an, da sie ein Mindestmaß an Aktivität und Datenpflege voraussetzt – Anforderungen, die diese Zielgruppe nicht erfüllt. Hier können digitale Plattformen mit niedrigschwelligem Zugang erstmals eine Brücke schlagen. Wird eine Anwendung nicht primär als komplexe Experten-Software, sondern als einfacher digitaler Zugangspunkt zum eigenen Eigentum verstanden, eröffnet sich die Möglichkeit, auch bisher inaktive Besitzer zu aktivieren. Der Fokus liegt hierbei auf der Inklusion: Sichtbarkeit der Fläche und ein unkomplizierter Kontakt zu bestehenden Strukturen

WoodMatch als digitaler Zugangspunkt

Vor diesem Hintergrund wurde WoodMatch entwickelt. Die Philosophie hinter der Plattform bricht mit dem Ansatz der hochkomplexen Spezialsoftware. Statt eine weitere Insellösung zu schaffen, fungiert WoodMatch als eine bewusst einfach gehaltene digitale Basisschicht. Unser Ziel ist es, eine Brücke zwischen Waldbesitzenden, forstlichen Organisationen und Dienstleistern zu bauen, die ohne langwierige Schulungen oder forstliches Expertenstudium bedienbar ist.

Wir setzen dabei auf eine Plattformlogik, die reale Arbeitsprozesse abbildet, statt idealisierte Soll-Zustände zu erzwingen. In der Praxis bedeutet das: WoodMatch hilft dabei, die fragmentierten Interessen und Flächen im Privatwald digital zu bündeln. Anstatt dass jeder Eigentümer mühsam nach Dienstleistern sucht oder versucht, Kleinstmengen an Holz zu vermarkten, ermöglicht die Plattform eine koordinierte Zusammenführung von Bedarfen. Der Leitgedanke ist dabei immer die Niedrigschwelligkeit. Ein digitales Werkzeug wird in der Forstpraxis nur dann zum Standard, wenn der Aufwand für seine Nutzung geringer ist als der Nutzen, den es stiftet. Durch die Reduktion auf wesentliche Kernfunktionen – wie die einfache Flächenübersicht, die interne Kommunikation und die strukturierte Vergabe von Aufträgen – schaffen wir einen Mehrwert, der sofort greifbar ist.

Die Perspektive der FBV Holzhausen: Realität statt Theorie

Wie dringend solche Lösungen benötigt werden, lässt sich am Beispiel der FBV Holzhausen verdeutlichen. Die Situation der FBV ist typisch für viele regionale Zusammenschlüsse in Deutschland, die ehrenamtlich oder mit sehr schlanken Strukturen geführt werden. Hier gibt es keine voll integrierte Holzvermarktungsorganisation (HVO) im Hintergrund, die alle Prozesse übernimmt. Planen Mitglieder der FBV (Einschlags-) Maßnahmen durchzuführen, kann der Vorstand versuchen zu vermitteln, sofern er konsultiert wird. Die Vermarktung gestaltet sich aber insbesondere bei Kleinmengen schwierig und besteht oft aus einem enormen manuellen Koordinationsaufwand. Informationen werden häufig noch über Brief oder Telefon, teilweise aber auch schon via WhatsApp-Nachrichten oder E-Mail-Listen eingesammelt und ausgetauscht.

Ohne eine zentrale Plattform ist es für einen Zusammenschluss wie die FBV Holzhausen eine Herkulesaufgabe, den Überblick über hunderte Mitglieder und deren individuelle Flächenbedarfe zu behalten. Oftmals wird noch mit Basis-Office-Anwendungen oder sehr einfachen GIS-Tools gearbeitet, die jedoch keine echte Vernetzung zwischen dem Vorstand und den Mitgliedern zulassen. Auch der Kontakt zu forstlichen Dienstleistern gestaltet sich schwierig, da die Akquise und Koordination kleiner Aufträge für beide Seiten extrem aufwendig ist. Hier kann WoodMatch ansetzen und genau die Lücke füllen, die zwischen der Theorie der Forstwirtschaft 4.0 und der harten Praxis im Wald klafft.

Durch den Einsatz einer Plattform wie WoodMatch könnte die FBV Holzhausen ihre Mitgliederansprache strukturieren und flächenbezogene Informationen direkt dort sammeln, wo sie entstehen. Die aufwendigen Telefonlisten könnten durch eine digitale Übersicht ersetzt werden, die auf einen Blick zeigt, wo Maßnahmen gebündelt werden können. Dies ist besonders entscheidend, um den Wald für Dienstleister wieder attraktiv zu machen: Wenn ein Harvester-Unternehmer weiß, dass in einer Gemarkung nicht nur eine, sondern fünf Parzellen gemeinsam zur Bearbeitung anstehen, sinken die Rüstkosten und die Maßnahme wird wirtschaftlich. Aber nicht nur innerhalb einer Gemarkung, sondern auch im Zuständigkeitsbereich angrenzender FBVen, kann über die Bündelung von Maßnahmen und der zugehörigen GPS Koordinaten, ein erheblicher Mehrwert für den Dienstleister gehoben werden. Die FBV Holzhausen steht stellvertretend für eine Vielzahl von Organisationen, die genau diese Brücke zur Digitalisierung benötigen, um ihre Zukunftsfähigkeit zu sichern und ihre Mitglieder professionell zu unterstützen.

Fazit: Die Plattform als Schlüssel zur Transformation

Die Digitalisierung der Forstfläche wird sich nicht durch noch komplexere Algorithmen entscheiden, sondern durch die Akzeptanz der Menschen, die den Wald bewirtschaften bzw. dies noch nicht tun und Anreize dafür benötigen. Wir müssen anerkennen, dass die Überforderung durch technische Komplexität und die Isolation digitaler Insellösungen die größten Innovationsbremsen sind. WoodMatch bietet hier einen Ausweg, indem es die Komplexität reduziert und die Vernetzung in den Vordergrund stellt.

Das Beispiel der FBV Holzhausen zeigt auf, dass der Bedarf an Unterstützung real und dringend ist. Einfache digitale Werkzeuge sind kein Ersatz für die bewährten forstlichen Strukturen, sondern deren notwendige Ergänzung im 21. Jahrhundert. Sie ermöglichen es ehrenamtlich getragenen Vereinen und privaten Waldbesitzern, wieder agieren zu können, statt nur auf Krisen zu reagieren. Der Weg zur Forstpraxis 4.0 führt nicht über das komplizierteste Tool, sondern über die einfachste Anwendung, die es schafft, Mensch, Fläche und Dienstleistung effizient zusammenzubringen. Wir laden dazu ein, diesen Weg gemeinsam zu gehen und die Digitalisierung als Werkzeug zu begreifen, das den Wald für kommende Generationen erhält – einfach, praxisnah und für alle zugänglich.