

# Holzpreisschwankungen als Problem der Forstwirtschaft

Von Reinhard Mosandl und Thomas Knoke, Freising

Die Haupteinnahmen der Forstwirtschaft stammen nach wie vor aus dem Holzverkauf. Von daher kommt dem zu erzielenden Holzpreis eine zentrale Bedeutung für das wirtschaftliche Ergebnis eines Forstbetriebes zu. Als problematisch hierbei erweisen sich die starken Holzpreisschwankungen innerhalb kurzer Zeiträume, insbesondere die starken Preiseinbrüche, die regelmäßig zu negativen Betriebsergebnissen führen (siehe Abb. 1). Ziel einer vernünftigen Forstwirtschaft muss es daher sein, die negativen Auswirkungen der starken Preisschwankungen zu dämpfen und Preiseinbrüche zu vermeiden, um so Betriebsergebnisse kalkulierbar zu machen.

## Gründe für die Holzpreisschwankungen

Der Holzpreis wird ganz wesentlich vom Holzangebot bestimmt, wobei der Holzanfall aber von der Angebotsseite in manchen Jahren nur schlecht gesteuert werden kann. Zur Illustration dieser Tatsache mag ein Beispiel aus dem Wald der Ludwig-Maximilians-Universität München<sup>1)</sup> dienen (Abb. 2): In diesem von Fichten geprägten Forstbetrieb sind in den letzten 10 Jahren nur etwa 20 % des Holzanfalles

Prof. Dr. R. Mosandl ist Leiter des Lehrstuhls für Waldbau und Forsteinrichtung der Technischen Universität München. Dr. Th. Knoke ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Fachgebiet Forsteinrichtung der TU München.

<sup>1)</sup> Die Betriebsleitung für den Wald obliegt auch nach dem Wechsel der Forstwissenschaftlichen Lehrstühle von der Ludwig-Maximilians-Universität München zur Technischen Universität München dem Ordinarius des Lehrstuhls für Waldbau.

durch planmäßige Nutzungen erbracht worden. 80 % gingen auf das Konto von Zufallsnutzungen. In erster Linie waren es Windwürfe, gefolgt von Borkenkäferschäden, die zu unplanmäßigen Holzeinschlägen führten. Als fatal erwies sich dabei die Tatsache, dass jeder belangvolle Kalamitätsholzanfall mit einem Holzpreisverfall einherging.

## Waldbauliche Maßnahmen

Preisstabilisierung verlangt in erster Linie nach einer Strategie zur besseren Steuerung des Holzanfalls. Dies ist nur möglich, wenn labile Bestände wirksam stabilisiert oder durch weniger anfällige Bestände ersetzt werden. In diesem Zusammenhang machen waldbauliche Maßnahmen Sinn, die in Zukunft einen geringeren Kalamitätsholzanfall erwarten lassen. Hierzu zählen die **Begründung von Mischbeständen** ebenso wie die **Erziehung von**

**stabilen Einzelbäumen** durch eine rechtzeitige und zielgerichtete Durchforstung der Bestände.

Daneben ist es jedoch ebenso notwendig, dass windwurfgefährdetes Nadelholz (v.a. Fichte) nicht zu lange Zeit dem Windwurfisiko ausgesetzt wird; dies ist durch eine **Verkürzung der Produktionszeit** zu erreichen. Produktionsprogramme für Fichte, die innerhalb von 80 Jahren marktgängige Sortimente erwarten lassen, sind vorhanden [5] und sollten (wo noch nicht geschehen) rasch eingeführt werden. Ohne das „Starkholzproblem“ überhaupt zu bemühen, ist es also aus Stabilitätsgründen sinnvoll, den Produktionszeitraum bei sturmwurfgefährdeten Nadelbäumen zu verkürzen.

All diese Maßnahmen zielen darauf ab, den Anteil der planmäßigen Nutzungen in der Forstwirtschaft zu erhöhen. Nur über einen planmäßigen Einschlag lässt sich das Holzangebot und damit auch der Holzpreis in gewissem Umfang steuern.

## Produktdiversifizierung

Unter Produktdiversifizierung ist hier die Differenzierung in verschiedene Holzprodukte der gleichen Baumart zu verstehen. Das mengenmäßig bedeutsamere Produkt wird dabei als **Hauptprodukt**, das andere, die Produktpalette erweiternde, als **Ergänzungsprodukt** bezeichnet. Der Holzpreis für das Ergänzungsprodukt sollte nicht positiv mit dem des Hauptproduktes korreliert sein. Eine negative Korrela-

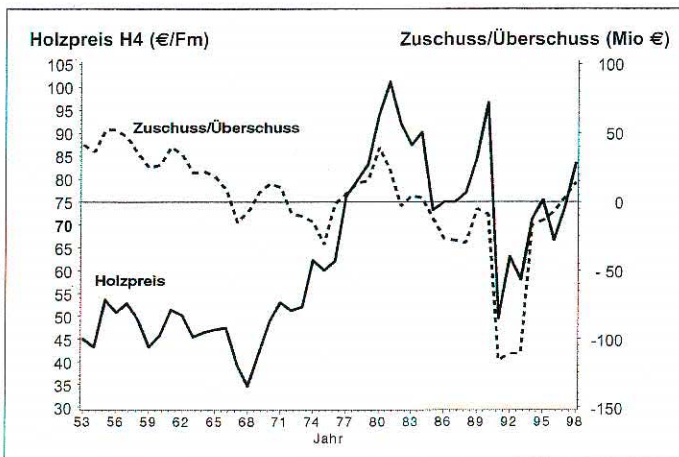


Abb. 1: Entwicklung der durch die Bay. Staatsforstverwaltung erzielten Holzpreise für das Leitsortiment Fichte H4 und der durch die Bay. Staatsforstverwaltung ausgewiesenen Überschüsse/Zuschüsse [2]

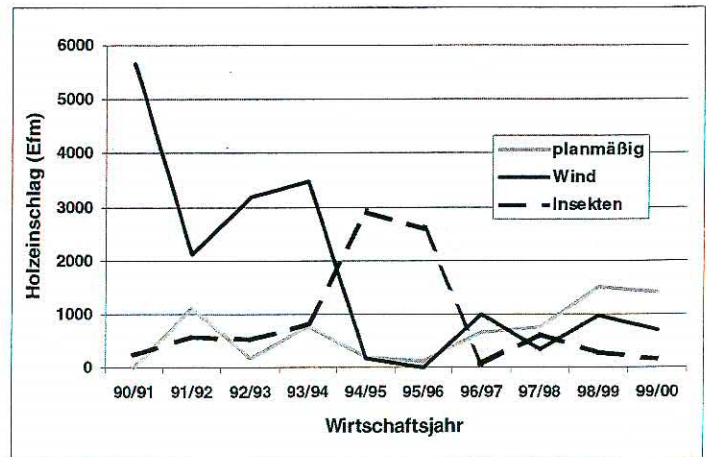


Abb. 2: Entwicklung des Holzeinschlags im Wald der Ludwig-Maximilians-Universität München, getrennt nach Ursachen für den Holzeinschlag



tion wird als vorteilhaft erachtet [vgl. 4]. Liegt eine negative Korrelation der Holzpreise für zwei verschiedene Rohholzprodukte (Haupt- und Ergänzungsprodukt) vor, ist der Holzpreis für das Ergänzungsprodukt immer dann hoch, wenn derjenige für das Hauptprodukt niedrig ist und umgekehrt. Aber auch für den Fall, dass der Holzpreis für das Ergänzungsprodukt stabil und damit unabhängig vom Holzpreis für das Hauptprodukt ist, können Vorteile ausgenutzt werden. Es würde sich anbieten, das (im Holzpreis stabilere) Ergänzungsprodukt gerade dann abzusetzen, wenn der Holzpreis für das Hauptprodukt niedrig ist. In beiden Fällen kann durch eine geschickte Vermarktungsstrategie beim Ergänzungsprodukt das unmittelbare Durchschlagen von Preiseinbrüchen beim Hauptprodukt auf das Betriebsergebnis abgefedert werden.

Als Ergänzungsprodukte kommen in der Forstwirtschaft Holzprodukte infrage, die sich vom Hauptprodukt in Dimension oder Qualität deutlich unterscheiden. Bei der Baumart Fichte sind zwei Ergänzungsprodukte zum Hauptprodukt (Nor-

malholz: Sortiment H4; B-Qualität) denkbar:

## 1) Starkholz (Sortiment H5, H6; B-Qualität)

Wie auf dem 31. Forst- und Holzwirtschaftlichen Kolloquium 2001 in Freising deutlich wurde, eignet sich Fichtenstarkholz derzeit noch nicht als Ergänzungsprodukt. Es ist momentan vielerorts schwieriger abzusetzen als Normalholz und wird auf keinen Fall zu höheren Preisen als Normalholz gehandelt.

Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang auch die von KNOKE [3] vorgenommene Analyse der Holzpreisstatistik der Bayerischen Staatsforstverwaltung, die zeigt, dass das Fichtenstarkholz den gleichen Preistrends und damit den gleichen hohen Holzpreisschwankungen wie das normale Holz mit durchschnittlicher Dimension unterliegt. Dies bedeutet, dass der Holzpreis für Fichtenstarkholz mit dem für Fichtenholz mittlerer Dimension eng positiv korreliert ist. Damit ist eine Voraussetzung für ein sinnvolles Ergänzungsprodukt nicht gegeben. Diese Situation könn-

te sich jedoch rasch ändern, wenn sich die von AUKOFER und GLOS [1] nachgewiesenen Vorzüge von Starkholz am Holzmarkt in höhere Preise umsetzen lassen.

## 2) Qualitätsholz (Sortiment H5, H6; A-Qualität)

Ein weiteres, derzeit bereits verfügbares Ergänzungsprodukt zum Fichtennormalholz könnte **Fichtenqualitätsholz** sein, bei dem zusätzlich zur größeren Stärke gegenüber dem Normalholz noch eine bessere Qualität hinzu kommt. Näheres hierzu wird in dem folgenden Beitrag auf Seite 120 diskutiert.

### Literaturhinweise:

- [1] AUKOFER, TH. und GLOS, P. (1999): Technologische Vorteile von Fichten-Starkholz. Wald und Holz/Heft 11: 23-27.  
 [2] Bay. Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (1954-1999): Jahresberichte 1953-1998. München.  
 [3] KNOKE, TH. (1998): Analyse und Optimierung der Holzproduktion in einem Plattenwald – zur Forstbetriebsplanung in ungleichaltrigen Wäldern. Forstliche Forschungsberichte München Nr. 170. [4] MOOG, M.; WEBER, M. und WIPPERMANN, CHR. (2000). Nutzung der Portfolio-Theorie zur Optimierung forstlicher Investitionen. Präsentation im Rahmen der Forstwissenschaftlichen Tagung 2000 in Freiburg. In: Autorenkollektiv (2000): Forstwissenschaftliche Tagung 2000 - Forstwissenschaft: Modell für Interdisziplinarität, S. 245. [5] WEISE, U. und KUBLIN, E. (1998): Modellierung langfristiger Wachstumsabläufe von Fichtenbeständen. AFZ-Der Wald 53: 422-423.

## Sie suchen etwas? – Sie möchten etwas verkaufen? Ganz einfach, inserieren Sie in **AFZ-DerWald** – Erfolgreich für jede Gelegenheit

Mein Anzeigentext für die nächsterreichbare Ausgabe:

---



---



---



---



---



---



---

In der angekreuzten Rubrik soll meine Anzeige erscheinen:

- Verkäufe     Stellengesuche     Verschiedenes     Die Anzeige soll mit einer Chiffre-Nummer (ohne Namensnennung) erscheinen.  
 Gesuche     Stellenangebote     Gebrauchtmaschinenbörse    Chiffre-Gebühr und Portokosten (Inland) 9,00 € inkl. MwSt.

### Gestaltete Anzeigen mit Rahmen (43 mm breit)

Stellenangebote, Geschäftskontakte, Immobilienanzeigen,  
 Dienstleistungsangebote: je mm Höhe 2,00 € zzgl. MwSt.  
 Stellengesuche: je mm Höhe 1,00 € inkl. MwSt.

### Gebrauchtmaschinenmarkt (zzgl. MwSt.)

• gestaltet (nichtgewerblich) 43 mm breit, je mm Höhe 1,50 €  
 • im Fließtext bis 5 Zeilen (43 mm breit)  
 (ca. 30 Zeichen je Zeile) 16,00 €  
 jede weitere Zeile 4,15 €

### Meine Adresse:

Name, Vorname \_\_\_\_\_  
 Straße \_\_\_\_\_  
 PLZ, Ort \_\_\_\_\_  
 Telefon (mit Vorwahl) \_\_\_\_\_

### Meine Zahlungsweise:

Ich lege der Bestellung einen Verrechnungsscheck bei.  
 Bitte buchen Sie den Rechnungsbetrag von meinem Konto ab.

Konto-Nr. \_\_\_\_\_ BLZ \_\_\_\_\_  
 Geldinstitut \_\_\_\_\_  
 Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Bitte einfach absenden an: Anzeigenabteilung AFZ-DerWald,  
 BLV Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 40 03 20, 80 703 München.  
 Wenn Sie es besonders eilig haben: Telefon (089) 1 27 05-343 oder Telefax (089) 1 27 05-264.