

# Holzverkauf ist für viele Forstbetriebe die wirtschaftliche Basis

## Forstliche Fachbegriffe im Zusammenhang mit dem Holzverkauf

Die Waldbesitzer dürfen ihren Wald bewirtschaften, was gleichzusetzen ist mit der **Nutzfunktion** des Waldes. Hierzu gehört im Wesentlichen die Vermarktung der forstlichen Produkte, insbesondere des Holzes. Häufig verwendete Fachbegriffe im Zusammenhang mit der **Holzvermarktung** werden nachfolgend erläutert:

Fachbegriff		Erläuterung
Holzverkauf		Durch forstliche Nutzung anfallende Holzprodukte werden an interessierte Holzabnehmer (Holzkunden) nach freier Verhandlung über die Konditionen (Qualität, Dimensionen, Menge ...) verkauft. Die Holznachfrage und die konkreten Konditionen bestimmen dabei den Kaufpreis für das Holz.
Stockverkauf		Holzverkauf vor Ernte/Fällung, also von noch ungeschlagenen Bäumen. Der Holzkäufer kalkuliert dabei seine Kosten der Holzernte ein, sodass der Holzpreis dadurch geringer ist. Häufig wird dann auch der Begriff „Selbstwerbung“ verwendet, was dasselbe meint. Also Holzwerbung = Fällung und Bringung wird selbst (vom Käufer) durchgeführt.
Stammholz		Bei forstlicher Nutzung (Durchforstung oder Erntenutzung) anfallendes, qualitativ höherwertiges und sägefähiges Holzsortiment. Meist wird es als Langholzabschnitt (LAS) in Fixlängen (z. B. 3 Meter) bereitgestellt. Der Mittendurchmesser muss ein Mindestmaß (i. d. R. 10 cm) aufweisen. Manche Kunden wünschen auch lang ausgehaltenes Stammholz.
Industrieholz		Bei forstlicher Nutzung (meist Durchforstung) anfallendes, schwachdimensioniertes und/oder qualitativ minderwertiges Holzsortiment, das i. d. R. nicht mehr sägefähig ist und daher bei industrieller Nutzung (z. B. Spanholzplatten oder Zellulose für Papierherstellung) mechanisch oder chemisch zerkleinert wird. Häufig wird es als kurzes Sortiment (ca. 2 Meter) ausgehalten.
Wertholz		Holz mit besonders guten Qualitätsmerkmalen (ohne „Holzfehler“) und starken Dimensionen. Die Werthaltigkeit drückt sich auch in einem hohen Holzpreis aus. Holzkäufer verarbeiten das Sortiment beispielsweise zu Furnier, Möbeln, Treppen oder Musikinstrumenten. Meist werden gezielt Einzelstämme für die Vermarktung ausgesucht.
Submission		Spezielle Form einer Versteigerung als Verkaufsverfahren für Wertholz, das zentral den Holzkäufern angeboten wird. Die Käufer geben bei Interesse ein verschlossenes schriftliches Kaufgebot ab. Bei einem öffentlichen Termin erhält das höchste Angebot dann den Zuschlag für einen Wertholzstamm.

Zeichnungen: Jörg Moggert

Jörg Moggert  
ist Referent für das Gebiet Nord  
in der Stabsstelle Privat-  
und Körperschaftswald im  
Forstbezirk Oberlausitz

