

# Aus dem Schatzkästchen eines Försters

## Als Förster oder Waldbesitzer die „Sahnestücke“ seines Waldes finden

Jedes Jahr im Januar – seit immerhin 18 Jahren – organisiert Sachsenforst eine zentrale Submission (schriftliche Versteigerung), wo wertvolle Baumstämme an eine besondere Zielgruppe von Holzkäufern vermittelt werden. Hierfür werden Spitzenpreise gezahlt, sodass sich der Aufwand für die Baumeigner lohnt. Das Revier Räckelwitz mit seinem Revierförster Harald Petrick steuerte seit Beginn der Submissionen bereits rund 400 m<sup>3</sup> Wertholz aus dem Besitz von insgesamt 65 verschiedenen, meist privaten Waldbesitzern bei. Dies ist Anlass, diesen besonderen Leistungen einmal auf den Grund zu gehen und in Erfahrung zu bringen, wie der Revierförster solch ein gutes Ergebnis erzielte:

**Harald Petrick, seit Beginn der Wertholz-Submissionen liefern Sie kontinuierlich immer wieder sehr wertvolle Baumstämme, welche für die Waldbesitzer zu sehr guten Preisen über den „Ladentisch“ gehen. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?**

Zunächst muss ich vorweg betonen, dass die naturräumlichen Bedingungen für das Wertholzpotezial eines Revieres stimmen müssen. Das ist im Revier Räckelwitz gegeben. Immerhin 20 % des Territoriums liegen in der sehr fruchtbaren „Panschwitz Pflege“. Diese Gefüdelandschaft ist durch die mehr oder weniger mächtige Lössüberlagerung mit hohen Nährkraftstufen ausgestattet, weshalb auch der größte Teil der Landschaft in diesem Bereich landwirtschaftlich genutzt wird. Die Restwaldflächen weisen noch Böden mit hoher Standortkraft (zwischen M und R) auf, sodass hier überwiegend Laubhölzer und aufgrund der geringen Nutzungsintensität viele alte Waldbestände vorzufinden sind. Beste Bedingungen für Wertholz!

**Aber was nutzen einem die besten naturräumlichen Bedingungen, wenn man sich im Territorium nicht gut auskennt und der gewisse Blick für das Wertholz fehlt?**

Das stimmt. Ich bin seit über 38 Jahren Revierförster in diesem Bereich, wobei ich etwa 60 % der Revierfläche als mein Kerngebiet von Anfang an betreue. Dieser zeitlich lange und konstante Zugang zur Fläche erleichtert mir natürlich das Arbeiten, besonders wenn es um das Wertholz geht. Der Erfahrungsschatz versetzt mich oft in die Lage, bestimmte wertholzverdächtige Bäume wiederzufinden, die



Abb. 1: Die Waldbesitzerin Erika Schneider freut sich mit Harald Petrick, dem Revierförster des Forstreviers Räckelwitz im Forstbezirk Oberlausitz, über die Dimension einer wertholzhaltigen Stieleiche; Foto: J. Moggert

ich schon Jahre zuvor im Kopf oder auf Arbeitskarten abgespeichert hatte. Nicht selten habe ich dann gestaunt, welchen Zuwachs eine bereits anvisierte Eiche nach der letzten Begutachtung noch erzielt hat.

**Gehen Sie denn immer zielorientiert und planmäßig an die Auswahl der Wertholzbäume?**

Nicht immer. Manchmal gibt es auch Zufallsfunde oder durch Zwangsnutzungen hervorgerufene Wertholzaushaltungen. Meistens habe ich die betreffenden Bäume aber schon ein paar Jahre zuvor „im Visier“ gehabt.

**Wann ist denn dann der richtige Moment für den Einschlag eines solchen „Visier-Objektes“?**

Einerseits sollte die Baumart zum Zeitpunkt des Verkaufes auf dem Wertholzmarkt gefragt sein. Hierzu erhalten wir immer Hinweise aus der Marktbeobachtung. Es gibt auch auf dem Holzmarkt Modewellen, bei denen bestimmte Hölzer besonders nachgefragt werden. Und da sollten dann diese Baumarten bevorzugt angeboten werden. Andererseits ist natürlich die Dimension das entscheidende Argument für die Hiebsreife eines Wertholzbaumes. Auch hier kommen die Hinweise aus der Marktbeobachtung. Je nach Baumart werden bestimmte Mindestdurchmesser auf dem Wertholzplatz von der Kundschaft erwartet. Diese

müssen zwingend erreicht sein. Wenn dies der Fall ist und die letzte Begutachtung bestätigt, dass es sich um Wertholz handelt, wird die Empfehlung für den Einschlag ausgesprochen.

**Und dann? Welche Schritte leiten Sie danach ein?**

Im Revier Räckelwitz handelt es sich überwiegend um (Klein-)Privatwald. Daher nehme ich die Empfehlung mit in eine „Anlassberatung“. Das heißt, ich suche gezielt die Waldbesitzer auf und werbe für einen Sortimenteinschlag zur Gewinnung der wertvollen Stämme. Oft wissen die Eigentümer ja gar nicht, welche Schätze sich auf ihren Flächen befinden. Wenn sich ein Waldbesitzer entschließt, der Empfehlung nachzukommen, können ihm dann bestimmte Betreuungsleistungen angeboten werden. Auch sind wir bei der Vermittlung von geeigneten Einschlagsunternehmen behilflich. Mit einem Betreuungsvertrag können wir die Organisation des Einschlages übernehmen und mit einer Verkaufsvereinbarung die Vermarktung der Werthölzer.

**Das klingt alles sehr einfach. Gab es auch schon Komplikationen oder Fallstricke?**

Die gab es schon. Es kommt vor, dass eine fachbehördliche Zustimmung erforderlich ist, z. B. in Naturschutzgebieten oder im Einzugsbereich eines Kulturdenkmals. Wichtig ist auch das Zeitmanagement. Die Hölzer müssen zu

einem bestimmten Zeitpunkt – meistens in der ersten Dezemberwoche – auf dem Submissionsplatz angeliefert werden. Die Zusammenarbeit mit dem Holzlogistiker im Forstbezirk, mit dem Einschlags- und dem Transportunternehmen sind hier ganz wesentliche Parameter, die zu einem Gelingen beitragen. Nicht beeinflussbar ist dann die Witterungslage. Manchmal muss man auch die Entscheidung treffen, dass der Baum noch ein Jahr stehen bleibt, weil eine Abfuhr bei ungeeigneter Witterung nicht möglich ist.

**Aus Ihren Schilderungen lässt sich erahnen, dass die Gewinnung von Wertholzbäumen aus dem Privatwald mit einem**

**hohen Erfahrungsschatz und einem enormen Beratungs- und Betreuungsaufwand verbunden ist. Lohnt sich dieser denn überhaupt?**

In den allermeisten Fällen hat es sich in meinem Revier gelohnt! Es ist richtig, dass der Aufwand für den Revierförster als „Initiator“ sowie als „Bindeglied“ zwischen den verschiedenen Akteuren hoch ist. Zu beachten ist jedoch, dass die Aufgabe nicht auf einen Zeitraum von ein bis drei Wochen zur Einschlagssaison im November beschränkt ist. Vielmehr ist die Wertholzfindung und -beratung eine ganzjährige Aufgabe. Der beste Lohn für einen Privatwaldförster sind zufriedene und stolze Waldbesitzer, welche eine

noch stärkere Bindung zu ihrem Eigentum erhalten haben und diese Erfahrungen gerne an die nachfolgenden Generationen weitergeben. So werden zukünftig auch wieder neue „Sahnestücke“ in ihrem Wald heranwachsen.

Das Interview führte Jörg Moggert.  
Er ist Referent für Privat- und Körperschaftswald im Forstbezirk Oberlausitz.



Harald Petrick ist Leiter des Forstrevieres Räckelwitz im Forstbezirk Oberlausitz

