

# Vertragsgestaltung beim Holzverkauf



Der Holzverkauf stellt die wesentliche, häufig die einzige, Einnahmequelle für Forstbetriebe dar. Die Nachfrage nach Holz ist nach wie vor stabil auf hohem Niveau. Somit bieten sich für Waldbesitzer vielfältige Vermarktungsmöglichkeiten. Im folgenden Beitrag sollen die wichtigsten Inhalte eines Vertrages erläutert werden.

Vor einer geplanten Hiebsmaßnahme ist eine Flächenbesichtigung mit einem Förster sinnvoll. Hier sollten waldbauliche Ziele, die optimale Holzerntetechnologie und die Holzmarkt- bzw. Preissituation für die möglichen Holzsortimente besprochen werden. Der Deckungsbeitrag einer Hiebsmaßnahme wird von zwei Faktoren bestimmt: Einmal sind das die Holzernstkosten für Einschlag und Rückung sowie ggf. weitere Kosten für die Hiebsvorbereitung und den Holzverkauf. Demgegenüber stehen die Holzzerlöse. Der Waldbesitzer hat die Möglichkeit, über Forstbetriebsgemeinschaften, forstliche Dienstleister oder über die Verträge des Sachsenforstes das Holz zu verkaufen. Daneben ist es selbstverständlich möglich, eigene Verträge mit Holzkäufern abzuschließen. Dabei sind einige Dinge zu beachten:

Zuerst muss über das Verkaufsverfahren entschieden werden. Im Normalfall wird der so genannte Vorverkauf durchgeführt. Hier wird bereits vor Hiebsbeginn ein Vertrag abgeschlossen. In diesem wird geregelt, zu welchen Anforderungen und Konditionen das Holz bereitzustellen ist.

Beim Nachverkauf wird erst das Holz eingeschlagen und danach ein Käufer gesucht. Eine kundenspezifische Aushaltung ist in diesem Fall nicht möglich. Typische Beispiele dafür sind der Brennholzverkauf oder die Wertholzsubmission.

Der Holzverkauf ist ein privatrechtliches Geschäft. Unabhängig ob eine Privatperson, eine Firma oder eine öffentliche Verwaltung beteiligt ist, regelt das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) die wichtigsten Grundlagen. Zweckmäßiger Weise sollte ein schriftlicher Vertrag geschlossen werden, damit das Geschäft hinreichend genau beschrieben ist. Ein mündlicher Verkauf ist nach BGB ebenfalls möglich, aber meist nicht ratsam. Kommt es bei mündlich geschlossenen Verträgen zu Unstimmigkeiten, lassen sich die „Spielregeln“ aufgrund fehlender schriftlicher Festlegungen nicht mehr nachvollziehen. Ein schriftlicher Vertrag ist immer empfehlenswert.

Die Hauptbestandteile eines Vertrages lassen sich mit folgenden Fragen zusammenfassen:

## Wer?

Angabe der Vertragspartner, Anschriften der Partner

## Wann?

Zeitraum der Mengenbereitstellung, Fristen zur Holzübernahme und Abfuhr

## Wo?

Ort des Einschlages / der Holzlagerung / der Übergabe an den Käufer

## Was?

Baumarten, Sortiment, Dimension, Übermaß, Messverfahren, Güteklasse, ergänzt z. B. durch eine Holzliste als Anlage zum Vertrag

## Wie viel?

Mengenangabe, Bezugsgröße (Mengeinheiten, Lieferung frei Waldstraße), Toleranzen

## Preis?

Preis netto/brutto (pauschalierender Land- und Forstwirt oder Regelbesteuerer), Besteuerung, Bezugsgröße (z. B. fm o. R., Rm m. R., t<sub>atro</sub>) Güte, Stärkeklassen, Zahlungsmodalitäten (z. B.: Fälligkeit, Skonto, Zahlungsverzug)

Nach der Nennung der Vertragspartner und der Vertragslaufzeit werden Sortiment, Baumart, Aushaltung (Länge und Durchmesser), Güteklassen und die besonderen Anforderungen wie z. B. Krümmung benannt. Die Beschreibung des Holzes erfolgt dabei umfangreich. Die Käufer haben sehr genaue Vorstellungen, wie das Holz beschaffen sein muss, da diese Eigenschaften des Holzes ausschlaggebend für die gleichbleibende Qualität der zu fertigenden Produkte sind.

Damit bei einem Verkauf nicht jedes Qualitätsmerkmal erwähnt werden muss, kann auf die festgelegten allgemeinen Holzsortierungsregeln als Grundlage zurückgegriffen werden. Bisher war die so genannte Gesetzliche Handelsklassensortierung für Rohholz (ForstHKS) die Grundlage für die Beurteilung der Holzqualität, deren Vermessung und Güteklasseneinteilung. Die ForstHKS hat jedoch seit dem 1. Januar 2009 keine Gesetzeskraft mehr. Gegenwärtig werden neue (ähnliche) Sortier- und Messregeln erarbeitet, die aber noch nicht vorliegen. Damit zukünftig in Deutschland wieder eine einheitliche Regelung vorliegt, verhandeln der deutsche Forstwirtschaftsrat und Vertreter der Sägeindustrie derzeit über die „Rahmenvereinbarung für den Rohholzhandel in Deutschland“. Bis zum Vorliegen der neuen Vermessungsregeln ist es deshalb sinnvoll, im Vertragstext die Verwendung der Mess- und Sortierverfahren der ForstHKS Sachsen zu vereinbaren. Dabei dürfen die Güteklassen jedoch nur ohne den Zusatz „EWG“ verwendet werden.

Nachdem die Sortierung und Aushaltung im Vertrag festgelegt wurden, erfolgt die Preisfestlegung. Dieser wird zwischen den Vertragspartnern ausgehandelt und durch die Marktsituation zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses beeinflusst. Damit einhergehend

werden die Zahlungsmodalitäten und die besonderen Vertragsbestandteile geregelt. Diese können z. B. Mindestübergabemengen, Anwendung der Werksvermessung oder die getrennte Polterung von Baumarten sein. Nach der Bestimmung der Zahlungs- und Haftungsmodalitäten wird der Vertrag für den festgelegten Zeitraum mit den Unterschriften aller Vertragspartner rechtskräftig.

Die Verträge, die durch Sachsenforst geschlossen werden, verweisen auf die Allgemeinen Verkaufs- und Zahlungsbedingungen für Verkäufe von Holz und Nebennutzungsprodukten durch die Forstbehörden des Freistaates Sachsen (AVZ). Verkauft ein Waldbesitzer über Rahmenverträge des Sachsenforstes Holz, gelten auch für seinen Holzverkauf die Regelungen der AVZ. Darüber hinaus können sich natürlich auch private Waldbesitzer an der AVZ des Freistaates Sachsen bei der Gestaltung eigener Verträge orientieren.

Grundsätzlich werden in der AVZ des Freistaates Sachsen die Vertrags- und Zahlungsbedingungen definiert. Individuelle Vertrags-

abreden haben dabei Vorrang vor allgemeinen Geschäftsabreden. Einen zentralen Punkt stellt die Übergabe des Holzes an den Verkäufer dar. Innerhalb von zehn Werktagen nach auftragsgemäßer Bereitstellung ist ein Vorzeigetermin zu vereinbaren. Das Ergebnis des Vorzeigetermins ist zu protokollieren (Baumart, Sorte, Maß, Menge, Güte). Mit der Unterzeichnung des Übergabeprotokolls erkennt der Käufer das Holz als vertragsgemäß an und erlangt Mitbesitz an dem verkauften Holz. Ab diesem Zeitpunkt geht jede Gefahr des Verlustes, des zufälligen Untergangs und der Wertminderung des Holzes auf den Käufer über. Gleichzeitig bleibt das Holz bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum des Verkäufers. Auch bei der Weiterverarbeitung oder Vermischung bleibt das Holz bis zur Bezahlung im Eigentum des Verkäufers (verlängerter Eigentumsvorbehalt).

Eine Abfuhr des Holzes wird grundsätzlich erst gestattet, wenn der Rechnungsbetrag beglichen wurde oder eine Besicherung des Holzes erfolgt ist. Im Normalfall besteht die Besicherung aus einer Bankbürgschaft, die bei der Geschäftsleitung von Sachsenforst hinterlegt wird.

Besonders für die Werksvermessung ist eine Bankbürgschaft Voraussetzung, da das tatsächliche Maß erst in den Sägewerken durch geeichte Vermessungsanlagen ermittelt wird. Somit steht auch erst zu diesem Zeitpunkt der Rechnungsbetrag fest. Die AVZ enthält ferner Regelungen zur Zahlungsfrist, zur Gewährung von Skonto und zum Vorgehen bei Zahlungsverzug.

Neben dem Preis sind auch die anderen, vorgenannten Vertragsbedingungen ein ausschlaggebendes Kriterium! Sie entscheiden maßgeblich über den tatsächlichen Holzerlös des Verkäufers, also des Waldbesitzers.

Die Revierförster des Sachsenforstes informieren gern zu Vermarktungsmöglichkeiten und zu den verschiedenen Aspekten des Holzverkaufs, wie beispielsweise der korrekten Vermessung des Holzes. Eine Rechtsberatung hingegen ist durch Mitarbeiter des Sachsenforstes nicht möglich.