

Der Holzmarkt und seine Entwicklung

Foto: Rainer Sturm/pixelio.de

Banalitäten zum Markt

Markt ist die Gesamtheit der Beziehungen zwischen einer Gruppe von Anbietern und einer von Nachfragern. In unreglementierten Märkten erfolgt die Preisbildung durch den freien Ausgleich von Angebot und Nachfrage. Nun gibt es die vielfältigsten Faktoren, die unseren vermeintlich so gut und im besten Fall auch noch sozial funktionierenden Markt beeinflussen, einengen oder gar stören und letztlich ausschalten. Das Harmloseste sind noch saisonale Schwankungen. So ist gegenwärtig die Nachfrage nach Buchenstammholz oder Schokoladenweihnachtsmännern eher gering. Eingeschränkt ist dieser freie Ausgleich zwischen Nachfrage und Angebot auch, wenn auf dem Markt einem Nachfrager eine große Anzahl von Anbietern gegenübersteht.

Dazu ein Beispiel: So blieben, als die Nachfrage nach Laub-Kronenholz für Spanplatten sich auf niedrigstem Preisniveau bewegte und nur wenige Kunden Brennholz brauchten, in unserem Betrieb im Bergischen Land in den 90er-Jahren Tausende von Festmetern Laubindustrieholz in Hanglagen ungenutzt liegen. Wir hatten eben nur einen Industrieholzverarbeiter im Umkreis von 150 km. Schon die erste Produktionsstufe, nämlich Aufarbeiten und Rücken, fiel defizitär aus. Vor knapp zehn Jahren, mit einem Schub nach 2007, tauchte ein zweiter Nachfrager für das Laubkronenholz auf; er konnte das Holz als Brennholz gebrauchen und einen höheren Preis bieten. So folgten nun die Warenströme vermehrt dem neuen Nachfrager, und der Industrieholzverarbeiter hat Mühe, seinen Bedarf am Markt mit für ihn gerade noch auskömmlichen Preisen zu decken. Wir hören heute vom ersten Nachfrager: »Politik und Lieferanten mögen doch dafür sorgen, dass die Warenströme an den zweiten Nachfrager wieder zurückgenommen bzw. gedrosselt werden.«

Der aktive Holzverkäufer wendet bei der Gestaltung seines Absatzes, der Vermarktung seiner Güter, verschiedene Elemente in unterschiedlich intensiver Gewichtung an. Dazu gehören u. a. die

- ▶ **Produktgestaltung** (Menge, Qualität, Sorten, Losbildung),
- ▶ **Konditionen**, also Vorleistungen wie Belassen von Schutzstücken, Entrindung, Holzschutz, aber auch Skonto, Bürgschaften, Zahlungsfristen, Maß- und Gütermittlung (!),
- ▶ **Werbung**.

Soweit etwas Banales zu Märkten ...

Rückblick auf den Holzmarkt

Einige Mosaiksteinchen der Holzmarktgeschichte, die schon etwas älter sind, mögen die Volatilität des Holzmarktes verdeutlichen. Die Gefahr, dass wir vergessen, Lehren aus der Geschichte zu ziehen, ist bei den älteren Episoden größer als bei den gestrigen.

Bei den Prüfungsvorbereitungen zum Referendariatsexamen faszinierten mich Überlegungen, wie der inzwischen eingetretenen miserablen Ertragslage der deutschen Forstwirtschaft begegnet werden könne: Da war zunächst der baden-württembergische Landesforstpräsident Dr. Scheifele, der 1976 in Freiburg darlegte, dass die Rücksichtnahme auf die gewandelten gesellschaftlichen Erfordernisse es verbiete, eine rein gewinnorientierte Betriebsführung festzulegen. Die sich verstärkende negative Ertragslage sei wegen der gemeinwohlorientierten Betriebsziele der Steuerzahler auszugleichen. Gleichzeitig stellte er fest, dass bei den Rationalisierungsbemühungen praktisch kein Spielraum mehr bestehe. Vertreter des größeren Privatwaldes verwahrten sich seinerzeit gegen die Aufgabe der Gewinnerzielungsabsicht, schließlich stand für ihre Verluste kein Steuerzahler gerade.

Die Suche nach Auswegen aus der durch 20 Jahre von steigenden Verlusten geprägten Krise der Forstwirtschaft – sicherlich zusätzlich durch das gewaltige Überangebot an Rundholz in Norddeutschland nach dem ersten »Jahrhundertsturm« 1972 geprägt – brachte 1976 andere, noch bizarrere Lösungsvorschläge:

- ▶ Griesinger/Schäfer forderten eine Änderung der Vermarktungsstrategie der deutschen Forstwirtschaft, indem der durch die Gesamtproduktionskosten aufgelaufene Wert des Rundholzes als dessen Preis in Ansatz zu bringen sei. Mit anderen Worten: Die Anbieter müssen für jedes Sortiment auf einem Preis bestehen, der zumindest einen ausgeglichenen Deckungsbeitrag für den Betrieb sicherstellt. Die Preisbildung geht hierbei also von den Kosten des Betriebes aus. Der klassische Marktmechanismus, wonach erst eine zunehmende Endverbrauchernachfrage zu steigenden Schnittholzpreisen und erst anschließend eine höhere Holznachfrage zu höheren Rundholzpreisen führt, wird darin auf den Kopf gestellt. Diese Idee hat sich dann auch nicht durchsetzen können.
- ▶ Wir mögen heute vor dem Hintergrund einer erfreulichen, sicherlich einem weitgehend freien Holzmarkt geschuldeten Ertragslage der Forst-



Eberhard Kreysern
(Foto: privat)

betriebe über die Nöte in der zweiten Hälfte der 1970er- und nochmals Mitte der 1990er-Jahre schmunzeln. Sollten wir aber eines Tages wieder verzweifeln am Tiefpunkt einer mehrjährigen Rezession stehen, wird die Suche nach Auswegen erneut Marktmechanismen ausblenden.

- ▶ Ein anderes Mosaiksteinchen des Rückblickes: Herbstlerlass des Niedersächsischen Ministers für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten vom 17. Oktober 1980 mit der Überschrift »Holzverwertung im Forstwirtschaftsjahr 1981«: In diesem Erlass heißt es u. a.: »Ich bitte, die neue Verkaufssaison nach der Aufwärtsentwicklung der Rund- und Schnittholzpreise mit folgenden Forderungen zu eröffnen: starkes, langes Fichtenstammholz Stärkeklasse 1b bis 6 – entrindet – Mindestpreis 500 % MZ«. Das waren für die Stärkeklasse 2b 200 DM/Fm. Für die Stärkeklassen 3a und 3b lauten die entsprechenden Preise 225 bzw. 240 DM/Fm. Das Niveau hielt übrigens nur wenige Wochen.

Dieses 200-DM-Niveau stellte sich dann noch einmal 1988/1989 kurz ein, bevor es dann infolge der zweiten »Jahrhundertorkane« Vivian und Wiebke für gut 20 Jahre wieder einkassiert wurde. Im vergangenen Jahr erreichte das starke Fichtenstammholz erstmals gut vier Jahre nach dem dritten »Jahrhundertsturm« Kyrill wieder so mit Ach und Krach dieses 200-DM- bzw. nun 100-EUR-Niveau.

- ▶ Fazit: So außergewöhnlich hoch sind die heutigen Nadelstammholzpreise nicht. Immerhin liegen zwischen 1980 und heute gut 30 Jahre Inflation, die Lebenshaltungskosten, also auch Löhne und Sach- und Fremdleistungskosten, sind um exakt 80 Prozent gestiegen. Das Holz teilt nach wie vor noch das Schicksal verschiedener anderer agrarischer Rohstoffe. Ich bin aber überzeugt, dass der Rohstoff Holz – sicherlich unter den markttypischen Schwankungen – mittel- und langfristig eine zunehmend steigende Nachfrage und damit eine zunehmend höhere Bewertung erfahren wird. Zwei Gründe sind hierfür neben weiteren maßgeblich:

Die Kosten für die Herstellung der Konkurrenzprodukte wie Stahl, Beton und Kunststoffe steigen nicht zuletzt wegen ihres Bedarfs an Energie und Erdöl.

Die weltweite Waldfläche ist immer noch massiv im Schwinden begriffen, d. h., einer wachsenden Weltbevölkerung steht ein rückläufiges jährliches Gesamtvolumen an Holzsortimenten für die verschiedensten Verwendungszwecke gegenüber.

Holzmarkt heute

Die Zuversicht für die von den Forstbetrieben dem Holzmarkt zugeführten Güter und Waren wird allerdings nicht automatisch zu höheren Erlösen führen und die Gewinne anschwellen lassen. Man kann nur davor warnen, quasi von der Hängematte der Bequemlichkeit aus den Holzmarkt zu begleiten. Die Zuversicht ist unabdingbar mit Anstrengungen, mit Ringen um Marktpositionen und Verteidigen fairer Wettbewerbsbedingungen verbunden. Warum?

- ▶ Da ist zunächst die Nachfrageseite, die Kunden der Forstbetriebe. Es ist nur legitim, dass sie das anfangs beschriebene Klavier der Gestaltungsmöglichkeiten eines Kaufvertrages intensivst spielen und die Spielräume z. B. der Maßermittlung und Gütesortierung, der Zahlungsbedingungen, Lieferfristen, Skonti usw. je nach Geschick und Mitbewerbersituation zu ihren Gunsten nutzen.
- ▶ Da ist der Wettbewerb, der auf Konkurrenzmaterialien zum Rohstoff setzt und nicht nachlassen wird, die Vorzüge der eigenen Produkte und die Nachteile des Holzes herauszustellen.
- ▶ Da sind die Begehrlichkeiten insbesondere der Natur- und Umweltschutzverbände, die – vereinzelt berechtigt, teilweise diskussionswürdig, vielfach überzogen – Einfluss auf die Waldbewirtschaftung hinsichtlich Intensität, Ort, Zeiträume, Technik und auch Planung nehmen. In NRW beispielsweise wurde im vorausseilenden Gehorsam auf die angestrebten 5%-Stilllegungsfläche in der vorletzten Saison im Staatswald überhaupt kein über 120-jähriger Laubholzbestand mehr bewirtschaftet.
- ▶ Da ist die Politik mit ihrer Neigung, Entscheidungen weniger nach sachlich vernünftigen Kriterien als vielmehr nach parteitaktischen oder populistisch geforderten Wünschen und Kalkülen auszurichten. Ich nenne die in einigen Bundesländern fast ins Absurde abgleitende Nationalparkausweisungseuphorie oder das Drehen an den Stellschrauben dessen, was der normal denkende, vernünftig handelnde Waldbesitzer bzw. Förster nach bestem Wissen und Gewissen als ordnungsgemäße Waldbewirtschaftung oder gute fachliche Praxis bezeichnet. Beispielhaft nenne ich den freiwilligen Verzicht auf Holznutzung im Rahmen neuer Alt- und Totholzkonzepte: In der Regel fängt es bei den eigenen Landesforsten an und wird dann als neuer Standard vom übrigen Waldbesitz ebenso eingefordert. Es sind vorläufig einige wenige Stadt- oder Gemeinderäte in Rheinland-Pfalz oder Baden-Württemberg, die den Preis für das Brennholz aus dem eigenen Wald deckeln und um des lieben Friedens willen auf Einnahmen verzichten – zum Nachteil der jüngeren Generationen.



- ▶ Da ist der enorme Wettbewerbsdruck bei unseren Marktpartnern vor dem Hintergrund von Überkapazitäten und globalen Warenströmen, sei es in Form von Rundholz, Schnittholz, Zellstoff oder Holzwerkstoffen. Als Urproduzenten kennen die Forstbetriebe diesen Wettbewerb untereinander nur ansatzweise. Das kann in unseren Reihen zu Überheblichkeiten führen, obwohl doch Demut noch selten geschadet hat. In regelmäßiger Wiederkehr kommen Forderungen auf den Tisch, die Forstwirtschaft möge dem einen oder anderen Betrieb der Säge- oder Holzwerkstoffindustrie doch preislich entgegenkommen oder auf Forderungen (zeitweise) verzichten, andernfalls wäre sein Überleben gefährdet und auf die Forstwirtschaft käme eine weitere Konzentration und Marktmacht auf Kundenseite zu. Forstbetriebe können dabei nur verlieren, weil sie die Schließung/Insolvenz eines Betriebes damit nach aller Erfahrung und allen Kenntnissen von Marktberaumungsprozessen allenfalls verzögern, nicht aber verhindern können. Und wenn es um Arbeitsplätze und Wertschöpfung in der Region geht, dann mischt sich gern auch noch die Politik ein – fast durchweg vergeblich.
- ▶ Da sind die enormen Herausforderungen des Klimawandels. Wir müssen unsere Konzepte zum Waldaufbau, insbesondere zur Struktur, Mischung, Baumartenzusammensetzung und Walderneuerung überprüfen und aktualisieren. Das hat auf den ersten Blick noch wenig mit Entwicklungen des aktuellen Holzmarktes zu tun. Gleichwohl verändern wir schon heute die Zusammensetzung unserer Holzproduktpalette, weil Forstbetriebe erste Schritte im Rahmen der Umsetzung der vorgenannten Konzepte eingeleitet haben und – sicherlich noch einzelfallweise – Einschlagsaktivitäten, z. B. zur Förderung der Naturverjüngung von Lichtbaumarten oder der Beschleunigung des Durchmesserwachstums mittels anderer Durchforstungsintensitäten, verändern. Ich ordne dem Klimawandel aber auch die witterungsbedingten Kalamitäten, insbesondere Sturm, Dürre und die nachfolgenden Insekten zu. Sie kommen mit Sicherheit und werden mit ihrem temporären Überangebot an Rohholz das jeweils gerade erreichte Holzpreisniveau wieder auf Monate und Jahre zerstören. Vergewärtigen wir es immer wieder: Die witterungs- oder klimabedingten Holzmarktstörungen gehören zu den stabilsten Elementen des Holzmarktes.

Es gibt aber noch andere Wolken am vorerwähnten Himmel der guten Ertragsaussichten für Rohholzprodukte – und die sind eher hausgemacht. Es geht um die vorerwähnten fairen Wettbewerbsbedingungen.

Dazu drei Beispiele aus dem »Kindergarten« des Miteinanders und Gegeneinanders von Forst- und Holzwirtschaft:

Zunächst eine Vorbemerkung: Die volkswirtschaftliche Bedeutung unserer Forst- und Holzwirtschaft ist in jüngster Zeit durch teilweise erstaunlich gut honorierte Clusterstudien herausgestellt worden. Ergebnis: Wir rangieren – volkswirtschaftlich gesehen – relativ dicht hinter der Automobilindustrie. Hunderttausende von Arbeitsplätzen und Milliarden an Umsatz. Und wer genauer liest, der sieht, dass auch solche Unternehmen der Holzwirtschaft zugeordnet wurden, die mal ein Wurzelmaserfurnier in ein Kfz-Armaturenbrett eingebaut haben.

Gemeinsam sind wir stark – sollte man meinen. Tatsächlich sind die Verbände der Forst- und Holzwirtschaft zwei zahnlose Tiger, die sich gegenseitig ihre Krallen zeigen. Insbesondere die Verbände der Sägeindustrie pflegten lange Zeit ein sich nur ganz allmählich abschwächendes Ritual, nämlich ihren Hauptlieferanten zugleich als Hauptbösewicht auszumachen. Die Forstseite hielt über Jahrzehnte an allgemeinen Geschäftsbedingungen fest, wissend, dass sie in diversen Punkten nichtig oder sittenwidrig waren.

Erster Zankapfel: Rahmenvereinbarung für den Rohholzhandel (RVR)

Vor einigen Jahren wurde die EG-Verordnung zur Vermessung und Sortierung von Rundholz aufgehoben. Die Politik sagte zu Recht, dies seien Dinge des Holzmarktes, welche die Beteiligten untereinander vereinbaren sollten. Die Vertreter der beiden Branchenverbände, nämlich des Deutschen Forstwirtschaftsrates und des Deutschen Holzwirtschaftsrates, legten vor gut fünf Jahren einen bis heute nicht zum Abschluss gekommenen Entwurf vor. Wir haben nun seit fünf Jahren keine Vorgaben, wie Volumen oder Güte eines Fichtenstammes ermittelt werden. Erst haben die privaten Waldbesitzer das Projekt, kurz RVR genannt, blockiert, weil einige von ihnen annahmen, mit einer bundeseinheitlichen Gütesortierung sei zugleich eine Preisfestlegung für ein bestimmtes Sortiment verbunden. Dass die Nachfrage den Preis für jedes einzelne Sortiment bilden würde, wurde übersehen.

Während der letzten zwei Jahre wehrten sich nun Mitglieder des Deutschen Holzwirtschaftsrates gegen eine Unterzeichnung der Vereinbarung. Sie verlangten neue, zusätzliche Gutachten und verzögerten nun ihrerseits den Abschluss. Es ist grotesk, dass sowohl das Volumen als auch die jeweilige Güteklasse einer Kiefer oder Fichte von Kaufvertrag zu Kaufvertrag, von Kunde zu Kunde unterschiedlich bestimmt wird. Damit schwindet die Vergleichbarkeit von Produktbeschreibung und Holzpreis. Auf mittlere Sicht werden die Anbieter von Holz und die meist kleineren Betriebe die Verlierer sein, denn sie werden nicht so sehr die sich aus diesem regellosen Zustand ergebenden – legitimen – Spielräume ausnutzen können wie diejenigen mit der größeren Marktmacht.

Einen Teilerfolg gibt es immerhin: Am 26. Juni 2012 verständigten sich die beiden vorgenannten Verbände auf einheitliche Rundholzsortierkriterien für Buche und Eiche.

Zweiter Zankapfel: Werksvermessung von Rundholz

Ein ähnliches Thema: Die elektronische Werksvermessung von Rundholz, sie ist heute Standard. Das Volumen des Hauptproduktes der deutschen Forstwirtschaft, nämlich das Nadel-Sägeholz, wird heute elektronisch in den Werken unserer Kunden ermittelt. Da gibt es viele Messparameter, die in Nuancen unterschiedlich eingestellt werden können. Da können Auf- und Abrundungen vorgenommen werden, kann vorn oder hinten vor der Vermessung ein unterschiedlich dickes Scheibchen abgeschnitten werden und Ähnliches.

Unsere Kunden nutzen drei aus der Vergangenheit stammende Gepflogenheiten:

- a) Die Rinde, heute ebenfalls ein durchaus wertvoller Roh- bzw. Energiestoff, wird überhaupt nicht gemessen, sie wird gratis mit übernommen,
- b) beim Längenmaß eines Stammes wird eine Zugabe von 1 % gewährt, und
- c) Nadelstammholz wird auf ganze Meter abgerundet, weil angeblich die aus dem Stamm erstellten

Produkte ebenfalls in ganze Meter eingeteilt werden.

Daraus folgt: Der real gelieferte 19,10 Meter lange Stamm, nach Abzug der 1 %-Zugabe nun nur 18,91 Meter lang, geht mit 18,00 Metern in die Volumenberechnung Länge mal Mittendurchmesserfläche ein. Dieses Maß ist Grundlage der Abrechnung. So sieht in der deutschen Forst- und Holzwirtschaft eine – wohlgernekt elektronische – Volumenermittlung aus. Ein Zweites: Wenn man eine Lkw-Ladung Fichtenstammholz durch die Werksvermessungsanlagen von zehn der bedeutendsten Nadelschnittholzproduzenten schickt, erhält man – ich wette darauf – zehn verschiedene Volumina der gelieferten und nun abzurechnenden Ware. Auch hier gilt das zuvor Gesagte: Wir kaufen und verkaufen in einem durch Wettbewerbsverzerrung geprägten Holzmarkt.

Die größeren Forstbetriebe, egal welcher Besitzart, fordern seit einiger Zeit, dass das elektronisch durchaus zu ermittelnde tatsächliche Ist-Volumen eines Stammes, also das Volumen, das seiner Wasser-Verdrängung entspricht und auch als Vollkonturmaß bezeichnet wird, ermittelt wird und als Abrechnungsmaß zur Anwendung kommt. Damit wäre dieser nicht unbedeutende Faktor von Wettbewerbsverzerrung aus der Welt. Die Vertreter der Nadelsägeholz-Industrie sträuben sich heftig, sich dieses Themas anzunehmen. Ich appelliere an die Marktpartner:



Husqvarna



Spüren Sie die Energie bei jeder Herausforderung.

DIE NEUE HUSQVARNA 550XP®

Die neue Husqvarna 550XP® verbindet einen niedrigen, schlanken und leichten Sägenkörper mit einer starken Leistung. Die Extra-Power für ein effektives Entasten bringt RevBoost™ mit einer höheren Kettengeschwindigkeit bei Vollgas. Diese und weitere innovative Funktionen unterstützen Sie bei einer zügigen und ungehinderten Arbeit in jeder Situation. Erfahren Sie mehr unter www.husqvarna.de/550xp



Machen Sie sich die faire Vermessung von Holz zur eigenen Sache. Merkmal unseres Holzmarktes und unseres Wirtschaftsstandortes sollten nicht Elemente sein, die wir sonst eher von asiatischen oder osteuropäischen Märkten kennen.

Dritter Zankapfel: Holzabsatzfonds

Das Bundesverfassungsgericht hat am 5. Juni 2009 das Holzabsatzfondsgesetz mit seiner darin geregelten gesetzlichen Sonderabgabe zur Holzabsatzförderung einkassiert. Allein die Forstpartie hatte bis dahin in den letzten Jahren jährlich rund 10 Millionen Euro aufgebracht. Die Holzwirtschaft hatte mindestens noch einmal das Volumen der Forstwirtschaft beigesteuert. Die Folge: Die Werbung für den Absatz unserer Produkte ist zusammengebrochen. Die Verbände aus Forst und Holz, genauer gesagt ihre Mitglieder, haben es bis heute nicht geschafft, sich auf neue Regeln zur Bewerbung des nachwachsenden, CO₂-bindenden Rohstoffes Holz und dessen, was man daraus machen kann, zu verständigen. Silberstreifen sind nicht am Horizont. Ein großes volkswirtschaftliches Tortenstück, eingebunden in globale Märkte, bringt es nicht fertig, Werbung zu finanzieren.

Soweit drei Beispiele zu Forst und Holz gleichermaßen berührenden Sachgebieten – auch das ist Holzmarkt 2012.

Ausblick

Einen Ausblick im Holzmarkt zu wagen, kommt dem Stochern im Nebel gleich. Ich nenne auf diesem für mich doch sehr dünnen Eis einige wenige Punkte:

Erstens ziehe ich ein Resümee aus dem »Kindergarten« von Forst und Holz: Wir brauchen meines Erachtens dringend ein dauerhaft institutionalisiertes Gremium der Forst- und Holzwirtschaft. Wir überfordern die ehrenamtlich tätigen Präsidenten des DFWR, DHWR, der Säge- und Waldbesitzerverbände und deren Geschäftsführer, wenn wir ihnen diese Herkulesaufgaben einzelfallweise übertragen und gleichzeitig erwarten, dass sie die eigenen Mitgliederinteressen bis zum Umfallen verteidigen. Wir brauchen ein Gremium, welches sich ausschließlich den gemeinsamen Interessen verpflichtet weiß, frei von bremsenden Rücksichtnahmen. Wir brauchen eine Institution, die aufgrund ihrer tatsächlichen volkswirtschaftlichen Bedeutung in Berlin oder Brüssel gehört wird und uns verteidigt, die weiß, wie man Kampagnen begegnet und in der Lage ist zu agieren, anstatt immer nur zu reagieren. Wenn wir nur ein Viertel dessen investieren, was Forst und Holz bis 2009 wie selbstverständlich über den Holzabsatzfonds aufgebracht haben – rund 5 Millionen Euro – wäre das schon eine ordentliche Vertretung. Die Automobilindustrie mit ihren Tausenden von Zulieferbetrieben macht es uns ebenso vor wie andere Branchen.

- ▶ Internetgestützte Märkte und Handelsplattformen – diese Hilfsmittel des Holzmarktes werden spürbar an Bedeutung gewinnen. Ich bin überzeugt, dass auch die Globalisierung der Holzmärkte noch zunehmen wird. Damit verbunden, wird sich auch die Logistik der Holzwarenströme verändern und nach weiteren Kosteneinsparungspotenzialen suchen – möglicherweise um den Preis größerer gebündelter Mengen.
- ▶ Das globale Marktumfeld – Wirtschafts- und Finanzkrise – ist unberechenbar.
- ▶ Und zuletzt: Waldbesitzer und Förster tummeln sich als Holzverkäufer heute mit einer sehr großen Anzahl von Mitsreitern auf der Anbieterseite. Da wird und muss es in den kommenden Jahren noch zu einem gewaltigen Ausbau strategischer Partnerschaften kommen. Es gibt die vielfältigsten Varianten von Kooperationen, Dienstleistungen, Angebotsbündelungen usw. Und gerade die Bewirtschaftung anvertrauten Vermögens dritter Waldbesitzer und die Vermarktung ihrer Holzprodukte ist vielschichtige, verantwortungsvolle, auf Transparenz und auf kontinuierlich aufgebautes Vertrauen gestützte Aufgabe.

■ Eberhard Kreysern
Leiter Forstbetrieb Graf Nesselrode, Herrstein,
derzeitiger Sprecher der Forstbetriebsleiterkonferenz



Foto: HAF