

Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss forestry journal = Journal forestier suisse

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 114 (1963)

Heft: 5-6

Artikel: Gemeinsames und Gegensätzliches in der Forst- und Holzwirtschaftspolitik

Autor: Tromp, H.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-765344>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Gemeinsames und Gegensätzliches in der Forst- und Holzwirtschaftspolitik¹

Von *H. Tromp*, Zürich

Oxf. 74 : 8

1. Einleitung

Es kann nicht Zweck dieses Vortrages sein, sämtliche Gemeinsamkeiten und Gegensätzlichkeiten zwischen Forst- und Holzwirtschaftspolitik aufzuzählen und zu diskutieren. Ich möchte mich auf die immer latent oder offen vorhandenen Probleme beschränken, aber auf solche, die sich aus außerordentlichen Verhältnissen ergeben, wie Schnee- und Windwurfkatastrophen, längere Kälteperioden usw., nicht eintreten. Beim Heraus Schälen der Gegensätzlichkeiten soll abgeklärt werden, ob diese gemildert oder gar ausgemerzt werden können. — Da die an dieser Tagung anwesenden Zuhörer alle aus Ländern stammen, die eine — wenn auch mehr oder weniger modifizierte — freie Verkehrswirtschaft besitzen, sollen die Probleme unter der Annahme einer solchen Wirtschaftsordnung betrachtet werden, wobei begreiflicherweise die mir am besten bekannten schweizerischen Verhältnisse im Vordergrund stehen.

Die Holzwirtschaft ist mit der Forstwirtschaft direkt durch die Nutzleistung des Waldes verbunden. Die Betriebe der Holzwirtschaft kaufen den Rohstoff Holz, um ihn durch Herstellung von Halb- und Fertigfabrikaten zu veredeln. Sie sind wirtschaftlich besonders deshalb sehr stark mit dem Walde verbunden, weil sie ausgesprochen rohstofforientiert sind; bei den primären Holzindustrien betragen die Rohstoffkosten mindestens die Hälfte der Gesamtkosten der Fabrikate.

Gemeinsames und Gegensätzliches lassen sich sowohl in der Betriebs- wie in der Verbandspolitik zurückführen auf die Probleme, die sich mit Angebot und Nachfrage, also mit Preis und Menge, befassen. Während bei kurzfristiger Betrachtung ein sehr enger Zusammenhang zwischen Menge und Preis besteht, überwiegt bei Überlegungen auf längere Sicht das Mengenproblem. — Im folgenden soll versucht werden, einige immer wieder auftauchende Fragen, wie marktkonforme Holzproduktion, Sortierung, Verkaufsverfahren, Marktpreis und Preisstabilisierung, zu behandeln.

2. Marktkonforme Holzproduktion

Die Fragen der «marktkonformen Holzproduktion» wurden und werden immer wieder diskutiert. Es soll versucht werden, die Probleme zu gliedern

¹ Vortrag, gehalten am 4. April 1963 anlässlich der Dreiländer-Holztagung in Locarno.

nach ihrer zeitlichen Länge; man unterscheidet in diesem Falle die langfristige (80 bis 150 Jahre), die mittelfristige (10 bis 25 Jahre) und die kurzfristige Anpassung (eine Nutzungsperiode).

2.1 Die langfristige Anpassung

In einer entwickelten Forstwirtschaft muß nachhaltig produziert werden. Man benutzt den Begriff der Nachhaltigkeit oft, um bestimmte Wünsche der Holzwirtschaft abzulehnen. Es ist deshalb nützlich, vorerst festzustellen, daß die Nachhaltigkeit in einem Forstbetriebe nur dann sinnvoll ist, wenn das Holz abgesetzt werden kann. Eine nachhaltige Forstwirtschaft setzt daher den nachhaltigen Absatz von Rundholz voraus. Wenn in einem Lande der Holzverbrauch auf Null herabsinkt, ist das Nachhaltigkeitsprinzip in der Forstwirtschaft gegenstandslos geworden.

Zweifellos ist es aber auch das Ziel eines Holzwirtschaftsbetriebes, dauernd zu produzieren und damit auch dauernd Rundholz zu kaufen. Oberstes Ziel jedes Produktionsunternehmens ist doch die Erhaltung. Um dieses Ziel zu erreichen, muß der Betrieb unter anderem dauernd (im gewissen Sinne nachhaltig) eine wirtschaftliche und kostendeckende Tätigkeit ausüben. Der Wunsch nach «Nachhaltigkeit» ist also bei beiden Marktpartnern vorhanden, beinhaltet aber trotzdem nicht immer dasselbe, da das im Begriff der Nachhaltigkeit enthaltene dynamische Element in der Forstwirtschaft von anderem Charakter ist als in der Holzwirtschaft. Für den Forstbetrieb besteht dies heute im allgemeinen im Streben nach Erhöhung der Massenleistung und Verbesserung der Qualität bis zu einem Optimum, für den Holzwirtschaftsbetrieb im Streben nach langfristiger Umsatzvermehrung mit kurzfristiger Anpassung an die momentane Wirtschaftslage.

Es gibt keinen Produktionszweig einer Volkswirtschaft, in dem die Produktionsdauer so lang ist wie in der Forstwirtschaft. Sehen wir von den Holzplantagen mit schnellwachsenden Baumarten ab, so dauert es 80 bis 200 Jahre, bis das Rundholz den holzverbrauchenden Betrieben zur Verfügung gestellt werden kann. Da eine Anpassung der Produktion an den Bedarf logischerweise zur Voraussetzung hat, daß der Bedarf bekannt ist, so muß gefragt werden, ob überhaupt der zukünftige Bedarf erkennbar ist. Langfristige Bedarfsprognosen, zum Beispiel vor 80 oder 100 Jahren für die Gegenwart aufgestellt, müßten zwangsläufig falsch sein, da die heutige Entwicklung auf dem Brennholz-, Furnier- und Plattensektor damals nicht vorausgesehen werden konnte. Es ist allerdings möglich, daß in Zukunft die Technik der langfristigen Voraussage sich so vervollkommen wird, daß diese auch für die Forst- und Holzwirtschaft brauchbare Richtlinien geben kann. Es ist aber festzuhalten, daß heute eine langfristige Anpassung der Produktion an den Bedarf nicht möglich ist, weil dieser nicht bekannt ist.

Was heute im Hinblick auf die weitere Zukunft lediglich getan wird — und was schon früher getan wurde — ist, auf Grund bestimmter Bedarfs-

hypothesen die Produktion zu beginnen und zu lenken. Solche Hypothesen sind zum Beispiel:

- Auch in weiterer Zukunft wird noch Holz gebraucht, und zwar in größerer Menge als heute.
- Auch in weiterer Zukunft werden Hölzer, die heute als Qualitätshölzer gelten, besser bezahlt als andere.
- Bestimmte Holzarten (Nadelhölzer) werden auch im nächsten Jahrhundert stärker nachgefragt als andere.
- Brennholz wird nur noch sehr wenig nachgefragt werden.

Für forstliche Maßnahmen, wie Aufforstungen und Bestandesverjüngungen zur Holzproduktion, Auslesedurchforstung, Einführung von Gastbaumarten, Umwandlung von Nieder- und Mittelwäldungen in Hochwäldungen, kann der Nachweis ihrer wirtschaftlichen Berechtigung anhand derartiger Hypothesen geführt werden. Es muß allerdings betont werden, daß der Forstbetrieb nicht nur eine Nutzfunktion, sondern auch Schutz- und Erholungsfunktionen auszuüben hat und daß deshalb auch beim Fehlen jeglicher Hypothesen über den Bedarf auf dem Holzmarkt Holz produziert werden muß.

Es ist aber auch festzustellen, daß viele holzverarbeitende Betriebe kein großes Interesse an einer raschen Wandlung des Bedarfes haben. Plötzliche Änderungen im Bedarf bedeuten öfters Umstellungen in der Produktion, im Extremfall deren Aufgabe. Es liegt aber auch gleichermaßen im Sinne der Holz- wie der Forstwirtschaftspolitik, die Holzwerbung und Holzforschung gegen drohende rasche Bedarfsänderungen, gleichzeitig aber auch zum Erkennen neuer Verwendungsmöglichkeiten einzusetzen; letzteres, um den unabwendbaren Verlust bestimmter Verwendungspositionen kompensieren zu können. Vom Erfolg dieses Einsatzes ist es vermutlich weitgehend abhängig, wie stark die nur auf Bedarfshypothesen aufgebaute langfristige Holzproduktion dem tatsächlichen Bedarf entspricht. Deshalb ist es falsch, wenn forstwirtschaftliche Kreise behaupten, daß die Werbung für den Holzabsatz allein im Interesse der Holzwirtschaft liege.

Es scheint mir, daß vielfach die Forscher vermehrt mithelfen könnten, ihre Arbeit in den Dienst des Holzabsatzes zu stellen. Die Forschungsergebnisse werden meist in für den Laien unverständlicher Form veröffentlicht. Den Informationsstellen für das Holz in den verschiedenen Ländern obliegt es, die Resultate der Holzforschung den potentiellen Holzkäufern zur Kenntnis zu bringen, und zwar in der Sprache, die der Käufer und Verarbeiter versteht. Diese Stellen können diese sicher nicht leichte Aufgabe nur dann lösen, wenn der Wissenschaftler aktiv mithilft, seine wertvollen Erkenntnisse in die «Sprache des gemeinen Mannes» zu fassen.

2.2 Die mittelfristige Anpassung

Bekannt sind heute die mittelfristigen Prognosen, die von nationalen und namentlich von internationalen Institutionen aufgestellt werden. Man

sieht voraus, daß der Bedarf an Rohstoffen für die Herstellung von Massenfabrikaten aus schwächeren Durchmessern sehr rasch steigen wird, während derjenige an Schnittwaren, hergestellt aus stärkeren Dimensionen, eher fallende Tendenz aufweisen soll. Auch diese Prognosen basieren auf Hypothesen. Einige forst- und holzwirtschaftliche Kreise versuchen daraus die Konsequenzen zu ziehen, und es werden Schlagworte verwendet wie zum Beispiel: «Herabsetzung der Umtriebszeit», «Starkholzzucht bei Föhre, Buche und Eiche, niedrige Umtriebszeit bei Fichte» oder «in Zukunft kann nur noch industriell verwertbares Holz abgesetzt werden». Es wird von einer zwangsweisen Umstellung vom rein biologisch orientierten Waldbau auf eine marktgerechte Holzproduktion gesprochen. Diese Schlagworte lösen diejenigen der dreißiger Jahre ab, als man von picetieren, douglasieren und strobisieren sprach.

Der Forstbetrieb kommt damit zweifellos in ein Dilemma. Wenn langfristige Prognosen heute nicht bestehen, so haben für den langfristigen Forstbetrieb mittelfristige Prognosen von 10 bis 25 Jahren nur einen sehr beschränkten Wert. Berücksichtigt man ferner noch einige forstbetriebswirtschaftliche Argumente, wie:

- für die dickeren Sortimente beträgt der Erlös pro Kubikmeter heute etwa doppelt so viel wie für die dünneren Sortimente, wobei die Erntekosten pro Kubikmeter für letztere höher sind;
- es ist eine Eigenart des Forstbetriebes, daß er viele Holzarten und viele Qualitäten erzeugt, die Einheit der Produktionsleistung also nicht gegeben ist;
- die Waldwirtschaft noch andere Leistungen zu erstellen hat, die für die Volkswirtschaft von ebenso großer Bedeutung sind wie die Holzproduktion;

so versteht man die Tatsache, daß bei vielen Betrieben die mittelfristige Anpassung der Holzproduktion an den Konsum nur sehr zögernd stattfindet und nur insofern, als dadurch die «langfristige Risikoverteilung» nicht angetastet wird.

2.3 Die kurzfristige Anpassung

Etwas anders liegen die Verhältnisse bei der kurzfristigen Anpassung der Nutzung an den Bedarf. Im Vordergrund der Diskussion steht die jährliche Anpassung der Schläge an die momentane Nachfrage. Wenn wir vorläufig vom Preisproblem absehen, so ist festzuhalten, daß der öffentliche Waldeigentümer mit Wirtschaftsplanpflicht keineswegs durch Gesetz gezwungen ist, jedes Jahr das gleiche Quantum Holz zu fällen. Die Rechtsnormen schreiben nur die Maximalfällung innerhalb einer Periode von 7 bis 20 Jahren vor. Es besteht die Möglichkeit der jährlichen Variation innerhalb dieser Menge. Vor 1939 bestanden noch ausgeprägte Konjunkturzyklen mit großer mengenmäßiger Nachfrage in der Hochkonjunktur und schrumpfender Nachfrage in der Depression. Damals hätte die Möglichkeit bestanden, die

jährlichen Schläge anzupassen. In der heutigen Wirtschaftsordnung kennt man diese kurzen Konjunkturzyklen praktisch nicht mehr. Teilkrisen werden durch Staatsintervention aufgefangen und bilden sich nicht zu eigentlichen Depressionen aus. Deshalb war es seit 1945 nicht mehr möglich, die angebotene Menge der Nachfrage anzupassen. Man hätte mit Hiebsatzüberschreitungen beginnen müssen, ohne Gewähr zu haben, daß man später wieder einsparen könnte. Weil heute, und sehr wahrscheinlich auch in Zukunft, kein ausgeprägter Konjunkturzyklus mehr bestehen wird, ist eine mengenmäßige Anpassung an den Bedarf im Nachhaltsbetrieb von diesem Blickpunkt aus nicht möglich.

Die moderne Waldbaulehre vertritt dennoch die Auffassung, daß eine sehr beschränkte holzarten- und sortenmäßige Anpassung der Nutzung vor allem bei Verjüngungshieben möglich ist, sofern frühzeitig genug eine Konsumprognose besteht. Ohne auf waldbauliche Details einzugehen, sei erwähnt, daß der Waldbauer unterscheidet zwischen nicht aufschiebbaren, für kurze Zeit aufschiebbaren und aufschiebbaren oder vorverlegbaren Hieben. Die Letztgenannten geben die Möglichkeit einer Anpassung des Angebotes an die Nachfrage. Dabei ist allerdings zu beachten, daß nicht allzulange hinausgeschoben werden darf und daß nach einer bestimmten Zeit aufschiebbare Schläge in die Kategorie der nicht aufschiebbaren Hiebe fallen. Diese kurzfristige Anpassung bietet also nur dann eine befriedigende Lösung, wenn es gelingt, den Bedarf später für die momentan nicht gefragten Holzarten und Sortimente zu wecken. Damit ist die Anpassung — vom Waldbetrieb aus gesehen — sehr eng umgrenzt. Diese engen Grenzen lassen wieder den Schluß zu, daß der Waldeigentümer sehr interessiert ist am ständigen Absatz aller, auf Grund waldbaulich-ökonomischer Überlegungen zwangsläufig anfallenden Sortimente und Holzarten und deshalb durch Werbung zusammen mit der Holzwirtschaft unter anderem versuchen muß, die Verwendungsmöglichkeit aller Holzarten und Sortimente zu erhalten. Sofern also die Rundholzkäufer eine frühzeitige Bedarfsprognose liefern können, ist die Anpassung der jährlichen Schläge bei gut geleiteten Forstbetrieben bis zu einer gewissen Grenze möglich. Diese Grenze zu überschreiten, ist allerdings aus rechtlichen und biologischen Gründen nicht möglich, so daß immer eine Gegensätzlichkeit bestehen wird, die momentan nur schwach gemildert, aber nicht ausgemerzt werden kann.

3. Die Sortierung

Dem Verkauf vorgelagert ist in der Regel die Sortierung des gerüsteten Holzes. Man kennt zwei Hauptsortierungsarten, die absolute und die Verwendungssortierung. Erstere klassifiziert das Holz nach äußeren Merkmalen (Dimension und eventuell Qualität) und überläßt es dem Käufer, den Rohstoff nach Gutdünken zu verwenden. Wird Holz nach der Verwendung sortiert, so hat der Waldeigentümer bereits selbst entschieden, welcher

Käuferkreis in Frage kommt. Dies hat einerseits den Vorteil, daß durch eine feinere Sortierung die Wünsche der Käufer optimal erfüllt werden können, andererseits aber den Nachteil, daß der Verkäufer in seinen Dispositionen gebunden ist. Vom Standpunkt des Waldeigentümers aus wäre die absolute Sortierung auch insofern vorteilhafter, als sie einfacher und damit zeit-sparend ist. Den gegenteiligen Standpunkt nehmen viele holzverarbeitende Betriebe ein, denn die Verwendungssortierung kommt ihrer Produktions-technik entgegen.

In der Praxis finden beide Sortierungsarten Anwendung. Dort, wo spezielle Anforderungen an den Rohstoff gestellt werden müssen (Imprägnierstangen, Schwellenrundholz, Grubenholz, Furnierklötze), sowie dort, wo das Holz Massenrohstoff ist (Faser- und Plattenholz), hat sich die Verwendungssortierung eingebürgert. Regional findet man hie und da auch im Sägerundholz diese Sortierungsart, doch werden diese Produkte des Waldes in der Regel nach der absoluten Sortierung gehandelt. Da die Verwendungssortierung — wie bereits erwähnt — die Verkaufsdisposition des Waldeigentümers einengt, sucht er sich anderweitig zu sichern. Dies geschieht dadurch, daß er vor der Sortierung die Höhe des Marktpreises der Sortimente kennen will. Da er bei der gröberen absoluten Sortierung die Holzpreise nur innerhalb eines mehr oder weniger breiten Bandes kennt, wird er mit der Auf-rüstung des Holzes nach der Verwendungssortierung warten, bis die genauen Marktpreise der anderen Sortimente feststehen. Dies ergibt dann folgende Situation:

Betriebe, die Rundholz nach Verwendungssortierung benötigen, wollen, sofern sie auch importorientiert sind, frühzeitig wissen, mit welchem Anfall sie rechnen können. Da der Waldeigentümer dann noch nicht die Preise für die entsprechenden Langholzsortimente kennt, meldet er bestimmte Mengen. Werden später die Marktpreise der nach der absoluten Sortierung gehandelten Hölzer bekannt, so liefert der Waldeigentümer meist mehr oder weniger als seinerzeit angemeldet wurde. Leidtragende sind in jedem Fall die holz-verarbeitenden Betriebe. Man spricht dann von fehlender Vertragstreue, mangelnder Kundenpflege usw. Diese Diskrepanz zwischen vertraglicher Anmeldung und tatsächlicher Ablieferung ist bekanntlich ein Problem der Zelluloseindustrie. Das ist darauf zurückzuführen, daß das Faserholz ein sogenanntes «Puffersortiment» ist, indem es unabgelängt auch den Sägereien zur Verfügung gestellt werden kann. Ist der Waldeigentümer der Stärkere auf dem Markt, so leidet auch das Sägereigewerbe darunter, da dessen Betriebe durch Kuppelverkäufe unter Umständen gezwungen werden können, dieses Puffersortiment in langer Form zu höheren Preisen zu kaufen.

Kann diese Gegensätzlichkeit gemildert oder gar beseitigt werden? Wenn wir von Katastrophenfällen absehen, scheint sogar das letztere möglich, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Diese müssen auf der Seite der Waldeigentümer sein: Beherrschung der Technik der Sortiments-

schätzung bei der Anzeichnung, definitive Anmeldung der Mengen erst dann, wenn die Marktpreise der entsprechenden Langholzsortimente genau bekannt sind, Kontrolle der Holzhauerei und Vertragstreue. Auf Seite der Abnehmer: Fristgerechte Bekanntgabe der Nachfragepreise für das Puffer-sortiment, Vertragstreue und Tolerierung einer Mengenumlage von je 10 Prozent nach oben und nach unten. Es sind genügend Beispiele bekannt, die zeigen, daß dieses Problem zur Zufriedenheit aller gelöst werden kann, wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind.

4. Das Verkaufsverfahren

Bei dem nach der Verwendungssortierung gerüsteten Holz hat sich in der Schweiz ein spezielles Verkaufsverfahren herauskristallisiert. Da dank der Mitarbeit von Verbänden und Staat der Verkaufspreis dieser Sortimente für das ganze Nutzungsjahr feststeht, kann der Waldeigentümer, sofern dieser Marktpreis ihm attraktiv erscheint, seine Mengen anmelden, einen Kaufvertrag abschließen und laufend liefern. Ein spezielles Abtasten des Marktes nach dem besten Preis ist nicht mehr nötig. Es handelt sich hierbei zweifellos um das rationellste Verkaufsverfahren, da dank der feinen Verwendungssortierung auch keine Vorbesichtigung durch den Käufer mehr nötig ist.

Beim Rundholz, sortiert nach der absoluten Sortierung, steht nach der Vorarbeit von Verbänden und Staat meist nur ein breites Preisband fest; die Markttransparenz ist also nicht absolut. Da die absolute Sortierung relativ grob ist, kann sich der Marktpreis auch über oder unter dem abgemachten Preisrahmen bewegen, und es muß der effektive Marktpreis bei jedem Verkauf individuell ermittelt werden. Sollte es einmal gelingen, auch die absolute Sortierung zu verfeinern, so daß dieses breite Preisband eingeengt werden kann, würden auch bei den nachfolgend diskutierten Verkaufsverfahren viele gegensätzliche Meinungen gegenstandslos werden. Es sind deshalb die neueren Bestrebungen zu begrüßen, bei Fichte/Tanne-Lang- und Mittellangholz die Sortierung auf Grund der Qualität des unteren Stammstückes zu verfeinern; damit sollte das Preisband eingeengt werden können.

Beim Holzverkauf nach der absoluten Sortierung sind beim öffentlichen Waldbesitz vier Verfahren bekannt: Steigerung, Submission, Freihandverkauf und Zuteilung.

Die Steigerung ist das älteste Verfahren. Es wird die Auffassung vertreten, daß es für die Verwaltung das einzig richtige Verfahren sei, da es sich in der Öffentlichkeit abspielt, keine Willkür und Bevorzugung kennt und jedermann sich von der Rechtmäßigkeit des Handelns überzeugen kann. Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß die Steigerung in älteren Forstgesetzen und Gemeindereglementen vorgeschrieben war. Heute sind auch Stimmen zu hören, daß dieses Verfahren dem Wettbewerb freie Bahn gebe und damit der freien Verkehrswirtschaft am besten angepaßt sei. Es ist aber offensicht-

lich, daß die Steigerung den Holzkäufer nicht befriedigen kann, da sie eine große Unruhe und Unsicherheit in die Rohstoffversorgung der Betriebe bringt.

Das zweite Verfahren, die Submission — auch schriftliche Versteigerung genannt —, ist ebenfalls ein öffentliches Verfahren. Es hat den Vorteil gegenüber der Steigerung, daß der Käufer in Ruhe den Nachfragepreis berechnen kann. Im Prinzip hat es aber dieselben Nachteile wie die Steigerung. Um die Unruhe und die Unsicherheit etwas zu dämpfen, haben viele Waldeigentümer begonnen, nur einen bestimmten angestammten Käuferkreis einzuladen. — Im Gegensatz dazu ist der Freihandverkauf nicht öffentlich und auch nicht formgebunden und eignet sich daher weniger für den Holzverkauf des öffentlichen Waldbesitzes.

Das Einschalten von Verbänden in die Diskussionen um die Preisbildung führte in neuester Zeit zum vierten Verfahren, der Zuteilung. Sobald durch Preisvereinbarungen zwischen regionalen oder gar lokalen Produzenten- und Abnehmerverbänden Festpreise für die Sortimente der absoluten Sortierung abgemacht werden können, ist dem Waldeigentümer die Sorge um die Suche nach dem Marktpreis abgenommen. Es wurde ihm aber eine neue Sorge, die nicht leichter wiegt, aufgebürdet, nämlich die Bestimmung der Zuteilungsquote an die interessierten Betriebe. Damit kommt ein planwirtschaftliches Element in das Verkaufsverfahren, das an die berüchtigte Kontingentswirtschaft erinnert. Um dies zu vermeiden, ist an verschiedenen Orten die Zusammenarbeit zwischen Waldwirtschaft und Holzwirtschaft noch weiter gegangen, indem der Waldbesitzerverband dem Abnehmerverband die ganze Ernte zu den vereinbarten Preisen überläßt und dieser dann das Holz an die interessierten Betriebe verteilt. Voraussetzung hierzu sind Abnahme- und Zahlungsgarantie des Holzwirtschaftsverbandes. Diese Gesamtkaufsverträge, die nur durch sehr enge Zusammenarbeit von Anbieter und Nachfrager zur Zufriedenheit aller funktionieren, scheinen für regional umgrenzte Gebiete am besten geeignet zu sein, um alle Gegensätzlichkeiten auszumerzen.

Alle vier genannten Verkaufsverfahren sind auf eine kurzfristige Eindeckung der Betriebe eingestellt und entsprechen im Grunde genommen nicht der sowohl der Waldwirtschaft wie der Holzwirtschaft innewohnenden Bedingung der Langfristigkeit. Deshalb ist in letzter Zeit ein weiterer Schritt diskutiert worden, nämlich mehrjährige Lieferverträge zwischen Produzent und Konsument. Man ist sich allerdings bewußt, daß solche Verträge nur die absolute oder relative Menge sowie die Preisbasis festlegen können, hingegen nicht den Preis selbst. Da sich Menge und Preis aber gegenseitig beeinflussen, wird dieses angestrebte Ideal zweifellos nur für bestimmte Sortimente in Frage kommen, nämlich für diejenigen, bei denen praktisch keine Preis-Interdependenz mit anderen Sortimenten besteht oder bei denen der Abnehmer gewillt ist, in dieser Hinsicht auch die Konsequenzen zu ziehen. Daß noch andere Schwierigkeiten bestehen, sei nicht verschwiegen. Es seien

nur erwähnt: Vertragsfähigkeit, Vertragstreue, mittelfristige waldbauliche Planung, Schätzung des Bedarfs, Natureinflüsse, Übernahme des Risikos.

Die Entwicklung der Verkaufsverfahren in den letzten 15 Jahren hat aber in der Schweiz gezeigt, daß beide Partner versuchen, sich anzupassen, offenbar in der Erkenntnis, daß auch in der heutigen Wirtschaftsordnung, soll sie im Prinzip erhalten bleiben und nicht durch eine staatliche Planwirtschaft ersetzt werden, eine gewisse gegenseitige Kompromißfreudigkeit für beide von Vorteil ist. Verschiedene Elemente der freien Verkehrswirtschaft sind beim Rundholzmarkt allerdings ohnehin nicht vorhanden, und zwischen der Aufgabe einiger weiterer, diese Marktform kennzeichnenden Merkmale und einer diktierten staatlichen Planwirtschaft ist ein großer und prinzipieller Unterschied.

5. Der Marktpreis

Daß das Preisproblem die meisten Gegensätzlichkeiten beinhaltet, ist selbstverständlich, denn der Waldeigentümer will möglichst teuer verkaufen und der Holzverarbeitende Betrieb möglichst billig einkaufen. Es kommt öfters zu Preiskämpfen auf Biegen oder Brechen; das oft jahrelang vorhandene gute Einvernehmen zwischen den Marktpartnern wird plötzlich unterbunden, Betriebe werden mit Boykott belegt, die eingelebte Marktordnung wird verlassen, und die Partnerschaft wird zur Feindschaft. Man vergißt dann allzuleicht den lapidaren Satz «Nur Reiche können auf die Dauer Handel treiben!». Der Kampf wird aus begreiflichen Gründen dort am heftigsten geführt, wo die Betriebe unbedingt auf das einheimische Rundholz angewiesen sind. Dies ist namentlich bei den Sägereien der Fall, da der Rundholzimport heute nur in beschränktem Umfang möglich ist. Dabei ist zu beachten, daß sich bisher diese Kämpfe in Zeiten eines aufwärtstrendenden Konjunkturtrends abspielten. Mit Sorge ist daher zu fragen, was bei rückläufiger Preistendenz geschehen wird, weil dann erfahrungsgemäß größere Anforderungen an die Verständigungsbereitschaft der Partner gestellt werden müssen.

Der bedeutendste Rundholzmarkt, derjenige des Sägereinutzholzes, hat die Besonderheit, daß sowohl Angebot wie Nachfrage starr sind. Der Schnittwarenmarkt andererseits zeigt ein starres Angebot und eine elastische Nachfrage, was wieder Rückwirkungen auf den Rundholzmarkt hat¹. Dazu kommt, daß wir viele Teilmärkte haben, sowohl hinsichtlich der Sortimente wie hinsichtlich der Regionen. Deshalb ist die Markttransparenz sehr schwer zu erreichen. Aus dieser Situation heraus ist zu begrüßen, daß die Verbände für die meisten Nutzholzsortimente sich aktiv in die Preisbildung eingeschaltet haben. Damit übernehmen die Verbände die Arbeit der einzelnen Käufer und Verkäufer, nach dem Marktpreis zu suchen. Bei einzelnen Sortimenten geht dies so weit, daß den Marktpartnern ein fester Preis gegeben wird, bei anderen Sortimenten begnügt man sich mit der Herausgabe von gutacht-

¹ Siehe hierzu H. T r o m p : «Rundholzpreis, Schnittwarenpreis und Holzverdrängung», SZFF 1959, S. 411 ff.

lichen Richtpreisen oder von Preisrahmen. Der Preiskampf zwischen Käufer und Verkäufer tritt dann nur bei denjenigen Sortimenten auf, für die ein Preisrahmen oder ein Richtpreis besteht, denn es obliegt dann den individuellen Marktpartnern, den effektiven Marktpreis zu finden.

Bei dieser Suche nach dem effektiven Marktpreis soll, so wird argumentiert, der öffentliche Waldeigentümer seinen mäßigenden Einfluß ausüben, indem er auf Steigerungen und Submissionen verzichtet, indem er nur die angestammte Käuferschaft berücksichtigt und indem er das Holz frühzeitig auf den Markt bringt. Zudem wird argumentiert, daß der Waldeigentümer ein größeres Maß an Verantwortung gegenüber der Allgemeinheit habe als der private Rundholzkäufer und daß er deshalb in der Preisforderung eher zurückhaltend sein solle. Es wird in diesem Zusammenhang auf die zurückhaltende Preispolitik der öffentlichen Elektrizitäts- und Gaswerke angespielt. Alle diese Argumente sind stichhaltig, und ihre Realisierung könnte deshalb einige Gegensätzlichkeiten in der Preispolitik mildern. Daß dies oft in der Praxis nicht getan wird, ist teilweise auf irrationale Momente zurückzuführen.

Zurzeit wird eine Maßnahme diskutiert, die alle Gegensätzlichkeiten zwischen den einzelnen Marktpartnern in dieser Hinsicht zum Verschwinden bringen soll. Man will versuchen, Rundholz, das nach der absoluten Sortierung auf den Markt gebracht wird, durch Fixierung von Festpreisen für ein Nutzungsjahr, zu verkaufen. Damit soll das Verfahren, das bereits mit Erfolg bei denjenigen Sortimenten Anwendung findet, die auf Grund der Verwendungssortierung auf den Markt kommen, auch für die anderen Sortimente eingeführt werden. Es gibt schon heute eng umgrenzte Gebiete, wo dies der Fall ist. Die Gegensätzlichkeiten in der Preispolitik verschwinden in dem Momente, in dem die Festpreise für die Nutzungsperiode feststehen. Es sollte versucht werden, dieses Marktpreis-Findungsverfahren vermehrt einzuführen. Es leuchtet ein, daß dieses System in einer dynamischen Wirtschaft von beiden Vertragspartnern einen hohen Grad von Kompromißbereitschaft fordert. Bleiben die Märkte für Rundholz, Halb- und Fertigfabrikate stabil, so bestehen keine Schwierigkeiten. In Perioden schwankender Rundholzpreise macht jedoch ein Marktpartner einen Verlust, doch ist zu betonen, daß beide Partner zu Beginn der Periode das gleiche Risiko auf sich nehmen. Um dieses abzuschwächen, könnte eine Hausse- oder Baisseklausel eingeführt werden; sie ist jetzt schon hie und da zwischen Waldeigentümer und Holzverarbeiter eingeführt, wobei allerdings bis heute nur die Hausseklausel zur Anwendung kam! Gegner der Festpreispolitik für ein Nutzungsjahr vertreten die Auffassung, daß die Fixpreise in einer freien Wettbewerbswirtschaft Fremdkörper seien. Da aber das starre Angebot von Rundholz ohnehin nicht in dieses Wirtschaftssystem paßt und im heutigen komplizierten Wirtschaftsprozess nirgends mehr eine absolut freie Wettbewerbswirtschaft besteht, sollte diesem Argument kein allzu großes Gewicht beigemessen werden.

6. Die Preisstabilisierung

Im allgemeinen wünscht jeder, dem es bereits gut geht, wenigstens stabile Preise, wenn ihm — aus was für Gründen auch immer — unmöglich erscheint, die Preise beim Einkauf zu drücken und beim Verkauf heraufzusetzen. Der Wunsch nach stabilen Preisen ist also im Grunde genommen schon ein Kompromiß zwischen den ursprünglichen Wünschen bei der Preisgestaltung und den sich diesen entgegenstellenden Hindernissen. Da es aber nicht jedem gut geht und gerade deshalb die Wirtschaft dynamisch ist, gibt es keine absolute Stabilität. Die immer wieder diskutierte Preisstabilität auf dem Rundholzmarkt kann deshalb nur eine relative sein. Jeder Marktpartner hat aber eine andere Bezugsgröße; bald ist es der reale Reinertrag aus dem Walde, bald der nominale oder reale Betriebsgewinn, bald der Marktpreis der Konkurrenzprodukte oder derjenige der importierten Menge. Da jede der Bezugsgrößen zu einer anderen Preispolitik führt, resultieren auch hieraus Gegensätzlichkeiten. Wenn es gelingen würde, für beide Marktpartner dieselbe Bezugsgröße zu erhalten, könnte man daran denken, Mittel und Wege zur Stabilisierung zu suchen.

Es scheint möglich zu sein, nur eine Bezugsgröße anzunehmen. Wald- und Holzbetriebe produzieren, damit sie verkaufen können. Jedes Gut läßt sich ersetzen, da kein Gut eine Monopolstellung in der Wirtschaft besitzt. Da die Wertschätzungen eines Gutes im Nachfragepreis zum Ausdruck kommen, kann durch Preismanipulation eine Ersetzung beziehungsweise Verdrängung dieses Gutes durch ein anderes hinausgezögert oder gar zunichte gemacht werden. Alleinige Bezugsgröße könnte deshalb der Marktpreis der Konkurrenzprodukte sein. Nun ist aber offensichtlich, daß jedes Rundholzsortiment Konkurrenzprodukte hat. Damit soll angedeutet werden, wie außerordentlich schwer es ist, das Verdrängungsproblem von der Preisseite her zu erfassen. Berücksichtigt man ferner, daß für den individuellen Betrieb auch die Produkte des Konkurrenten und des Auslandes mit in die Berechnung einbezogen werden müssen und daß für viele Endprodukte aus Holz die Marktpreise von Ort zu Ort verschieden sind, so wird man sich bewußt, daß das Problem der Preisstabilisierung selbst bei Annahme nur einer Bezugsgröße höchstens für einen konkreten Betrieb quantifiziert werden kann und selbst hier die Situation sich laufend ändert. Diese kurzen Ausführungen müssen genügen, um zu zeigen, daß selbst bei Annahme einer Bezugsgröße das Stabilisierungsproblem nicht gelöst werden kann. Es bleibt nur der Trost, festzustellen, daß es bei den Konkurrenzprodukten genau gleich steht!

Daß aber in der Praxis dennoch versucht wird, bei Preisverhandlungen das Verdrängungsproblem mit zu berücksichtigen, ist bekannt. Oft ist zum Beispiel zu hören, daß bei Senkung der Schnittwarenpreise wegen der Konkurrenz der Ersatzprodukte auch die Rundholzpreise entsprechend gesenkt werden müssen. Für einen konkreten Betrieb läßt sich durch retrograde Kalkulation die notwendige Senkung des Rundholzpreises genau ausrechnen.

Dieser Argumentation liegt die Annahme zugrunde, daß man nicht durch interne Rationalisierung im Holzverarbeitungsbetrieb einen Teil der Mindererlöse beim Fertigprodukt auffangen könne; dies stimmt aber nur für in jeder Beziehung wirtschaftlich arbeitende Betriebe! Selbstverständlich kann auch die Mehrzahl der Waldeigentümer bei Preiseinbußen durch Verbesserung des Betriebsgebarens den Mindererlös auffangen. Gegensätzlichkeiten hinsichtlich der Preissenkung der Rohstoffe wegen der Verdrängungsgefahr resultieren also aus der Annahme, daß durch interne Verbesserungen Preissenkungen nicht im eigenen, sondern nur im Betrieb des Marktpartners aufgefangen werden können. Sehen wir von einigen durchrationalisierten Betrieben der Wald- und der Holzwirtschaft ab, so darf man behaupten, daß für beide Marktpartner heute noch genügend Spielraum vorhanden ist, um für Preiseinbußen Puffer zu erhalten. Diese Gegensätzlichkeiten lassen sich allerdings nicht durch Gespräche beseitigen, sondern nur durch bessere Betriebsführung.

Der Ausdruck «Preisstabilisierung» wird oft noch in einem anderen Sinne gebraucht. Allgemein sind die Preisfluktuationen beim Rohstoff, also auch beim Rundholz, größer als bei den Halbfabrikaten und hier wieder größer als bei den Fertigfabrikaten. Schwankende Preise für Rohstoffe bilden aber keine zuverlässige Grundlage für die Selbstkostenrechnung, erschweren Ein- und Verkaufsdispositionen und sollten deshalb vermieden werden. Diese Preisstabilisierung im Sinne der Ausschaltung von extremen Schwankungen nach oben und nach unten beim Rundholz ist daher anzustreben. Sie ist bereits bei denjenigen Sortimenten vorhanden, für die Festpreise für eine Nutzungsperiode bestehen; bei den andern Sortimenten bemühen sich namentlich die Verbände, im Sinne einer solchen Preisstabilisierung zu wirken, und sehr schöne Erfolge sind bereits vorhanden. Ein voller Erfolg könnte aber erst dann erreicht werden, wenn eine Mengenmanipulation stattfinden könnte, denn eine Preisstabilisierung in diesem Sinne ist nicht möglich, wenn die angebotenen Rundholzmengen relativ starr und die nachgefragten Schnittwarenmengen relativ elastisch sind.

7. Schlußbemerkungen

Einige forstpolitische Maßnahmen, die Gegensätzlichkeiten zur Holzwirtschaftspolitik bringen, fußen auf gesetzlichen Grundlagen. Forstgesetze sind seinerzeit erlassen worden, um den Wald, der durch den Menschen fast zerstört worden war, zu erhalten. Notgedrungen ergaben sich dadurch sehr viele Gegensätzlichkeiten zwischen den Marktpartnern, denn die ersten Maßnahmen der staatlichen Forstpolitik mußten sich oft direkt zum Nachteil der das Holz verarbeitenden Betriebe auswirken. Nachdem aber im Laufe vieler Jahrzehnte die Waldungen in den Zustand guter Produktionskraft gekommen sind, erwachte das Interesse der Forstpolitik an dem Zusammenhang zwischen Wald- und Holzwirtschaft. Andererseits begannen auch

die holzwirtschaftlichen Betriebe, langfristiger zu überlegen, was eine Voraussetzung für die Annäherung an das forstwirtschaftliche Denken ergab. Viele Gegensätzlichkeiten konnten ausgemerzt, andere gemildert werden. Es war namentlich die Arbeit der Fachverbände und einiger staatlicher oder halbstaatlicher Gremien, die zur Angleichung der Denkweisen führte, so daß in vielen Belangen aus Gegnern Partner wurden. Es wurde kurz beleuchtet, daß auch heute noch einige bestehende Gegensätzlichkeiten unter gewissen Voraussetzungen zum Verschwinden gebracht werden können.

In einer freien Verkehrswirtschaft sind aber dieser Annäherung Grenzen gesetzt, da jeder Zweig trotz der klaren Erkenntnis der gegenseitigen Abhängigkeit sich selbst behaupten will. Selbst in einer absoluten Planwirtschaft, die zentral dirigiert wird und dem individuellen Betrieb keine selbständige Politik erlaubt, fallen nicht alle Gegensätzlichkeiten zwischen Wald- und Holzwirtschaft dahin. Dies allein schon aus dem einfachen Grunde, weil der Waldbetrieb noch Aufgaben zu erfüllen hat, die nicht direkt mit der Versorgung der rundholzverarbeitenden Betriebe mit Rohstoffen zu tun haben, andererseits aber die Versorgungspolitik gegenüber der Holzwirtschaft beeinflussen. Die Leistungen des Waldes für den Schutz und die Erholung der Bevölkerung bilden eine nicht überspringbare Barriere gegen manche Forderungen der Holzwirtschaft hinsichtlich der Nutzfunktion des Waldes. Bei Berücksichtigung dieser Annahme muß es aber möglich sein, mit der Zeit eine Abschwächung der Gegensätzlichkeiten zu finden, denn beide Zweige der Volkswirtschaft haben in diesem Sinne ein gemeinsames Ziel, nämlich nachhaltige Sicherung des Absatzes von Rundholz und seiner Produkte zu bestmöglichen Preisen, mit dem Versuch, den Anteil am Sozialprodukt so hoch als möglich zu halten.

Résumé

Economie forestière et économie du bois: leurs intérêts communs et leurs divergences

L'économie forestière et l'économie du bois sont étroitement liées l'une à l'autre par la matière première qu'est le bois. Elles se trouvent dans un état de dépendance mutuelle. Il en résulte un besoin de surmonter les différences existantes dans le but de réaliser une politique économique aussi concordante que possible.

Quelques-uns des problèmes, latents ou apparents, pris parmi la masse des points communs et des divergences existant entre l'économie forestière et l'économie du bois dans le cadre d'une économie libérale, bien que souvent modifiée, sont analysés et discutés; cette analyse se réfère surtout à des conditions suisses.

Une production soutenue est le but commun des deux partenaires économiques. Cependant dans la poursuite de ce but, ils sont influencés par des facteurs différents: l'économie forestière dépend surtout des conditions naturelles et de lois

écrites, alors que l'économie du bois dépend avant tout de la demande de produits finis et semi-finis. Les conditions naturelles, et en particulier les longues périodes de production de l'économie forestière, les fonctions protectrices et sociales de la forêt et l'absence de pronostics sûrs et à longue échéance pour le marché des bois ne permettent une production ligneuse conforme au marché que dans des limites très étroites. L'économie du bois doit donc s'adapter à une offre de l'économie forestière en bois ronds plus ou moins rigide, ce qui a pour conséquence que les deux partenaires ont un intérêt commun à une demande aussi constante que possible.

A la possibilité d'un ravitaillement soutenu en bois des entreprises de transformation se lient étroitement les méthodes de classification des bois ronds — classement absolu d'après les dimensions et la qualité et classement d'après l'utilisation — ainsi que les méthodes de vente — vente aux enchères, vente par soumission, vente de gré à gré et répartition —; à ces éléments s'ajoute encore une connaissance à temps des pronostics de consommation à courte échéance et des conventions concernant les prix. Il devrait être possible, à l'occasion d'un perfectionnement du classement absolu des bois, de satisfaire dans une large mesure les exigences des deux partenaires à l'aide de contrats à courte et à moyenne échéance qui contiendraient entre autre des prix fixes, des quantités et des clauses de hausse ou de baisse. Cette façon de faire conduit pratiquement à la méthode de l'attribution du bois abattu à l'acheteur. Les conditions essentielles au fonctionnement de cette méthode sont l'existence chez les partenaires d'une quantité justifiable de volonté de compromis et du respect des contrats.

Les oppositions qui se manifestent lors de la recherche du prix « juste » ne se laissent jamais entièrement éliminer; à moins qu'on considère comme prix équitable le prix finalement convenu par les contrats, respectivement réalisé lors du marché.

Les deux partenaires auraient un intérêt commun à poursuivre une politique de stabilisation des prix, voire même une politique de baisse des prix. Ceci afin d'éviter avant tout le remplacement du bois par des produits de substitution, mais aussi pour satisfaire à des tendances générales de l'économie publique. C'est pourquoi, chaque partenaire devrait, dans son domaine, travailler à la rationalisation des entreprises. Une stabilité absolue des prix n'est cependant jamais réalisable car l'économie est dynamique. L'interception de baisses de prix non désirées est aujourd'hui également encore possible, jusqu'à une certaine limite, à l'aide de mesures de rationalisation dans les deux branches économiques.

Dans une économie libérale, chaque branche économique et chaque entreprise veulent s'affirmer par leurs propres moyens; elles ne peuvent cependant le faire à la longue que si elles reconnaissent clairement la dépendance réciproque des différentes branches d'une économie publique et si, de cette connaissance, elles en déduisent un comportement acceptant des compromis. Cette règle vaut aussi pour les partenaires de l'économie forestière et de l'économie du bois qui doivent toujours chercher à reconnaître les points communs et à surmonter les divergences afin d'atteindre le but commun, qui est d'assurer d'une façon soutenue la vente des bois ronds et des produits en bois aux meilleurs prix possibles, aussi bien au point de vue de l'entreprise qu'au point de vue de l'économie publique.

Traduction *Farron*