

# Frei Waldstraße oder auf dem Stock – wie verkauft der TBN-Privatwald?

In Deutschland wird Holz überwiegend frei Waldstraße vermarktet. In anderen Ländern, z. B. Frankreich [1, 2], ist dagegen der Stockverkauf die gängige Verkaufsart. Unter bestimmten Umständen kann Stockverkauf aber auch in Deutschland attraktiv sein. Mit dem folgenden Beitrag soll aufgezeigt werden, welche Argumente für die Wahl des Stockverkaufes aus der Literatur bei den Privatwaldbetrieben des Testbetriebsnetzes (TBN) Forst des BMEL nachvollzogen werden können.

TEXT: KRISTIN FRANZ, BJÖRN SEINTSCH

**E**in entscheidender Unterschied zwischen der Verkaufsart frei Waldstraße und dem Stockverkauf besteht darin, durch den bzw. in wessen Auftrag die Holzernte durchgeführt wird. Beim Verkauf frei Waldstraße ist die Holzernte Teil des forstbetrieblichen Fertigungsprozesses. Der Einschlag und die Rückung des Holzes erfolgen durch den Forstbetrieb mit eigenen Arbeitskapazitäten oder durch beauftragte Dienstleister. Das liegende Holz wird verkauft. Nach dem Verkauf der stehenden Bäume durch den Forstbetrieb erfolgen beim Stockverkauf der Einschlag und die Rückung dagegen durch den Holzkäufer. Die Kosten und die Risiken der Holzernte trägt hier der Holzkäufer.

## Vor- und Nachteile des Stockverkaufs in der Literatur

Beide Verkaufsarten sind sowohl für den Forstbetrieb als auch für den Holzkäufer mit Vor- und Nachteilen verbunden [3]. Beim Stockverkauf gibt der Forstbetrieb die technische Produktion an den Holzkäufer ab und damit auch die Kontrolle über die wertoptimierte Aushaltung des Holzes. Andererseits muss der Forstbetrieb für die Holzernte und -rückung nicht in Vorleistung gehen. Dies kann bei eingeschränkter Liquidität ein entscheidender Vorteil sein. Ebenso entfallen für den Forstbetrieb diverse Risiken des Holzeinschlags und der Vermarktung (u. a. Qualitäts- und Aushaltungsrisiken beim Rohholz, Risiko der Einhaltung von Terminverpflichtungen, von Lagerschäden, des Verlustes). Daneben können sich je nach forstbetrieblichem Besteuerungssystem nach § 24 UStG durch den Stock-



Foto: L. Rosenkranz

**Abb. 1:** Verkauf ab Stock? Oder besser frei Waldstraße? Beides kann für Privatwaldbetriebe von Vorteil sein.

verkauf steuerliche Vorteile für den Forstbetrieb ergeben.

Für den Holzkäufer kann sich der Stockverkauf insbesondere durch eine höhere Flexibilität des Lieferzeitpunktes positiv auswirken. Besonders für Verwendungszwecke, bei denen eine bestimmte Holzfrische gefragt ist, z. B. bei der Papierproduktion, ist dies ein Vorteil. Durch den Stockverkauf kann außerdem der Holzkäufer die innerbetriebliche Steuerung des Prozesses der Holzernte, Vermarktung und Holzlogistik besser optimieren. Dies kann zu geringeren Holzerntekosten und in der Folge u. U. höheren Stockpreisen führen.

Ob für einen Forstbetrieb die Vorteile oder die Nachteile des Stockverkaufs überwiegen, hängt auch von der Einschätzung der Erlösmöglichkeiten des stehenden Holzes ab bzw. vom Umfang der wertbestimmenden Faktoren und von deren Variabilität [3]. Je mehr wertbestimmende Faktoren und je höher deren Variabilität, desto mehr Kontrollaufwand hat der Forstbetrieb für eine wertoptimierte Aushaltung und Vermarktung. Sowohl höherer Kontrollaufwand als auch ungünstige Aushaltung wirken sich eher negativ auf das Betriebsergebnis des Forstbetriebs aus. Daraus folgt, dass sich Stockverkauf insbesondere für Nadelholz anbietet, da



es hier weniger Sortimente und mehr Massenware gibt. Beim Laubholz liegt die Wertschöpfung demgegenüber stärker in der Sortierung. Eine Ausnahme davon ist die direkte energetische Verwendung, in die aktuell das meiste Laubholz fließt [4].

Folgerichtig schließen [5] und [3], dass Stockverkauf aufgrund der homogenen Bestände und der geringeren Anzahl an Sortimenten und Qualitätsstufen insbesondere für Kiefernbetriebe attraktiv sei. Allgemein scheinen die potenziellen Vorteile des Stockverkaufs insbesondere für Betriebe mit geringerem Ertragspotenzial stärker zu wiegen. Das geringe Ertragspotenzial kann sich aus der Größe des Betriebs als auch aus der Baumartenzusammensetzung sowie der Wuchsleistung ergeben.

In diesem Beitrag wollen wir zeigen, ob sich bei den Privatwaldbetrieben des Testbetriebsnetzes des BMEL (TBN Forst) diese Einschätzung widerspiegelt. Vorab soll allerdings noch kurz skizziert werden, wie Stockverkauf im TBN Forst des BMEL verbucht wird.

### Verbuchung des Stockverkaufs im TBN Forst

Im TBN Forst wird der Einschlag differenziert nach den vier Hauptbaumartengruppen und den drei Aufarbeitungsarten Stockverkauf/Selbstwerber, Unternehmereinsatz und Eigenregie abgebildet. Bei der Aufarbeitungsart Stockverkauf/Selbstwerber wird nicht weiter zwischen klassischem Stockverkauf und Selbstwerbung differenziert. Es kann vermutet werden, dass Nadelholz eher von gewerblichen Abnehmern

## „Stockverkauf lohnt sich vor allem für Betriebe mit homogenen Sortimenten und geringer Ertragskraft.“

KRISTIN FRANZ

im klassischen Stockverkauf und Laubholz eher von privaten Brennholzelbstwerbern genutzt wird. Im folgenden Beitrag sprechen wir jedoch einheitlich von Stockverkauf. Die Erträge aus dem Holzverkauf werden im TBN Forst ebenfalls differenziert nach den vier Hauptbaumarten erhoben. Bezüglich der Art des Rohholzverkaufs erfolgt nur eine Unterscheidung in Stockverkauf und Verkauf frei Waldstraße nach Aufarbeitung in Eigenregie oder durch Unternehmer.

### Entwicklung des Einschlags nach Verkaufsarten

Zunächst schauen wir uns an, welchen Umfang der Stockverkauf insgesamt in den TBN-Privatwaldbetrieben hat. Die Verteilung des Einschlags der TBN-Privatwaldbetriebe nach den Verkaufsarten ist in Abb. 2 im Zeitraum von 2007 bis 2022 dargestellt. Im Mittel entfallen ca. 40 % des Einschlags auf den Stockverkauf. Insgesamt schwankt der Anteil relativ wenig, 2021 ist der Anteil des Stockverkaufs etwas höher. Grundsätzliche Veränderungen des Einschlages nach Verkaufsarten sind im zeitlichen Verlauf nicht zu erkennen.

### Verteilung des Stockverkaufsanteils in den Einzelbetrieben

Zur Beantwortung der Frage, wie sich der Stockverkaufsanteil in den Einzelbetrieben verteilt, wurden die Betriebe entsprechend ihrem Anteil von Stockverkauf am Gesamteinschlag in vier Gruppen eingeteilt (Abb. 3). Im Mittel weisen 43 % der Betriebe einen Anteil von Stockverkauf am Gesamteinschlag von bis zu 25 % auf, 27 % der Betriebe weisen einen Stockverkaufsanteil von über 75 % auf. Eine Ausnahme stellt das

Jahr 2021 da. In diesem Jahr haben fast 40 % der Betriebe einen Stockverkaufsanteil von über 75 %. Grundsätzlich sind über die Jahre aber nur geringe Schwankungen dieser Anteile zu beobachten.

### Betriebe mit hohem und niedrigem Stockverkaufsanteil

Für die weiteren Betrachtungen wurden die TBN-Privatwaldbetriebe aus Gründen der Übersichtlichkeit in zwei „Stockverkaufsgruppen“ differenziert. Eine Gruppe umfasst Betriebe mit einem Stockverkaufsanteil von unter 50 %, die zweite umfasst Betriebe mit einem Stockverkaufsanteil von über 50 %. Um einen möglichen Einfluss der Hauptbaumartengruppen zu zeigen, erfolgte zusätzlich eine Differenzierung der Betriebe nach ihrer führenden Hauptbaumart (> 50 % Flächenanteil) in Bezug auf die Holzbodenfläche. In Tab. 1 sind ausgewählte Kennzahlen der Naturalgrößen der Privatwaldbetriebe des TBN im Mittel der Jahre 2007 bis 2022 dargestellt.

Die Verteilung der Betriebe, differenziert nach Hauptbaumarten- und Stockverkaufsgruppen, zeigt, dass im Mittel gut zwei Drittel der Fichten- und Laubholzbetriebe einen Stockverkaufsanteil von unter 50 % aufweisen, während nur knapp ein Drittel der Fichten- und Laubholzbetriebe einen hohen Stockverkaufsanteil zeigt. Bei den von Kiefer dominierten Betrieben ist das andersherum. Hier weisen im Mittel gut zwei Drittel der am TBN teilnehmenden Privatwaldbetriebe einen Stockverkaufsanteil von über 50 % auf.

Betriebe mit einem hohen Anteil von Stockverkauf verfügen im Mehrjahresmittel über eine geringere Holzbodenfläche als Betriebe mit einem geringen Stockverkaufsanteil. Besonders deutlich ist dies bei den Kiefernbetrieben zu erkennen. Auch bei Fichtenbetrieben ist der Unterschied in der Holzbodenfläche zwischen den beiden Stockverkaufsgruppen deutlich sichtbar, wenn auch deutlich geringer als bei den Kiefernbetrieben. Bei den laubholzdominierten Betrieben sind ebenfalls die Betriebe mit einem höheren Stockverkaufsanteil kleiner, aber der Unterschied ist deutlich geringer als bei den anderen Betriebsgruppen.

Beim Hiebsatz als Maß für das natürliche Ertragspotenzial zeigt sich, dass kie-

## Schneller ÜBERBLICK

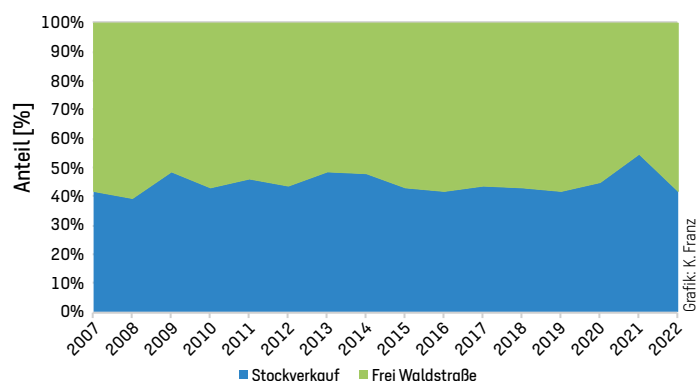
- » **Stockverkauf** spielt im Privatwald des TBN Forst eine wichtige Rolle
- » **Insbesondere kieferndominierte kleinere und ertragsschwächere TBN-Privatwaldbetriebe** weisen einen hohen Anteil Stockverkauf auf
- » **Für ertragsschwache Kiefernbetriebe** scheint der Stockverkauf ein Erfolgsmodell zu sein

## Stockverkauf vor allem in der Kiefer

**Tab. 1:** Mittelwerte 2007 bis 2022 ausgewählter Kenngrößen der TBN-Privatwaldbetriebe, differenziert nach Stockverkaufsanteil und nach führender Hauptbaumart

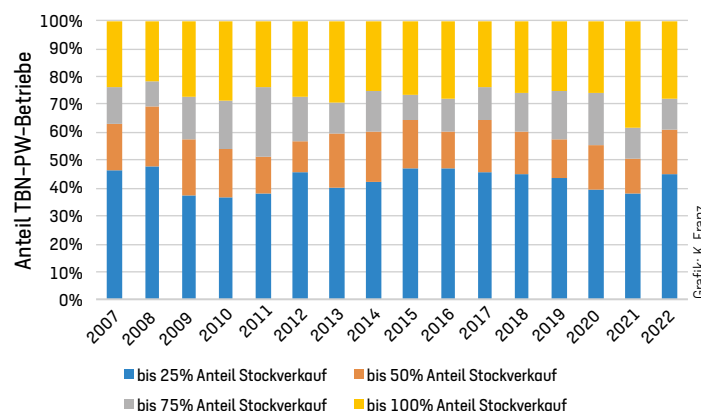
	Fichtenbetriebe, Stockverk. < 50 %	Fichtenbetriebe, Stockverk. > 50 %	Kiefernbetriebe, Stockverk. < 50 %	Kiefernbetriebe, Stockverk. > 50 %	Laubholzbetriebe, Stockverk. < 50 %	Laubholzbetriebe, Stockverk. > 50 %
<b>Anteil Betriebe [%]</b>	74 %	26 %	35 %	65 %	68 %	32 %
<b>Holzbodenfläche [ha]</b>	1.172	792	1.574	727	974	802
<b>Hiebsatz [m<sup>3</sup>/ha]</b>	7,4	7,1	4,5	4,0	5,5	4,7
<b>Stammholzanteil [%]</b>	73 %	78 %	34 %	39 %	57 %	50 %

## Konstante Verhältnisse



**Abb. 2:** Prozentuale Verteilung des Einschlags nach Verkaufsart der TBN Privatwaldbetriebe

## Anteile bleiben gleich

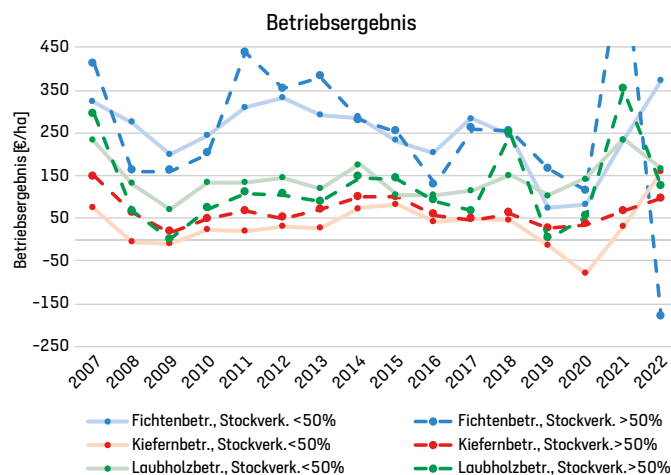


**Abb. 3:** Anteil des Stockverkaufs am Gesamteinschlag der TBN-Privatwaldbetriebe

fern- und laubholzdominierte Betriebe mit einem hohen Anteil am Stockverkauf im Mehrjahresmittel einen vergleichsweise geringen Hiebsatz aufweisen. Bei fichtendominierten Betrieben besteht nur ein geringer Unterschied, jedoch haben auch hier die Betriebe mit einem geringeren Stockverkaufsanteil einen höheren Hiebsatz.

Die Betrachtung des Stammholzanteils am Einschlag als Maß für die Altersklassenverteilung und die Rohholzsortimente in den Beständen zeigt, dass sich bei keiner der nach Hauptbaumarten differenzierten Betriebsgruppen ein deutlicher Unterschied zwischen niedrigem und hohem Stockverkaufsanteil feststellen lässt. Bei Kiefern- und Fichtenbetrieben liegt der durchschnittliche Stammholzanteil in Betrieben mit hohem Stockverkaufsanteil tendenziell über dem der Betriebe mit geringerem Stockverkaufsanteil. Bei Laubholzbetrieben ist dies tendenziell andersherum. Kiefernbetriebe weisen in der Regel die geringsten Stammholzanteile auf.

## Nur bei Kiefer ist Stockverkauf besser



**Abb. 4:** Betriebsergebnisse der TBN-Privatwaldbetriebe nach Stockverkaufsanteil am Einschlag differenziert nach Hauptbaumart am HB

## Wie unterscheiden sich die Betriebsergebnisse?

Als Letztes schauen wir uns das Gesamtbetriebsergebnis differenziert nach Stockverkaufsanteil und Hauptbaumartengruppe in der Zeitreihe an (Abb. 4). Es zeigt sich, dass die Kiefernbetriebe mit einem hohen Stockverkaufsanteil fast durchgängig ein besseres Betriebsergebnis als Kiefernbetriebe mit einem gering-

gen Stockverkaufsanteil erzielen (65 €/ha/a zu 34 €/ha/a). Bei den fichtendominierten Betrieben lässt sich keine klare Tendenz erkennen. Im Mittel ergeben sich über den Zeitraum nur geringe Unterschiede zwischen den beiden Stockverkaufsgruppen (253 €/ha/a zu 248 €/ha/a). Anders sieht es bei den Laubholzbetrieben aus. Hier weisen die Betriebe mit einem hohen Stockverkaufsanteil über die Jahre häufiger ein schlechteres Ergebnis auf (122 €/ha/a zu 142 €/ha/a). Eine mögliche Ursache könnte sein, dass es sich bei dem Stockverkaufsanteil der Laubholzbetriebe, wie vermutet, häufiger um Brennholzseltverwertung handelt. Dies würde auch den tendenziell geringeren Stammholzanteil dieser Betriebsgruppe begründen.

## Folgerungen

Die von [5] und [3] festgestellte Vorteilhaftigkeit von Stockverkauf speziell für relativ einfache, standardisierbare Verhältnisse und vergleichsweise homogene Produkte



wird für die TBN-Privatwaldbetriebe bestätigt. Stockverkauf scheint bei tendenziell ertragsschwachen Kiefernbetrieben ein Erfolgsmodell zu sein. Für Fichtenbetriebe stellt sich Stockverkauf im Mittel zumindest als gleichwertige Verkaufsoption dar. Nur bei Laubholzbetrieben gehen höhere Stockverkaufsanteile mit schlechteren Betriebsergebnissen einher.

#### Literaturhinweise:

[1] WESTPHAL, J. (2006): *Institutionenökonomische Analyse des parzellenweisen Holzverkaufs auf dem Stock am Beispiel des öffentlichen Waldes in Frankreich*. In: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen 157, S. 113–121. [2] HONKOMP, T.; BÖTTCHER, F. (2020): *Der Stockverkauf im französischen Privatwald. Fallstudie innerhalb eines Zusammenschlusses forstlicher Sachverständiger zeigt Strukturen und Ablaufsystematik*. In: Holz-Zentralblatt (50), S. 919–920. Online verfügbar unter [https://literatur.thuenen.de/digbib\\_extern/dn063096.pdf](https://literatur.thuenen.de/digbib_extern/dn063096.pdf). [3] ZIEGELER, M. (2008):

Was heißt das für die Zukunft? Anhand der vorliegenden TBN-Forst-Auswertungen kann man das nicht abschließend beurteilen. Unter bestimmten Umständen wird Stockverkauf für Forstbetriebe aber auch zukünftig eine gleichwertige oder sogar vorteilhaftere Verkaufsart darstellen. Dies hängt auch davon ab, wie sich die waldbauliche Si-

Sicherung der forstbetrieblichen Wertschöpfung aus dem Verkauf stehenden Holzes an selbstwerbende Unternehmen. Dissertation, Göttingen. Online verfügbar unter <https://d-nb.info/990024342/34>. [4] JOCHEM, D.; WEIMAR, H.; DIETER, M. (2023): *Holzeinschlag im Jahr 2022 erreicht 80,7 Mio. m<sup>3</sup>. Die energetische Verwendung von Rohholz ist annähernd konstant, während die stoffliche Nutzung etwas abnimmt*. In: Holz-Zentralblatt 149, 2023 (40), S. 675–676. [5] MÖHRING, B. (2007): *Mit der Kiefer Geld verdienen? In: Deutscher Waldbesitzer (2)*.

uation im jeweiligen Betrieb und der Holzmarkt allgemein entwickeln. Ist die zukünftige Holzverwendung eher von Massensortimenten (z. B. in der chemischen Weiterverarbeitung) geprägt oder gewinnen vielfältige Sortierungsmerkmale für verschiedenste Verwendungsmöglichkeiten an Bedeutung?



#### Dr. Kristin Franz

[kristin.franz@thuenen.de](mailto:kristin.franz@thuenen.de)

ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Arbeitsbereiches Waldwirtschaft in Deutschland des Thünen-Institutes für Waldwirtschaft (Hamburg). **Dr. Björn Seintsch** ist Leiter des Arbeitsbereiches.

# ATTRAKTIVE PREISE ZU GEWINNEN!



Beim Adventskalender auf  
[forstpraxis.de/  
forst-adventskalender](https://forstpraxis.de/forst-adventskalender)

