

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

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 157 (2006)

Heft: 3-4

Artikel: Institutionenökonomische Analyse des parzellenweisen Holzverkauf auf dem Stock am Beispiel des öffentlichen Waldes in Frankreich

Autor: Westphal, Jörn

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1097963>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 11.04.2026

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

Institutionenökonomische Analyse des parzellenweisen Holzverkaufs auf dem Stock am Beispiel des öffentlichen Waldes in Frankreich¹

JÖRN WESTPHAL

Keywords: Sale of standing timber; new institutional economics; principal-agent theory; transaction cost theory; French state forest service; France. FDK 64 : 65 : 66 : 92 : (44)

1. Einleitung

In vielen europäischen Forstbetrieben ist es traditionell üblich, das zu verkaufende Holz entweder mit eigenen Arbeitskräften in Regie einzuschlagen oder von Unternehmern einzuschlagen zu lassen und anschliessend sortimentsweise überwiegend freihand frei Waldstrasse zu vermarkten. Sowohl die biologische als auch die technische Holzproduktion liegen vollständig in der Hand des Forstbetriebs. In Frankreich verkörpert hingegen der parzellenweise Holzverkauf auf dem Stock über Versteigerungen das traditionelle System von Holzproduktion und Vermarktung. Die französischen Forstbetriebe beschränken sich dabei weitgehend auf die Steuerung und Optimierung der biologischen Produktion mittels Hiebsplanung und -auszeichnung. Die Durchführung der technischen Holzproduktion einschliesslich der Planung und Abwicklung der Transportlogistik wird dem Holzkäufer im Rahmen des Kaufvertrages übertragen, der Forstbetrieb ist daran nur in Form der laufenden Kontrolle beteiligt. Die Schnittstelle zwischen Forstbetrieb und Holzkäufer tritt entsprechend früh in der Produktionskette auf. Ein grundsätzlich gleicher funktionaler Zusammenhang zwischen Holzproduktion und Holzvermarktung ist somit in verschiedenen Forstbetrieben völlig unterschiedlich organisiert, obwohl sein betrieblicher Zielbezug, seine Organisationsstrukturen und -prozesse sowie die damit verbundenen ökonomischen und waldbaulich-ökologischen Optimierungsbemühungen in jedem Forstbetrieb die zentrale Schlüsselposition einnehmen.

Im vorliegenden Aufsatz wird der parzellenweise Stockverkauf im öffentlichen Wald Frankreichs einer näheren Analyse hinsichtlich der ihm zugrunde liegenden ökonomischen Regelmechanismen unterzogen. Dabei wird unterstellt, dass die miteinander in Austausch tretenden Marktpartner, Office national des forêts (ONF) einerseits und die Holzkäufer andererseits, unterschiedliche Ziele verfolgen, die sowohl komplementärer, aber insbesondere auch konkurrierender Natur im Sinne einer individuellen Nutzenmaximierung sein können. Mit Blick auf die einzelne Hiebsparzelle können wesentliche Ziele der Vertragspartner stark vereinfachend wie folgt umschrieben werden:

- ONF: Sicherstellung der Zielsetzungen der Bestandesbewirtschaftung im Sinne eines umfassenden waldbaulichen, ökologischen und ökonomischen Nachhaltigkeitsgedankens; Maximierung des Verkaufserlöses der Hiebsparzelle; Minimierung der im Zuge der Vermarktung der Hiebsparzelle bis zum Abschluss der Hiebsmassnahme entstehenden Kosten bei Hiebsvorbereitung, Vermarktung, Hiebsüberwachung und Konfliktmanagement.
- Holzkäufer: Möglichst preisgünstiger Erwerb der Hiebsparzelle im Kontext der bestehenden Verwertungsmöglichkeiten des ausscheidenden Bestandes; Minimierung der Kosten für den Erwerb der Hiebsparzelle und die Abwicklung der gesamten Hiebsmassnahme; Erwirtschaftung eines maximalen Deckungsbeitrages für die Hiebsmassnahme.

Mit diesen wenigen Stichworten ist der Rahmen für individuelles, nutzenmaximierendes Verhalten abgesteckt. Im Folgenden wird das System des parzellenweisen Stockverkaufs aus der Perspektive des Verkäufers ONF mit Blick auf diesen Rahmen analysiert. Als theoretische Fundierung bietet sich dazu das nachfolgend in seinen Grundzügen skizzierte Theoriegebäude der Neuen Institutionenökonomik (NIE) an.

2. Der institutionenökonomische Ansatz

Der Erklärungsansatz der NIE beruht auf den vier Komponenten Institution, Austausch, Kosten und Effizienz (EBERS & GOTSCH 2001). Das zentrale Erkenntnisinteresse kann folgendermassen beschrieben werden: Welche alternativen Institutionen haben bei welchen Arten von Koordinationsproblemen des ökonomischen Austausches die relativ geringsten Kosten und die grösste Effizienz zur Folge? Das Theoriegebäude der NIE basiert auf drei verschiedenen, sich einander ergänzenden theoretischen Ansätzen: der Property-Rights-Theorie, der Prinzipal-Agent-Theorie und der Transaktionskostentheorie. Alle drei Teiltheorien gehen vom Ansatz der individuellen Nutzenmaximierung aus, wählen aber unterschiedliche theoretische Ansatzpunkte.

Sowohl in der Agentur- wie auch in der Transaktionskostentheorie spielt die Institution «Vertrag» eine zentrale Rolle. In der Agenturtheorie regelt der Vertrag die Austauschbeziehung zwischen einem Auftraggeber, dem Prinzipal, und einem Auftragnehmer, dem Agenten. Man spricht deshalb auch von einer Auftrags- oder Agenturbeziehung. Der Auftraggeber – hier das ONF – überträgt auf Basis einer Vereinbarung bestimmte Aufgaben und Entscheidungskompetenzen zur Realisierung seiner Interessen an den Auftragnehmer – hier der Holzkäufer. Dabei wird grundsätzlich davon ausgegangen, dass beide Partner im Zuge der Vertragserfüllung dem Prinzip der individuellen Nutzenmaximierung folgen. Die Agenturtheorie setzt deshalb Folgendes voraus:

- Es ist auszugehen von opportunistischem Verhalten und entsprechend zweckrationalem Handeln beider Seiten;
- das Verhalten der Beteiligten kann deshalb prinzipiell antizipiert und durch vertragliche Regelungen im Voraus gesteuert werden;
- die vertragliche Beziehung ist durch ungleiche Informationsverteilung und Unsicherheit charakterisiert, wobei der Informationsvorsprung häufig auf Seiten des Agenten liegt.

Aus Sicht des Prinzipals besteht deshalb die Notwendigkeit, das Leistungsverhalten des Agenten durch Steuerungs- und Kontrollmechanismen im Sinne der vertraglichen Vereinbarungen zu lenken, ihn zu disziplinieren. Dies ist grundsätzlich durch Ergebnisbeteiligung, direktive Verhaltenssteuerung und eine Verbesserung des Informationssystems möglich (EBERS & GOTSCH 2001).

¹ Der Aufsatz basiert auf Teilen der Dissertation WESTPHAL (2005).

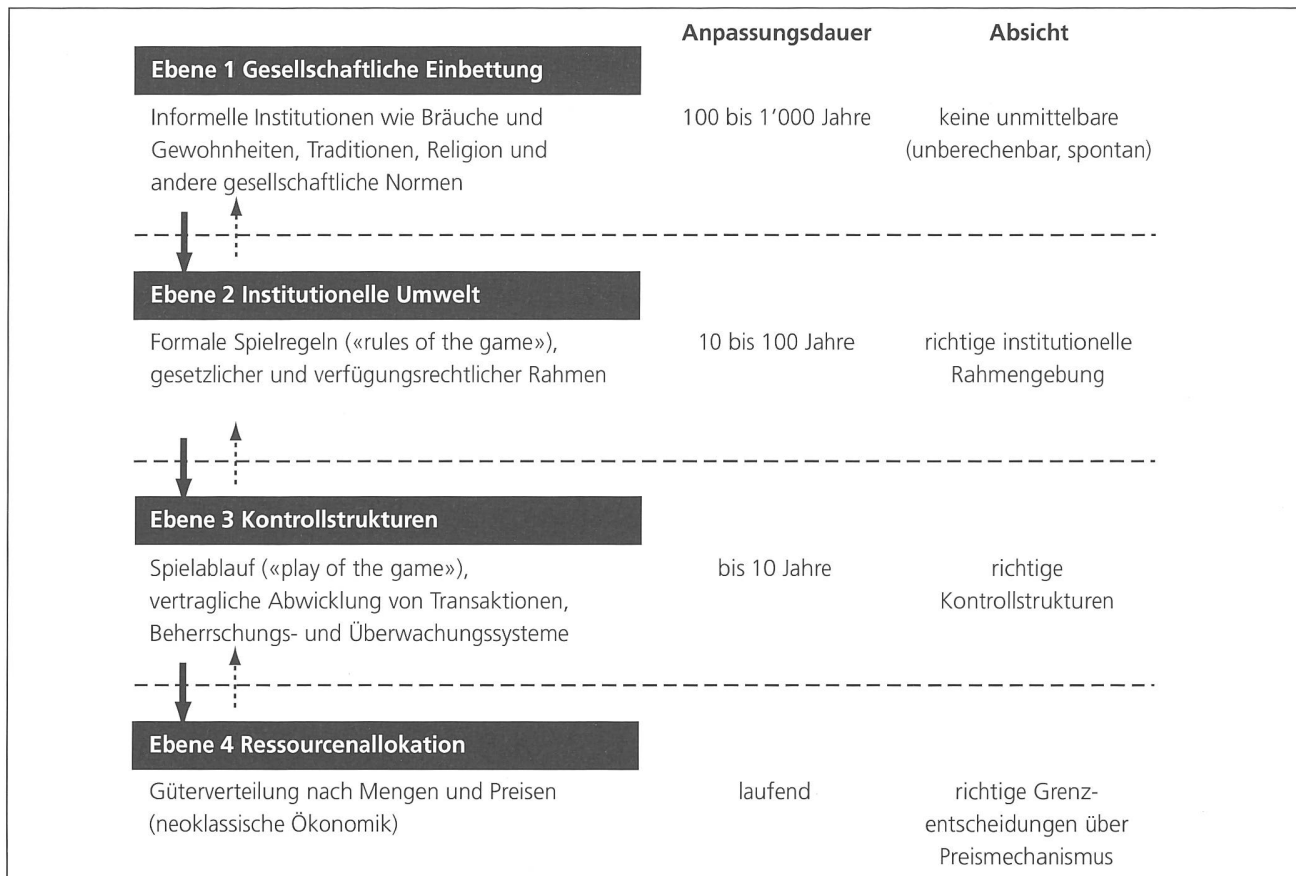


Abbildung 1: Betrachtungsebenen der NIE (Quelle: WILLIAMSON 2000, verändert).

Die Transaktionskostentheorie beschäftigt sich mit der Planung und koordinierten Abwicklung wirtschaftlicher Leistungsbeziehungen in alternativen institutionellen Arrangements, den sogenannten Beherrschungs- und Überwachungssystemen (WILLIAMSON 1979; 1985). Das Untersuchungsobjekt der Theorie der Transaktionskosten ist nicht eine Vertretungsbeziehung, sondern die einzelne Transaktion – der Austausch von Leistungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren. Die Theorie trennt dabei in Produktions- und Transaktionskosten. Während Produktionskosten den Ressourcenverzehr für die Erstellung der auszutauschenden Leistung im technischen Sinne erfassen, handelt es sich bei Transaktionskosten um die Summe der im Rahmen des Austausches der betreffenden Leistung anfallenden Kosten. Die Theorie unterstellt wie die Agenturtheorie begrenzte Rationalität und opportunistisches Handeln der Transaktionspartner. Deshalb untergliedert WILLIAMSON (1985) in *Ex-ante*² und *Ex-post*-Transaktionskosten³ und formuliert aus den Verhaltensannahmen seinen organisatorischen Imperativ: «Organisiere deine Transaktionen so, dass dir aus deiner begrenzten Realität möglichst geringe Kosten entstehen und versuche gleichzeitig, dich vor möglichem opportunistischem Verhalten deines Vertragspartners zu schützen!» (EBERS & GOTSCH 2001, nach WILLIAMSON 1985/1990, S. 36).

Es wird somit prinzipiell dasjenige Arrangement als effizienter erachtet, in dessen institutionellem Rahmen die geringeren Kosten für die betreffende Transaktion entstehen. Ziel ist die Minimierung der Gesamtsumme aus Produktions- und Transaktionskosten in Bezug auf eine bestimmte Ausbringungsmenge. Die Kosten einer Transaktion werden auch von der ihr zugrunde liegenden institutionellen Form und Abwicklung der Vertragsbeziehung bestimmt. Die Theorie der Transaktionskosten differenziert alternative institutionelle Arrangements auf vertragstheoretischer Basis (EBERS & GOTSCH 2001). Unter Verwendung der dreiteiligen Vertragstypologie von MACNEIL (1987; 1974; 1978) unterscheidet WILLIAMSON

(1985) drei Formen von Vertragsbeziehungen, denen unterschiedliche institutionelle Arrangements als Kontrollstrukturen zugeordnet werden:

- Klassische Verträge – Kontrollstruktur «Markt»: relativ kurze Dauer, genaue Bestimmung des Gegenstands und der Konditionen der Transaktion, begrenzte persönliche Interaktion der Vertragspartner, *ex ante* sorgfältig definiertes Regelwerk.
- Neoklassische Verträge – Kontrollstruktur «Kooperation»: längerfristige Vertragsbeziehungen, *ex post* besteht Kooperations- und Abstimmungsbedarf zwischen den Transaktionspartnern.
- Relationale Verträge – Kontrollstruktur «Organisation»⁴: Beziehungsverträge, Abschwächung des Transaktionscharakters, langfristige geschäftliche und soziale Dauerbeziehungen, z.B. unbefristete Beschäftigungsverhältnisse.

Das Theoriegebäude der NIE umfasst somit verschiedene Betrachtungsebenen, die grundsätzlich sehr breite und alternative Untersuchungsmöglichkeiten für das zu analysierende Organisationssystem «parzellenweiser Stockverkauf» eröffnen (Abbildung 1).

Im Folgenden wird der parzellenweise Stockverkauf nur unter Bezugnahme auf die Ebenen 2 und 3 der *Abbildung 1* analysiert. Zunächst werden wesentliche Rahmenbedingungen der institutionellen Umwelt betrachtet, danach wichtige zugrunde liegende Kontrollmechanismen, welche die Transaktion bzw. die Vertretungsbeziehung zwischen ONF und Holzkäufer aus Sicht des ONF steuern sollen.

² Informations-, Verhandlungs- und sonstige Kosten, die zum Abschluss einer vertraglichen Vereinbarung führen.

³ Alle im Zuge der Abwicklung und eventuellen Anpassung des Vertragsverhältnisses sowie für die Durchsetzung der vertraglichen Vereinbarungen entstehenden Kosten.

⁴ Anstelle des Begriffes Organisation wird häufig auch Hierarchie verwendet.

3. Institutionelle Rahmenbedingungen des Stockverkaufs

3.1 Der Code Forestier als zentrale Institution

Der Grundcharakter der französischen Forstpolitik lässt sich am treffendsten mit dem Schlagwort «produktivistisch» bezeichnen. Im Rahmen des eine multifunktionale Waldbewirtschaftung sichernden forstlichen Nachhaltigkeitsprinzips steht die Gewährleistung einer wirtschaftlich gesunden, leistungsfähigen Forst- und Holzwirtschaft gegenüber anderen Zielen deutlich im Vordergrund. Zur Erreichung und Sicherung dieses Ziels bedarf es einer einheitlichen nationalen Forstpolitik in der Verantwortung eines starken Staates.

Der französische Staatswald wird durch das staatliche ONF bewirtschaftet. Auf der Grundlage des französischen Forstgesetzes ist diesem darüber hinaus im Rahmen des sogenannten Régime Forestier landesweit auch obligatorisch die Betreuung und Bewirtschaftung des Körperschaftswaldes übertragen. Das ONF verfügt somit über ein gesetzlich abgesichertes Betreuungs- und Bewirtschaftungsmonopol für das gesamte Waldeigentum öffentlich-rechtlicher Körperschaften, welches legitimiert wird durch die forstpolitisch-gesellschaftlich definierte Hauptzielsetzung der dauerhaften Gewährleistung einer multifunktionalen und nachhaltigen Waldbewirtschaftung.

Dieses forstpolitische Grundverständnis ist als wesentlicher Grund für einen zumindest in Deutschland unbekanntem Sachverhalt anzusehen, der im Kontext der institutionenökonomischen Analyse des parzellenweisen Stockverkaufs von Bedeutung ist: Die Wahl und die Durchführung der Verfahren der Holzvermarktung sowie die anschließende Durchführung der technischen Holzproduktion sind vielfach einer forstgesetzlichen Normierung in Form nicht abdingbaren Rechts unterworfen. Auch die vertraglichen Austauschbeziehungen zwischen Holzverkäufer und -käufer unterliegen somit weitreichend institutionalisierten, obligatorisch anzuwendenden Regelungen.

3.2 Grundstrukturen von Holzproduktion und -vermarktung

Rechtlicher Rahmen

Die vertragliche Abwicklung von Holzverkäufen in Frankreich findet ihre juristische Fundierung in unterschiedlichen Rechtskreisen. Das Zivilrecht regelt die allgemeinen Grundlagen des Vertragsrechts, zusätzlich sind im Handelsrecht beispielsweise Details hinsichtlich einzelner Zahlungsweisen oder auch für Fälle von Zahlungsschwierigkeiten des Käufers kodifiziert.⁵ Im öffentlichen Wald hingegen fixiert der Code Forestier⁶ ein über die Vorschriften des Zivil- und Handelsrechts hinausgehendes, obligatorisches Spezialregime für die Holzverkäufe. Dieses unterscheidet sich durch mehrere spezifische Charakteristika von der Praxis des Holzverkaufs im Privatwald:

1. Kraft Gesetzes verfügt das ONF über ein Vermarktungsmonopol für das Holz der dem Régime Forestier unterworfenen öffentlichen Waldeigentümer. Der Code Forestier definiert alle Holzverkäufe aus dem Körperschaftswald, die ausserhalb der Regie oder ohne personelle Beteiligung des ONF durchgeführt werden, als illegal und rechtlich nichtig.
2. Die Holzverkäufe unterliegen grundsätzlich dem Gebot der Herstellung öffentlicher Konkurrenz. Für die Bewirtschaftung von Fiskal- oder sonstigem Vermögen in öffentlicher Hand schreibt das französische Verwaltungsrecht zwingend die volle Ausschöpfung potenzieller Ertragsmöglichkeiten sowie die Wahrung der Chancengleichheit beim Bieten um öffentlichen Besitz vor (LIAGRE 1997). Zur Erfüllung dieser

Grundsätze wird der Holzverkauf mit öffentlicher Ankündigung und nach öffentlichem Gebot mittels Versteigerung oder Submission als unabdingbar notwendig angesehen und ist entsprechend forstgesetzlich verankert.⁷ Grundsätzlich steht jedem Kaufinteressenten der Zugang zum Gebot offen, sofern nicht ein expliziter Ausschluss infolge einer negativen Bonitätsprüfung durch die Versteigerungs- oder Submissionsleitung erfolgt.

3. Der Holzverkauf ist zwingend mit dem Nachweis von Sicherheiten wie eine selbstschuldnerische Bürgschaft oder eine Berufshaftpflichtversicherung durch den Käufer sowie mit der Erteilung einer schriftlichen Nutzungsgenehmigung durch das ONF verbunden. Alle drei Instrumente dienen dem Eigentumsschutz des Verkäufers, solange ein Hieb nach dem Verkauf noch nicht bezahlt oder eine Hiebsmassnahme noch nicht endgültig abgeschlossen ist. Der ausgeprägte starke Interessenschutz des öffentlichen Verkäufers wird insbesondere am Beispiel der schriftlichen Nutzungsgenehmigung deutlich.
4. Die Pflichten des Käufers sind über die gesetzlichen Vorgaben hinaus durch ONF-interne Geschäftsbedingungen definiert. Deren Vorschriften sind teilweise mit strafrechtlichen Sanktionsmöglichkeiten bewehrt.

Prinzip des parzellenweisen Stockverkaufs

Der parzellenweise Verkauf bezieht sich auf eine Kaufsache, die mit Abschluss des Kaufvertrages eindeutig und abschliessend beschrieben ist: Das Verkauflos des Holzes ist räumlich eindeutig definiert.⁸ Der Preis ergibt sich im Zuge des Verkaufs. Jede zusätzliche Spezifizierung des Holzes nach Menge oder Qualität hat im Kontext dieses Rechtsverständnisses den Charakter einer reinen Zusatzinformation, die nicht Bestandteil des Kaufvertrages wird. Andernfalls würde es sich nicht mehr um einen Verkauf «en bloc» handeln. Dieses Prinzip hat grundsätzlich zur Konsequenz, dass für die Verkäuferseite keinerlei Garantieverpflichtung hinsichtlich Menge, äusserer Qualität oder verdeckter Mängel des verkauften Holzes besteht.

Bei der traditionellen Verkaufsart für Rohholz in ganz Frankreich, dem parzellenweisen Stockverkauf, liegt die Nutzung des verkauften Hiebes in der Zuständigkeit des Käufers; sie umfasst den Einschlag, das Rücken und das Poltern des Holzes, gegebenenfalls die Bearbeitung des Schlagabraums, die Durchführung von erforderlichen Instandsetzungsarbeiten sowie weiterer Arbeiten, soweit vertraglich vereinbart. Kaufsache ist ein eindeutig markierter, einzuschlagender Bestand auf einer eindeutig abgegrenzten Hiebsfläche. Der im Rahmen des Gebotsverkaufs ermittelte Preis ist ein Pauschalpreis; er bezieht sich auf das gesamte auf der Hiebsfläche stehende, ausgezeichnete Holz und ist mit dem Verkauf irreversibel fixiert. Es liegt in der Verantwortung des Käufers, den Hieb mit der Losbeschreibung gegebenenfalls vor dem Verkauf im Wald aufzusuchen und zu taxieren. Um dies zu erleichtern, gibt z.B. das ONF in seinen Losbeschreibungen einen Überblick über den einzuschlagenden Bestand, dies in Form einer nach Baumarten und Stückzahlen gegliederten Durchmesserverteilung. Darüber hinaus kann der Käufer der Losbe-

⁵ Für den französischen Privatwald ist der rechtliche Rahmen für Holzverkäufe mit den genannten Rechtskreisen abgesteckt; der Code Forestier als forstliches *Lex specialis* enthält keine für die Holzvermarktung aus dem Privatwald relevanten Vorschriften.

⁶ Code Forestier i.d.F. des Loi No. 2001-602 du 9 juillet d'orientation sur la forêt (1); siehe CODE RURAL, CODE FORESTIER (2005).

⁷ Gleichzeitig unterliegt die Anwendung des Freihandverkaufes weitreichenden Einschränkungen.

⁸ Bestimmte Hiebsparzelle oder eine mit einem bestimmten Lagerort bezeichnete bereits eingeschlagene Holzmenge.

schreibung geschätzte Angaben zur Volumenverteilung von Stamm-, Schwach- und Kronenholz entnehmen. Bei allen diesen Angaben handelt es sich vor dem Hintergrund des oben beschriebenen Grundprinzips jedoch um freiwillige Zusatzinformationen von Verkäuferseite. Sie sind nicht Vertragsbestandteil, weswegen auf ihrer Grundlage auch nicht die Verletzung kaufvertraglicher Pflichten bzw. daraus abgeleitete Forderungen von Käuferseite geltend gemacht werden können.

Die vorstehende Analyse der wesentlichen institutionellen Rahmenbedingungen des parzellenweisen Stockverkaufs im Kontext der eingangs definierten Basiszielsetzungen des ONF verdeutlichen, wie weitgehend bereits auf der gesetzlichen Ebene, oberhalb des eigentlichen Vertrags, *Ex-ante*-Regulierungen vorgesehen sind, um die vertraglichen Beziehungen zwischen ONF und den Holzkäufern im Sinne der öffentlichen Waldeigentümer zu präjudizieren.

4. Kontrollmechanismen beim Stockverkauf

Im System des parzellenweisen Stockverkaufs im öffentlichen Wald Frankreichs umfasst der Begriff Kontrolle aus der Perspektive des Holzverkäufers im institutionenökonomischen Kontext mehrere Instrumente. Er vereint Strategien zur Erreichung bestimmter Ergebnisse, z.B. die Erzielung höchstmöglicher Erlöse für die Verkaufslose oder auch die Erreichung bestimmter Waldbauziele, mit grundsätzlichen Restriktionen in Form vertraglicher Bestimmungen zur *Ex-ante*-Vermeidung von Konflikten wie auch Mechanismen zu deren *Ex-post*-Lösung. Für die zugrunde liegende vertragliche Austauschbeziehung zwischen ONF und Holzkäufer sind in folgenden drei Bereichen Kontrollmechanismen erkennbar: Erstens bei Aufnahme des Hiebsloses, zweitens bei der Vermarktung der Hiebsparzelle und drittens bei der Abwicklung des Holzkaufvertrages.

4.1 Aufnahme der Hiebsparzelle

Die aufgenommene Hiebsparzelle stellt das Verkaufsobjekt im parzellenweisen Stockverkauf dar. Der ausscheidende Bestand muss durch die Art der Auszeichnung zweifelsfrei vom verbleibenden Bestand und hier allenfalls insbesondere von den Z-Bäumen zu unterscheiden sein. Neben einer rein vermarktungsbezogenen, ökonomischen Zielsetzung werden mit dem Hieb immer auch eine waldbauliche sowie eventuell auch eine spezielle ökologische Zielsetzung verfolgt. Darüber hinaus sind bereits im Rahmen der Hiebsaufnahme bestimmte Rahmenbedingungen für die technische Holzproduktion in Regie des Käufers zu planen und zu dokumentieren.⁹

Die in Frankreich weit verbreitete negative Bestandesauszeichnung (*martelage*)¹⁰ einschliesslich Bestandesaufnahme soll grundsätzlich die gleichzeitige Erreichung der oben aufgeführten unterschiedlichen Zielsetzungen gewährleisten. Die *Martelage* stellt einen Kontrollmechanismus dar, der einem dreifachen Zweck dient:

1. Erreichung einer definierten waldbaulichen Zielsetzung im Rahmen einer nachhaltigen Waldwirtschaft.
2. Grundlage einer möglichst exakten Volumenermittlung und monetären Bewertung des ausscheidenden Bestandes.
3. Ermöglichung der körperlichen Nutzungskontrolle nach der Durchführung von Einschlag und Rücken durch den Käufer.

Die *Martelage* stellt so zum einen eine technische Waldbaumassnahme dar. Zum andern verkörpert sie gleichzeitig

in zweifacher Hinsicht einen Rechtsakt. Dieser juristische Doppelcharakter tritt im öffentlichen, dem *Régime Forestier* unterliegenden Wald besonders deutlich zu Tage. Im Sinne des Zivil- und Handelsrechts kennzeichnet die *Martelage* eindeutig das zu veräussernde Verkaufsobjekt. Zum anderen dient die Markierung des ausscheidenden Bestandes ganz allgemein dem Schutz des öffentlichen Waldeigentums sowohl im Sinne einer nachhaltigen Waldbewirtschaftung als auch des generellen Eigentumsschutzes.

4.2 Vermarktung der Hiebsparzelle

Die Vermarktung der Hiebsparzelle vollzieht sich in zwei Schritten: Zuerst wird das Volumen des Verkaufsloses auf dem Stock ermittelt, danach wird das Los bewertet (Einpreisung) und verkauft. Bezogen auf die Austauschbeziehung zwischen ONF und Holzkäufer kommt beiden Schritten der Charakter von Kontrollmechanismen zu. Sie knüpfen unmittelbar an den Kontrollmechanismus der Hiebsauszeichnung und -aufnahme an, lassen aber unterschiedliche Wirkungsrichtungen erkennen.

Volumenermittlung des Verkaufsloses auf dem Stock

Grundsätzlich haben fehlerhafte Ergebnisse der Volumenermittlung für beide Vertragsparteien nachteilige Folgen. Nicht nur, dass deutliche Unterschätzungen des Volumens unmittelbar wirtschaftliche Verluste für den Verkäufer bedingen. Grobe Über- oder Unterschätzungen des Gesamtvolumens oder auch einzelner Teilvolumina führen darüber hinaus auch zu Glaubwürdigkeitsverlusten für den Verkäufer und können das Vertrauensverhältnis mit den Holzkäufern ernsthaft in Frage stellen. Das permanente Bemühen um eine möglichst treffsichere Volumenermittlung für das Verkaufslos stellt einen als technische Qualitätssicherung anzusprechenden Kontrollmechanismus dar. Mittels seiner Hilfe soll das Entstehen von Transaktionskosten im Sinne einer *Ex-ante*-Strategie zur Konfliktvermeidung zum Vorteil beider Vertragsparteien von vornherein vermieden werden.

Bewertung und Verkauf des Loses

Jedes zu veräussernde Hiebslos wird durch drei Grössen eingepreist: Taxpreis, Mindestpreis (*prix de retrait*) und Ausbietungspreis (*mise à prix*). Dieses preisliche Dreigestirn ist Ausdruck der Vermarktungsstrategie, welche der öffentlichen Versteigerung nach fallendem Gebot zugrunde liegt. Der Mindestpreis bewegt sich in der Regel in einem Rahmen von 5 bis 15% unterhalb des Taxpreises, welcher anhand der vorjährig erzielten Holzpreise und, soweit möglich, unter Orientierung an bereits erfolgten Verkäufen der laufenden Periode festgelegt wird. Bei seiner Unterschreitung wird das Los aus dem Verkauf zurückgezogen. Als generelle Faustregel kann gelten: Je grösser der Wert des zu verkaufenden Holzes, desto grösser wird die Spanne zwischen Tax- und Ausbietungspreis gewählt. Letztlich handelt es sich vorrangig um eine verkaufstaktische Entscheidung, welche sehr stark vom Sicherheitsbedürfnis bzw. der Risikobereitschaft des Verkaufsleiters abhängt. Beide Preise können in Abhängigkeit des Verkaufsverlaufs jederzeit angepasst werden und werden grundsätz-

⁹ Zum Beispiel Anlage bzw. Nutzung des Erschliessungsnetzes, Ausweisung von Polterplätzen, Nutzungerschwernisse oder -einschränkungen im Bereich der Hiebsörtlichkeiten wie Versorgungsleitungen oder schützenswerte Biotope.

¹⁰ Grundprinzip: Zweifache Markierung des zu entnehmenden Baumes in Höhe des Brusthöhendurchmessers sowie am Stammfuss unterhalb der Fällschnitthöhe.

Tabelle 1: Die kaufvertraglichen Pflichten von Verkäufer und Käufer im System des Stockverkaufes.

	Verkäuferseite	Käuferseite
Hauptpflichten	<ul style="list-style-type: none"> • Übergabe der Kaufsache: Verschaffen des unmittelbaren Besitzes durch Aushändigung der Nutzungsgenehmigung und Einweisung in den Hieb. • Freigabe der Bürgschaft nach Hiebsabnahme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fristgerechter Nachweis der Sicherheiten. • Fristgerechte Zahlung des Kaufpreises. • Abnahme der Kaufsache, d.h. fristgerechte Durchführung der Holznutzung im definierten Umfang.
Nebentpflichten	<ul style="list-style-type: none"> • Schaffen geeigneter Rahmenbedingungen für eine reibungslose Durchführung der Holznutzung. • Fristgerechte Hiebsabnahme nach Nutzungsende. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pflégliche Durchführung der Holznutzung. • Schadensregulierung soweit erforderlich.

lich so gewählt, dass die Spannung der Konkurrenz im Saal permanent erhalten bleibt.

Das Vorgehen des ONF bei der Bewertung und beim Verkauf der Lose kann im Kontext der NIE als Ausdruck opportunistischen Verhaltens und als Kontrollmechanismus zur Verkaufserlösoptimierung interpretiert werden. Allerdings ist eine echte Steuerung des Preisniveaus seitens des ONF nicht möglich. Das Variieren des Mindestpreises im Verlaufe der Versteigerung stellt letztlich nichts anderes dar, als das Anpassen des Verkäufers an die Nachfrage des Käufers (LAMBERT 1985). Denn in der Konsequenz verbleiben dem Verkäufer bei zu hoch gehaltenen Mindestpreisen zu viele unverkaufte Lose, im umgekehrten Fall werden Lose unter Marktwert abgegeben. Grundsätzlich pendelt sich der Mindestpreis bei jeder Versteigerung auf einem marktangepassten Niveau als Funktion der Nachfrage ein. Er kann insofern nicht als ein Mechanismus einer aktuellen Preisbeeinflussung im Sinne des ONF betrachtet werden, sondern hat eher die Funktion einer Notbremse, welche dem Verkäufer die Option gibt, ein Los vom Verkauf zurückzuziehen, wenn er die Möglichkeit sieht, es unter anderen Rahmenbedingungen kurzfristig zu einem besseren Preis veräußern zu können (BADRE 1985; 1994).

4.3 Abwicklung des Holzkaufvertrages

Normativer Rahmen

Generell beschränkt sich im Rahmen eines zweiseitigen Kaufvertrages die Verpflichtung des Käufers auf die Bezahlung des

Kaufpreises sowie die Abnahme der vertraglich vereinbarten Kaufsache. Im Gegenzug hat der Verkäufer die Kaufsache auszuhändigen. Opportunistisches Verhalten ist den beiden Vertragsparteien nur im Sinne der von WILLIAMSON (1985) definierten schlichten Verfolgung von Eigeninteresse gestattet – also nur insoweit, wie es dem Vertragspartner nicht zum Schaden gereicht. Das Übertreten dieser Schadensgrenze im Zuge verstärkter, einseitigen «Optimierens» des Vertragsverhältnisses stellt hingegen eine Verletzung der kaufvertraglichen Pflichten dar, mit der Folge, dass der geschädigten Vertragspartei daraus prinzipiell ein Anspruch auf Schadenersatz erwächst.

Kaufverträge werden rechtssystematisch dem Recht der Schuldverhältnisse zugeordnet. Bei der Betrachtung von Schuldverhältnissen wird den aus dem Vertrag resultierenden Pflichten von Verkäufer und Käufer besondere Aufmerksamkeit gewidmet. *Tabelle 1* gibt einen orientierenden Überblick über die Verteilung der zugrunde liegenden Pflichten der Vertragsparteien.

Im Sinne der Geschäftsbedingungen des ONF umfasst die Durchführung der Holznutzung den Einschlag, die damit verbundene Behandlung des Schlagabraumes, das Rücken, Poltern und den Abtransport des eingeschlagenen Holzes sowie die Regulierung von im Zuge der Nutzung verursachten Schäden im Bereich der Hiebsörtlichkeiten. Insbesondere durch die Übertragung der Durchführung der Holznutzung auf den Käufer eröffnet sich für diesen ein weites Feld potenzieller Möglichkeiten, die mit dem Kaufvertrag verbundenen Pflichten zu verletzen – sei es fahrlässig oder vorsätzlich. Das ONF

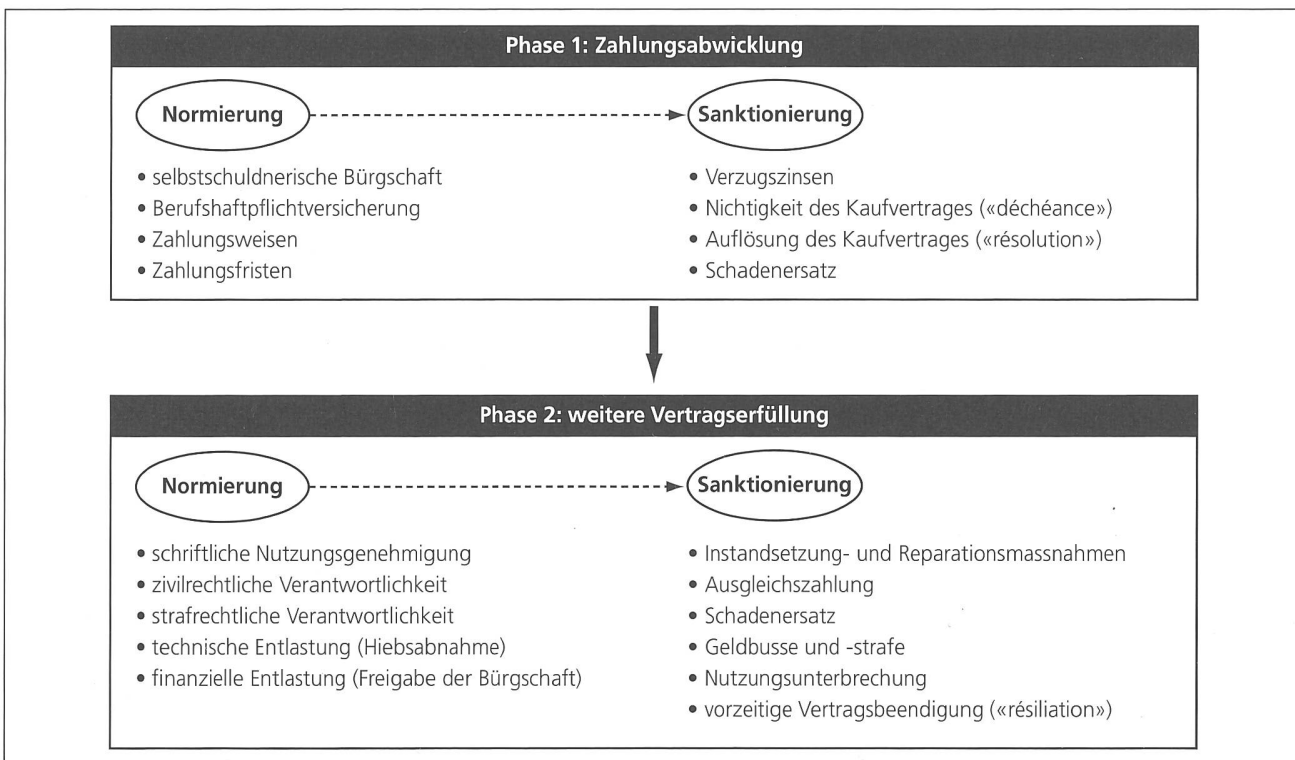


Abbildung 2: Kontrollmechanismen der Institution «Holzkaufvertrag» im parzellenweisen Stockverkauf.

versucht, sich dagegen mittels verschiedener Steuerungs- und Kontrollmechanismen bestehend aus Normen, Restriktionen und Sanktionsvorbehalten zu schützen.

Im Kontext des Theoriegebäudes der NIE fungiert der Holzkaufvertrag im System des parzellenweisen Stockverkaufs als die zentrale Institution zum Zwecke der Steuerung der Transaktion «Holzvermarktung» im Sinne des ONF. Er ist als Kombination verschiedener Kontrollmechanismen in Form von Normierungen und Sanktionierungen anzusprechen. Diese Mechanismen verteilen sich auf die Verkäufer-Käufer-Austauschbeziehung in zwei Phasen (*Abbildung 2*): Erstens Steuerung der Zahlungsabwicklung und zweitens Steuerung der weiteren Vertragserfüllung.

Zahlungsabwicklung

Die Steuerung der Zahlungsabwicklung dient dem besonderen Schutz der finanziellen Interessen des ONF sowie der von ihm betreuten körperschaftlichen Waldeigentümer. Diese Absicherung findet ihren Ausdruck in zwei grundsätzlichen Prinzipien, von denen keine Abweichung möglich ist:

1. Selbstschuldnerische Bankbürgschaft sowie Berufshaftpflichtversicherung als obligatorische, finanzielle Sicherungsinstrumente.
2. Besondere gesetzliche Sanktionierung eines Nutzungsbegins vor Aushändigung der formalen, schriftlichen Nutzungsgenehmigung an den Käufer.

Abweichungen des Käufers von den Zahlungsbedingungen sind mit unterschiedlichen Sanktionsmöglichkeiten bewehrt. Sie können insbesondere zwei gravierende Störungen der Austauschbeziehung zwischen Verkäufer und Käufer zur Folge haben, nämlich die Nichtigkeit des Vertragsverhältnisses (*déchéance de l'acheteur*) und die Auflösung des Kaufvertrages (*résolution de la vente*). In beiden Fällen endet die Austauschbeziehung zwischen Verkäufer und Käufer, ohne dass die Durchführung der Holznutzung überhaupt begonnen wurde.

Weitere Vertragserfüllung

In der ersten Phase der Austauschbeziehung fordert der Holzkaufvertrag zunächst vom Käufer die Erfüllung der Zahlungsverpflichtungen ein. Sofern diesbezüglich keine gravierenden, zu einer Beendigung des Vertragsverhältnisses führenden Störungen auftreten, tritt die Transaktionsbeziehung zwischen Verkäufer und Käufer in ihre zweite Phase. Diese gliedert sich vertragsrechtlich in drei Abschnitte: Erteilung der schriftlichen Nutzungsgenehmigung durch den Verkäufer, Durchführung der Holznutzung durch den Käufer und Beendigung des Vertragsverhältnisses.

Schlüsselfunktion der Nutzungsgenehmigung

Die letzte verbleibende Hauptpflicht des Käufers besteht in der Abnahme der Kaufsache. Beim Holzverkauf auf dem Stock geschieht dies mittels der Durchführung der Holznutzung. Diese darf jedoch erst nach Aushändigung der schriftlichen Nutzungsgenehmigung durch den Verkäufer begonnen werden. Der Nutzungsgenehmigung kommt im öffentlichen Wald in zweifacher Hinsicht eine rechtliche Schlüsselfunktion zu.

1. Sie verschafft dem Käufer den unmittelbaren Besitz am gekauften Holz und damit die Verfügungsgewalt über die Kaufsache. Damit kommt der Verkäufer ONF seiner Leistungspflicht aus dem Kaufvertrag nach.
2. Sie überträgt dem Käufer eine umfassende zivil- und strafrechtliche Verantwortlichkeit für alle Aktivitäten im ver-

traglich definierten Bereich der Hiebsörtlichkeit einschliesslich einer allgemeinen Überwachungs- und Verkehrssicherungspflicht bis zum Tage der offiziellen Hiebsabnahme und -entlastung durch das ONF.

Die Aushändigung der Nutzungsgenehmigung ist obligatorisch an die vorherige Erfüllung der käuferseitigen Zahlungsverpflichtungen gebunden. Das Eigentum am einzuschlagenden Holz erwirbt der Käufer bereits mit dem Zuschlag des Loses im Rahmen der Verkaufsveranstaltung. Damit geht auch das Risiko seiner Wertminderung oder seines Unterganges auf ihn über.¹¹

Verantwortlichkeit des Käufers

Beim parzellenweisen Stockverkauf im öffentlichen Wald Frankreichs wird der Haftungsrahmen des Kaufvertragsrechts zivil- und strafrechtlich erweitert, um einen möglichst weitreichenden Schutz des öffentlichen Waldeigentums zu ermöglichen. Unbeschadet eventueller zivilrechtlicher Schadenersatzansprüche definiert der Code Forestier bestimmte Vertragsverletzungen des Käufers als Vergehen im strafrechtlichen Sinne oder als Ordnungswidrigkeit und bewehrt sie mit öffentlich-rechtlichen Sanktionen.

Mit dem Tag der Erteilung der Nutzungsgenehmigung ist der Holzkäufer persönlich verantwortlich für alle Zuwiderhandlungen – auch durch Dritte – im Bereich der Hiebsörtlichkeiten und für die Zahlung sämtlicher Geldstrafen und -busen oder Ersatzmassnahmen in der Folge von Zuwiderhandlungen der von ihm im Zuge der Holznutzung beschäftigten Arbeitskräfte. Insbesondere vor dem Hintergrund des im Stockverkauf verbreiteten Einsatzes vielfach wechselnder Subunternehmer durch die Käuferseite wird dieser Haftungsrahmen von Verkäuferseite unter keinen Umständen gelockert. Der Käufer trägt somit eine sehr umfangreiche und teilweise nur schwer kalkulierbare Verantwortung. Durch diese restriktiven Vorgaben soll er im Sinne einer Disziplinierung des Agenten zu einer intensiven Überwachung der Hiebsörtlichkeiten ebenso angehalten werden wie zu einer zügigen und vor allem pfleglichen Durchführung der Holznutzung. Ausschliesslich über die offizielle Hiebsabnahme kann er sich von seiner Verantwortung entlasten.

Nutzungsbeginn

Vor Beginn der Nutzung erhält der Käufer vom zuständigen Revierbeamten im Regelfall eine Einweisung in die Hiebsörtlichkeiten. Diese ist mit Blick auf die umfangreichen Verpflichtungen und Verantwortlichkeiten des Käufers von besonderer Bedeutung, da in ihrem Rahmen auch der Zustand der Hiebsparzelle unmittelbar vor Nutzungsbeginn erfasst wird. Er dient als Referenz für die Pfléglichkeit der Nutzungsdurchführung ebenso wie als Massstab für die Beurteilung der Erfüllung der käuferseitigen Instandsetzungspflichten im Zuge der späteren Hiebsabnahme. Auch der Käufer kann deshalb im eigenen Interesse eine formale, schriftliche Aufnahme des Ausgangszustandes der Hiebsparzelle durch das ONF verlangen.

¹¹ Die Auffassung des ausscheidenden, verkauften Bestandteils als zukünftige Mobilie (so genannter antizipierter Mobilienverkauf, LIAGRE 1997) ermöglicht es formalrechtlich, Eigentum und Besitz am verkauften Holz noch vor Beginn der Holznutzung vom Verkäufer auf den Käufer zu übertragen. Es handelt sich dabei also um mehr als die blosser Übertragung des Nutzungsrechts am noch stehenden Holz. Dies dient letztlich auch der Minimierung der kaufvertraglichen Risiken der Verkäuferseite, da die mit der Holznutzung verbundenen Verantwortlichkeiten und Unwägbarkeiten ebenfalls auf den Käufer übergehen.

Laufende Nutzungskontrolle

Der zuständige Revierleiter kontrolliert nach den Erfordernissen des Einzelfalles die vertragsgemässe Durchführung der Nutzung. Er hat grundsätzlich eine mehrfache Interventionsbefugnis und kann jederzeit den Käufer oder seine rechtlichen Vertreter in den Schlag beordern, die Nutzung unterbrechen lassen oder die Zuwiderhandlungen als Beweisgrundlage für einen eventuellen Gerichtsprozess amtlich zu Protokoll nehmen.

Reguläre Beendigung des Vertragsverhältnisses

Die Beendigung des Vertragsverhältnisses umfasst aus Sicht des Verkäufers zwei Kontrollaspekte:

- Technische Kontrolle: Hat der Käufer alle vertraglichen Verpflichtungen hinsichtlich Nutzungsdurchführung und Instandsetzung der Hiebsörtlichkeiten erfüllt?
- Finanzielle Kontrolle: Hat der Käufer über die Zahlung des regulären Kaufpreises hinaus auch alle weiteren vertraglichen Zahlungsverpflichtungen wie Holzkaufgeld aus Zusatzkaufverträgen für Schadholz, Verlängerungsggebühren, Reparationsmassnahmen oder Schadenersatz erfüllt?

Die entsprechende vollständige Erfüllung der käuferseitigen Pflichten wird durch zwei Dokumente bestätigt: die Hiebsentlastung (*décharge de l'exploitation*) in technischer Hinsicht und die Freigabe der Bürgschaft (*mainlevée de caution*) in finanzieller Hinsicht. Die schriftliche Erteilung der formalen Hiebsentlastung durch das ONF bewirkt die Freistellung des Käufers von seiner besonderen zivil- und strafrechtlichen Verantwortlichkeit im technischen Sinne. Eventuell noch bestehende finanzielle Verpflichtungen werden dadurch nicht berührt. Der Hiebsentlastung geht eine offizielle Hiebsabnahme voraus. Treten nachträglich frühere, bei der Hiebsabnahme übersehene Leistungsmängel des Käufers zutage, so kann dieser dafür auch nach der Hiebsentlastung im vollen Umfang zur Haftung herangezogen werden. Die endgültige Beendigung des Vertragsverhältnisses wird erst durch die formale Freigabe der Bürgschaft des Käufers markiert.

Vorzeitige Beendigung des Vertragsverhältnisses

Neben diesem regulären Abschluss der Transaktion zwischen Verkäufer und Käufer können schwer wiegende Vertragsstörungen im Verlaufe der Nutzungsdurchführung zur vorzeitigen Beendigung des Vertragsverhältnisses führen:

- Die Nutzung des Hiebes wird nicht innerhalb der Nutzungsfristen begonnen oder abgeschlossen.
- Im Zuge der Nutzung kommt es zu erheblichen Zuwiderhandlungen des Käufers gegen die technischen Nutzungsvorschriften.
- Im Verlauf der Abwicklung eines gestaffelten Vertrages mit mehreren Zahlungsterminen und Nutzungsgenehmigungen tritt Zahlungsunfähigkeit des Käufers ein oder er zahlt auch nach Mahnung nicht oder nicht fristgerecht die nächste Tranche des Kaufpreises.

Die Vertragsauflösung hat folgende Konsequenzen: Geldstrafe, Schadenersatz mindestens in Höhe des Wertes des noch stehend oder schon liegend im Hieb befindlichen, ausgezeichneten Holzes sowie Rückübereignung des Holzes an den Waldeigentümer mit dem Tage des Wirksamwerdens der vorzeitigen Vertragsauflösung.

5. Gesamtbetrachtung

Im System des parzellenweisen Stockverkaufes tritt der Vertragspartner des ONF aus funktionaler Sicht gleichzeitig als Holzkäufer wie auch als forstlicher Einschlags- und Rückeunternehmer auf.¹² Aus Sicht der Agenturtheorie stellt dieses Vertragsverhältnis eine Agenturbeziehung dar. Als Prinzipal oder Auftraggeber überträgt das ONF dem Holzkäufer im Rahmen des Kaufvertrages die Durchführung der technischen Holzproduktion. Nur die Planung und Entscheidung des Nutzungseingriffs bleiben als wesentliche Grundlage der Erreichung der forstlichen Produktionsziele dem Forstbetrieb vorbehalten. Der Käufer übernimmt als Agent die Funktion des Auftragnehmers. Art, Umfang und Qualität der von ihm zu erbringenden Leistung sind dabei vertraglich genau definiert, jedoch kann der Prinzipal opportunistisches Verhalten des Agenten nicht grundsätzlich ausschliessen. Daraus folgend ist in Form der dreiteiligen Geschäftsbedingungen¹³ sowie des französischen Forstgesetzes ein Instrumentarium der direktiven Verhaltenssteuerung etabliert. Mittels vertraglicher Normen, Restriktionen und Sanktionsandrohungen soll die Käuferseite diszipliniert und so eine vertragskonforme Leistung gewährleistet werden. Dies betrifft sowohl eine störungsfreie Zahlungsabwicklung wie auch eine pflegliche Nutzungsdurchführung im waldbaulich-forsttechnischen Sinne, welche Schäden an Waldboden und -bestand ebenso minimieren wie einen waldbaulich fehlerhaften Eingriff vermeiden soll.

Die beschriebene Agenturbeziehung stellt das prägende Merkmal des parzellenweisen Stockverkaufs dar. Der gesamte Ressourcenverbrauch der technischen Holzproduktion ist vom ONF auf den Käufer verlagert. In diesem Zusammenhang könnte vermutet werden, dass auf der Verkäuferseite mit dieser Auslagerung bzw. Senkung von Produktionskosten ein höheres Niveau des transaktionsbezogenen Ressourcenverbrauches, resultierend aus einem spezifischen mit Transaktionskosten verbundenen, erhöhten Abwicklungs-, Überwachungs- und Kontrollaufwand, korrespondiert. WESTPHAL (2005) konnte einen derartigen «trade-off» zwischen Produktionskostensparnis und daraus resultierender Transaktionskostensteigerung in seinen vergleichenden Untersuchungen von parzellenweisem Stockverkauf einerseits und Regieeinschlag mit sortimentsweisem Freihandverkauf am Beispiel des deutschen Landesbetriebs Hessen-Forst andererseits jedoch nicht nachweisen.

Die Transaktionskostentheorie differenziert alternative institutionelle Arrangements auf vertragstheoretischer Basis. WILLIAMSON (1985) bezeichnet diese Arrangements als Kontrollstrukturen und trennt sie grundsätzlich in die Kategorien «Organisation» und «Markt». Alle diesen beiden Grundkategorien nicht vollständig zuordenbaren institutionellen Arrangements sind aus Sicht der Williamson'schen Theorie als Hybride aus ihnen ableitbar und werden als «Kooperationen» bezeichnet. Es konnte gezeigt werden, dass das System des parzellenweisen Stockverkaufs des ONF vertrags- und somit auch transaktionskostentheoretisch interpretierbar ist. Es lässt sich somit in die Systematik der Kontrollstrukturen nach Williamson einordnen und kann vollständig im Kontext der vertrag-

¹² Aus formalrechtlicher Sicht stellt der untersuchte französische Stockverkauf einen reinen Kaufvertrag dar. Zwar scheint es vordergründig so, als handle es sich um einen «Mischvertrag» (BADRÉ 1994) in Form der Kombination aus Rohholzverkauf und forstlicher Dienstleistung. Dies ist jedoch nicht der Fall (LIAGRE 1997), weil die fristgerechte Durchführung der technischen Holznutzung im definierten Umfang die Abnahme der Kaufsache durch den Holzkäufer und als solche eine kaufvertragliche Hauptpflicht darstellt.

¹³ Allgemeine und regionale Geschäftsbedingungen sowie hiebspezifische Nutzungsbedingungen.

lichen Austauschbeziehung zwischen ONF und Holzkäufer erfasst werden. Der Holzkaufvertrag auf dem Stock lässt sich grundsätzlich als klassische Vertragsbeziehung im Sinne MACNEILS (1974; 1978; 1987) interpretieren. Der Vertragsgegenstand und die Konditionen der Transaktion sind präzise definiert; die Transaktionspartner wickeln die Austauschbeziehung vorwiegend gemäss *ex ante* vertraglich festgelegter Regeln ab. Eine darüber hinausgehende Interaktion zwischen ihnen ist aufgrund des obligatorischen Verkaufsverfahrens der öffentlichen Versteigerung kaum möglich. Langfristige Stammkundenbeziehungen, wie sie für den Freihandverkauf vielfach charakteristisch sind, werden durch die Rahmenbedingungen und Charakteristika des Systems weitgehend unmöglich gemacht.

Die im Rahmen des Holzkaufes auf dem Stock erfolgende vollständige Verlagerung der technischen Holzproduktion auf den Käufer kann im übertragenen Sinne als Einkauf einer Fremdleistung¹⁴ seitens des ONF interpretiert werden. Holzeinschlag, -rücken und -abtransport werden insofern durch das ONF im Rahmen des Kaufvertrages auf dem Markt als Dienstleistung eingekauft, als sich der dafür zu zahlende Preis in einer Minderung des Holzverkaufserlöses für die Hiebsparzelle ausdrückt. Trotz dieser umfassenden Leistungen seitens des Käufers kann das Standardsystem des ONF jedoch nicht vollständig der Kontrollstruktur «Markt» zugeordnet werden. Im mittelbaren Kontext mit dem Holzkaufvertrag steht die Vorbereitung und Durchführung der Auszeichnung und Aufnahme der Hiebsparzelle. Dies wird von Mitarbeitenden des ONF durchgeführt.

In der betrieblichen Praxis findet sich die Unterscheidung in «Organisation» und «Markt» in den beiden Begrifflichkeiten der Eigenleistung und der Fremdleistung, der Entscheidung über «make-or-buy», wieder. Die jeweilige Ausgestaltung der Kontrollstrukturen ist somit ein Indikator für die betriebliche Leistungstiefe, synonym findet auch der Begriff der vertikalen Integration Verwendung (PICOT 1991; HOSTETTLER 2003). Er beschreibt das Ineinandergreifen und die Abstimmung der Aktivitäten von Betrieb und Kunde entlang des Leistungserstellungsprozesses.

Vorwärtsintegration liegt vor, wenn Aktivitäten von Kunden übernommen werden, Rückwärtsintegration bezeichnet die Übernahme von Aktivitäten der Lieferanten. In diesem Kontext unterscheidet sich das System des parzellenweisen Stockverkaufs deutlich von anderen in Europa weit verbreiteten Systemen der Holzproduktion und -vermarktung. Es ist durch eine deutliche Rückwärtsintegration von der Käuferseite in den Forstbetrieb gekennzeichnet, indem der Käufer Holzeinschlag, -rücken und -abtransport in eigener Zuständigkeit durchführt. Im Kontext der betrieblichen Leistungstiefe lässt sich der parzellenweise Stockverkauf als vergleichsweise extensives Rückzugsmodell einordnen. Von der Kontrollstruktur «Organisation» dominierte Systeme stellen hingegen Lösungen mit vergleichsweise höherer Leistungstiefe dar.

Auch in der forstfachlichen Diskussion werden Veränderungen der Leistungstiefe des betrieblichen Produktionsprozesses oft fälschlicherweise pauschal als Entweder-oder-Entscheidungen zwischen den Alternativen vollständige Eigenfertigung und vollständiger Einkauf der benötigten Leistungen am Markt begriffen (PICOT 1991). Tatsächlich sollte es darum gehen, im Sinne der bipolaren Williamson'schen Kontrollstrukturen Organisation und Markt eine betriebsspezifische Optimierung der betrieblichen Leistungstiefe vorzunehmen. Unter Berücksichtigung der betrieblichen Rahmenbedingungen, der betrieblichen Zielsetzungen und des daraus resultierenden Leistungsspektrums gilt es, die Leistungstiefe des Produktionsprozesses im Sinne eines Portfolios strategisch zu differenzieren.

Unspezifische Standardleistungen sind häufig strategisch weniger bedeutsam, so dass sie als externe Dienstleistung oft wirtschaftlicher zu beziehen sind. Mit wachsender Spezifität oder sinkender Standardisierung steigt häufig auch die strategische Bedeutung einer Leistung. Tendenziell verursachen diese Leistungen dann auch höhere Transaktionskosten. Bei hoher Spezifität kann deshalb die integrierte Erstellung im Rahmen der eigenen Organisation, also eine hohe Leistungstiefe, wirtschaftlicher sein (PICOT 1991).

Zusammenfassung

Die dem parzellenweisen Stockverkauf im öffentlichen Wald Frankreichs zugrunde liegenden ökonomischen Regelmechanismen werden aus der Perspektive des Verkäufers Office national des forêts (ONF) einer institutionenökonomischen Analyse unterzogen. Das französische Forstgesetz wird als zentrale institutionelle Rahmensetzung identifiziert. Als zentrale Kontrollmechanismen sind die Aufnahme des Hiebsloses, die Vermarktung der Hiebsparzelle sowie die Abwicklung des Holzkaufvertrages anzusehen. Der parzellenweise Stockverkauf ist vertrags- und transaktionskostentheoretisch interpretierbar. Er lässt sich in die Systematik der Kontrollstrukturen nach Williamson einordnen und vollständig im Kontext der Agenturbeziehung zwischen ONF und Holzkäufer erfassen.

Résumé

Analyse économique institutionnelle de la vente de bois sur pied par parcelles, à l'exemple de la forêt publique française

Une analyse économique institutionnelle s'attache aux mécanismes de régulation économique régissant la vente de bois sur pied par parcelles dans les forêts publiques, du point de vue du vendeur, c'est-à-dire de l'Office national des forêts (ONF). La loi forestière française constitue le cadre institutionnel central. La constitution des lots, la commercialisation du parterre de coupe et la mise en œuvre du contrat de vente sont des mécanismes de contrôle essentiels. Ce mode de vente du bois peut être interprété sous l'angle des coûts contractuels ou transactionnels. Il peut être classé dans le système des structures de contrôle selon Williamson et s'insère entièrement dans le contexte du tissu institutionnel entre l'ONF et les acheteurs de bois.

Traduction: CLAUDE GASSMANN

Summary

Institutional economics analysis of the sale of standing timber: the example of the public forest in France

The economic regulatory mechanisms that govern the sale of standing timber in France's forests are subjected to an institutional economics analysis from the perspective of the seller, the Office national des forêts (ONF). French forestry laws are identified as a central institutional framework. The inventory and the marketing of the plots to be cut and the way in which the timber sale contract is handled must be seen as the main controlling mechanisms. The sale of plots of standing timber can be interpreted as contract theoretical and transaction cost theoretical. It can be placed in the systematic of control structures according to Williamson and grasped in its entirety within the context of the principal-agent relationship between the ONF and timber buyers.

¹⁴ Sie dient nicht nur der Erzielung von Erlösen aus dem Holzverkauf, sondern z.B. auch der waldbaulichen Zielerreichung.

Literatur

- BADRÉ, M. 1985: La commercialisation des bois des forêts gérées par l'O.N.F. Forêt Entreprise 29: 32–40.
- BADRÉ, M. 1994: Commercialisation. In: Lanier, L. (ed.): Précis de sylviculture. École Nationale du Génie Rural, des Eaux et des Forêts, Nancy: 423–434.
- CODE RURAL, CODE FORESTIER 2005: Dalloz, Paris, 2 vol., 25e éd., 2778 p.
- EBERS, M.; GOTSCH, W. 2001: Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: Kieser, A. (Hrsg.): Organisationstheorien. Kohlhammer, Stuttgart, 4. Auflage: 199–251.
- HOSTETTLER, M. 2003: Governance in der Waldwirtschaft. Schweiz. Z. Forstwes. 154, 2: 42–50.
- LAMBERT, F. 1985: Le rôle de l'ONF dans la régulation du marché des bois bruts en France. Université Paris I, Paris, Projektbericht im Rahmen des Doktorandenprogramms DEA unter Leitung des französischen Umweltministeriums, 35 S.
- LIAGRE, J. 1997: La forêt et le droit. Éditions La Baule, La Baule, 746 p.
- MACNEIL, I.R. 1974: The many futures of contracts. Southern California Law Rev. 47: 691–816.
- MACNEIL, I.R. 1978: Contracts – adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical and relational contract law. Northwestern Univ. Law Rev. 72: 854–905
- MACNEIL, I.R. 1987: Relational contract theory as sociology – a reply to Professor Lindenberg and de Vos. J. Inst. Theor. Econ. 143: 272–290.
- PICOT, A. 1991: Ein neuer Ansatz zur Gestaltung der Leistungstiefe. Schmalenbach's Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung 43: 336–357.
- WESTPHAL, J. 2005: Der Stockverkauf ganzer Hiebsparzellen im öffentlichen Wald Frankreichs – Eine vergleichende Organisationsanalyse auf institutionenökonomischer Grundlage. Schriften zur Forstökonomie der Universität Göttingen Bd. 27. Sauerländer's, Frankfurt a.M., 329 S.
- WILLIAMSON, O.E. 1979: Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. J. Law Econ. 22, 2: 233–261.
- WILLIAMSON, O.E. 1985: The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. Free Press, New York, 450 p.
- WILLIAMSON, O.E. 1985/1990: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Mohr Siebeck, Tübingen, 382 S.
- WILLIAMSON, O.E. 2000: The new institutional economics: taking stock, looking ahead. J. Econ. Lit. 38, 3: 595–613.

Autor

Dr. JÖRN WESTPHAL, Heegenweg 5, DE-37217 Witzenhausen.
E-Mail: westphal3@forst.hessen.de.

Stockverkauf aus der Sicht der Forstunternehmung

Koreferat zu Jörn Westphal

ANDY HITZ

1. Einleitung

Einleitend möchte ich Ihnen einige allgemeine Gedanken aus der Sicht des Unternehmers präsentieren. «Erfolgreich sein heisst, anders als die anderen zu sein» (FÖRSTER & KREUZ 2005). Verrückt ist, wer immer wieder das Gleiche tut und ein anderes Ergebnis erwartet. Erfolg bedeutet vor allem eines: die ausgetretenen Pfade verlassen. Wenn wir uns immer nur wie alle anderen verhalten, sehen und hören wir immer dieselben Dinge, entwickeln ähnliche Ideen und bieten identische Produkte und Dienstleistungen wie die Mitkonkurrenten. Nur wenn es uns gelingt, neue Wege zu gehen und damit die Aufmerksamkeit einer Zielgruppe zu erlangen, können wir als Unternehmer Wachstumsraten erzielen. Wir müssen lernen, über den Tellerrand zu blicken, alte Probleme aus neuen Blickwinkeln zu betrachten und uns von der Vergangenheit zu befreien. «Das haben wir schon immer so gemacht!», «Vergessen wir es, in meinem Betrieb oder Kanton funktioniert das nicht!». Nichts ist gefährlicher als solche gern gebrauchten Aussagen, die vor allem einem Zweck dienen: Bis zur Betäubung reden, damit alles so bleibt, wie es ist.

Business-Querdenker

Wir müssen gewohntes Terrain verlassen und es wagen, anders zu sein. Scheinbar unumstössliche Gesetze in der Branche müssen hinterfragt und Neues mit Vertrautem verbunden

werden. Das alles mit einem Ziel: bahnbrechende Neuerungen zu schaffen, die es so in der Branche noch nicht gibt. Der Business-Querdenker sucht ganz gezielt nach dem, was nicht da ist, was in anderen Branchen aber schon selbstverständlich ist. Das ist seine Chance!

Gleich in welcher Branche wir tätig sind, wir können vermutlich jedem jederzeit genau erklären, warum unser Produkt so ist wie es ist, und vermutlich auch warum es nicht anders sein kann. Genau darin liegt unsere Chance. Hinterfragen wir gängige Produktkonzepte, eröffnen sich uns vollkommen neue Spielräume für innovative Leistungsangebote. Aus dieser Sicht des Unternehmers ergibt sich eine differenzierte Betrachtungsweise zum Beitrag von Westphal.

2. Bedingungen des Stockverkaufs

Eine zentralisierte, institutionalisierte, obligatorische Regelung kann nach meiner Meinung zu keinem optimalen Erfolg auf der Fläche führen. Die Aufnahme der Hiebszelle ist aufwändig, dadurch entstehen unverhältnismässig hohe Kosten. Zudem ist und bleibt es schwierig, eine ehrliche Sortiments- und Qualitätsschätzung zu erstellen. Positiv jedoch ist zu erwähnen, dass der Käufer detaillierte Unterlagen erhält, sofern sie vom Office national des forêts beim Kaufobjekt beigelegt werden. Zudem wird ihm ein relativ grosses Zeitfenster zur Schlagausführung eingeräumt, nämlich mindestens ein Jahr ab dem Zuschlag.