

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

**Herausgeber:** Schweizerischer Forstverein

**Band:** 157 (2006)

**Heft:** 3-4

  

**Artikel:** Stockverkauf aus der Sicht der Forstunternehmung : Koreferat zu Jörn Westphal

**Autor:** Hitz, Andy

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1097964>

### **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>**

## 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.

Nach dem Zuschlag der Nutzungsberechtigung bis zur offiziellen Abnahme der Hiebssmassnahme muss der Käufer die Haftung auf der Fläche tragen, so auch bei höherer Gewalt wie Sturm, Murgang, Käferbefall. Es kann jedoch bezüglich der Haftung keinen Sinn ergeben, dass die Forstunternehmung bis zur Hiebssmassnahme die gesamte Haftung trägt. Interessanter ist die öffentliche Versteigerung nach dem Prinzip des fallenden Gebotes. Es ist allerdings zu beachten, dass jede Art von Versteigerung zu einem Spiel zwischen Verkäufer und Käufer wird. Die besser organisierte Partei an der Versteigerung gewinnt das Spiel. Zudem bietet eine öffentliche Konkurrenz keine Gewähr für das beste Preis-Leistungsverhältnis.

Die Gestaltung des Vertrages ist eine sehr einseitige Angelegenheit mit allen Rechten beim Waldbesitzer und vielen Pflichten auf Käuferseite. Der Grund dafür liegt unter anderem beim Stehendverkauf ohne Liegendnachmass. Nicht zu vergessen ist, dass mit einer solchen Regelung auch relativ viel zusätzlicher Aufwand beim Verkäufer anfällt, weil er während des Hiebes die Unternehmung überwachen muss.

### 3. Wertoptimierung

Grundsätzlich entstehen beim Holzverkauf auf dem Stock oder beim Generalunternehmer-Auftrag die kleinsten Transaktionskosten, sofern man über den benötigten Maschinenpark verfügen kann und der Holzabsatz gewährleistet ist. Diese Voraussetzungen erfüllen in der Schweiz die mechanisierten Forstunternehmungen immer mehr. Der Grund dafür ist einfach: Die Holzindustrie hat erkannt, dass die Forstunternehmung eine Auslastung ihrer Maschinen über das ganze Jahr erzielen muss, damit sie wirtschaftlich arbeiten kann. Dadurch ist sie zu einer verlässlichen Partnerin geworden. Sie agiert gleichzeitig als Holzkäuferin und Holzproduzentin. Dadurch entfällt eine Schnittstelle, an welcher Transaktionskosten anfallen.

Der Waldbesitzer erhält demnach den für die gehandelten Holzqualitäten bestmöglichen Preis. Das Qualitätsrisiko wird eher durch den Waldbesitzer, das Produktionsrisiko eher durch die Forstunternehmung getragen. Dadurch können langfristige Stammkundenbeziehungen aufgebaut werden, weil der Verkauf ab Stock nicht dem Submissionsgesetz unterstellt ist und somit als Freihandverkauf getätigt werden kann.

Durch den Kauf ab Stock kann die Forstunternehmung auch die Auftragsabwicklung optimieren, sofern der Vertrag ein offenes zeitliches Fenster gewährt. Bezüglich Vertrag sollte dieser einfach und nachvollziehbar sein sowie die folgende Elemente enthalten:

1. Waldbauziel: Eingriffsart, Eingriffsstärke in Prozent, Bestandesbeschreibung, Arbeitsverfahren, Qualitätsziel, Kontrollverfahren.
2. Auftragsbeschreibung: Wo, was, welche Besonderheiten, welche Einschränkungen, welche Zusatzarbeiten.
3. Leistungsverzeichnis: Menge, Sortimentsschätzung, Sortimentspreise.
4. Zahlungsbedingungen: Vertragsdauer, Teuerung, Preisindex.

Der Verkauf ab Stock ist weder eine Vorwärts- noch eine Rückwärtsintegration im eigentlichen Sinne, sondern eine Innovation im Sinne der eingangs erwähnten Überlegungen. Diese Art des Holzverkaufs ist sicher in Mischformen noch weiter zu entwickeln und zu optimieren. Vorteilhaft für diese Art von Organisation ist schliesslich, dass finanzielle und organisatorische Verantwortung deckungsgleich sind und die Entlohnung im direkten Zusammenhang mit dem Holzverkauf steht.

### Literatur

Förster, A.; Kreuz, P. 2005: Different Thinking! So erschliessen Sie Marktchancen mit coolen Produktideen und überraschenden Leistungsangeboten. Redline, Frankfurt a.M., 220 S.

Autor

ANDY HITZ, WIS Forst AG, 7205 Zizers. E-Mail: a.hitz@wisforst.ch.