



Gewachsene Erfolgsgeschichte

Forstdirektor Werner Vonhoff blickt auf die Ergebnisse der 20. Wertholzsubmission in Bopfingen

Vor 20 Jahren hat der Bopfinger Forstdirektor Werner Vonhoff seine erste Wertholzsubmission organisiert. Nun, nach Abschluss der „Jubiläumsauflage“, blickt er zufrieden auf eine echte Erfolgsgeschichte zurück.

Gabi Neumeyer



Bei der Wertholzsubmission 2015 wurde Holz für 700 000 Euro umgesetzt. In den vergangenen 20 Jahren waren es insgesamt 15 Millionen Euro. (Foto: gne)

Bopfingen. „In zwei Jahrzehnten haben wir Wertholz für rund 15 Millionen Euro umgesetzt“, rechnet er vor, „wenn wir das Holz so verkauft hätten, hätten wir höchstens elf Millionen erzielt.“ Das heißt konkret, vier Millionen Euro mehr für die Waldbesitzer. Den Mehrwert dieses Vertriebswegs wissen besonders die privaten Waldbesitzer zu schätzen. Von ihnen stammen etwa 75 Prozent des Angebots, der Rest kommt aus Staats- und Gemeindewald. Rund die Hälfte des Holzes stammt aus bayerischen Wäldern. In diesem Jahr standen 1300 Baumstämme zum Verkauf.

Zweiter wichtiger Faktor neben dem Angebot ist die Nachfrage. Mit 67 Anbietern gehört Bopfingen zu den größten Wertholzsubmissionen. Die Bieter kamen dieses Jahr aus ganz Deutschland, aus Österreich, Holland und Frankreich. 80 Prozent sind Stammkunden. „Die besten Kunden kaufen dann schon mal ein für über 20 000 Euro, der größte sogar für 50 000 Euro“, so Vonhoff. Und damit sie auch wissen, worauf sie bieten, gehört ein zum Teil mehrtägiger Besuch im Vorfeld in jedem Fall dazu.

Dieses Jahr wurden 2000 Festmeter Holz für rund 700 000 Euro umgesetzt. Das sind 98 Prozent des Angebots. „Ein guter Wert. Die letzten zwei Prozent kommen jetzt in den Winterschlussverkauf“, schmunzelt Vonhoff.

Von den 67 Bietern kamen 63 zum Zug. Damit ist 2015 ein durchschnittliches Jahr. Der teuerste Baum war eine Eiche, 3,5 Festmeter. Sie erzielte einen Preis von 4500 Euro und ging an einen Furnierholzproduzenten aus Norddeutschland. „Eiche und Lärche boomen“, sagt der Experte. Allein Eiche machte 50 Prozent des verkauften Holzes aus, bei einem Durchschnittspreis von 500 Euro je Festmeter. „Trotz schlechterer Qualitäten“, wie Vonhoff anmerkt.

Lärche erzielte 280 Euro pro Festmeter, Douglasie und Esche 220 Euro pro Festmeter. Im Angebot waren auch einige Exoten wie ein Weißdorn, ein Mammutbaum und ein paar „Mooreichen“. Spitzenpreise von über 600 Euro pro Festmeter erzielten auch die acht Festmeter Walnussholz.

„Wertholz ist Bundesliga“, sagt Vonhoff, „damit das Geschäft läuft, muss man wissen was gerade gefragt ist.“ Das ganze Jahr über geht er deshalb auf Messen, um die Trends auf dem Holzmarkt auszukundschaften. Diese Tipps gibt er an Waldbesitzer weiter, damit die wissen welche Holzarten gute Geschäfte versprechen. Für Holz, das sie bei Submissionen verkaufen können, erzielen sie etwa fünf Mal mehr als beim herkömmlichen Verkauf. 150 Euro pro Festmeter sollten es auf jeden Fall sein, damit sich der Aufwand für Lieferanten auch lohnt.

© Schwäbische Post 13.02.2015 19:19:47