

SCHRIFTENREIHE  
FREIBURGER FORSTLICHE FORSCHUNG

BAND 48

Dr. Yvonne Brodrechtova & Dr. Christoph Hartebrodt

## **Langfristkaufverträge - Option oder Fiktion**

Eine ökonomische Analyse

FORSTLICHE VERSUCHS- UND FORSCHUNGSANSTALT  
BADEN-WÜRTTEMBERG

ABTEILUNG FORSTÖKONOMIE

2011

**Bibliographische Information Der Deutschen Bibliothek:**

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über [://dnb.de](http://dnb.de) abrufbar

ISSN: 1436-0586

ISBN: 978-3-933548-49-8

**Der Herausgeber:**

Forstliche Versuchs- und Forschungsanstalt Baden-Württemberg

**Redaktionskomitee:**

Prof. Dr. J. Huss

Dr. G. Kändler

Prof. Dr. W. Konold

PD Dr. K. v. Wilpert

Anfragen und Korrespondenz an:

Dr. Christoph Hartebrodt, FVA Baden-Württemberg

**Umschlaggestaltung:**

Bernhard Kunkler Design, Freiburg

**Druck:**

Eigenverlag der FVA, Freiburg

**Bestellung an:**

Forstliche Versuchs- und Forschungsanstalt Baden-Württemberg

Wonnhaldestraße 4

79100 Freiburg

Tel.: (07 61) 40 18-0 Fax: (07 61) 40 18-3 33

E-Mail: [fva-bw@forst.bwl.de](mailto:fva-bw@forst.bwl.de)

Internet: [www.fva-bw.de](http://www.fva-bw.de)

Alle Rechte, insbesondere das Recht zur Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten.

Gedruckt auf 100 % chlorfrei gebleichtem Papier.

## VORWORT

Die Holzvermarktung in Deutschland beruhte traditionell auf einzelnen Kaufverträgen, wobei die Geschäftspartner jedoch regelmäßig davon ausgingen, auch in Zukunft weitere Verträge abzuschließen. In den letzten Jahrzehnten wurden, besonders zwischen den größeren Forstbetrieben und einer zunehmenden Anzahl von industriellen Rundholzabnehmern, auch mehrmonatige Lieferverträge abgeschlossen, wobei die Preise jedoch im Regelfall in kürzeren Intervallen nachverhandelt wurden. Primär wurden und werden forstseitig aufbereitete Holz mengen kontraktiert, wobei auch Verkäufe von stehendem Holz (Selbstwerbung) mittlerweile an Bedeutung gewonnen haben und ebenfalls in Verträgen mit unterschiedlicher Laufzeit gehandelt werden. Veränderungen der Struktur der Sägeindustrie, aber auch die Ergebnisse der Bundeswaldinventur II, die aufgezeigt haben, dass die Rundholzversorgung nicht beliebig erweitert werden kann, haben im Laufe des vergangenen Jahrzehnts ein Interesse an längerfristigen vertraglichen Bindungen aufkommen lassen. Hierbei steht oft die Kontinuität der Holzversorgung im Vordergrund. In der Folge wurde eine überschaubare Zahl von Verträgen mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr geschlossen.

Die Existenz von Langfristkaufverträgen (LFKV) ist somit einerseits Fakt, andererseits kann festgestellt werden, dass kaum ein Instrument so intensiv diskutiert wird, bis hin zu gerichtlichen Auseinandersetzungen. Daraus folgt, dass eine beträchtliche Unsicherheit in der Forst- und Holzbranche darüber besteht, wie mit diesem Instrument umgegangen werden soll. Der Blick in die nationale aber auch internationale Fachliteratur hilft wenig weiter. Obwohl beträchtliche Milliardenbeträge im Holzmarkt umgesetzt werden, sind dessen Vertragsinstrumente bisher kaum systematisch untersucht worden.

Aus dieser Unsicherheit heraus ist das Projekt „Langfristkaufverträge“ entstanden. In Abstimmung mit den wichtigsten Verbänden der Forst- und Holzindustrie und einer umfangreichen finanziellen Förderung durch den Holzabsatzfonds, konnte erstmalig eine umfassendere Analyse eines Vertragsinstrumentes im Holzmarkt vorgenommen werden. Wir sind der Antwort, ob LFKV nun eine Option oder eher eine Fiktion sind mit Sicherheit ein gutes Stück näher gekommen. Die Projektergebnisse werden in diesem Bericht vorgestellt. Es hat sich im Laufe der Untersuchung aber auch gezeigt, dass die Fragestellung ungeheuer vielschichtig ist. Das Themenspektrum reicht von der Ausgestaltung einzelner Vertragsklauseln bis hin zu kartellrechtlichen und damit auch holzmarktpolitischen Fragestellungen. Insofern wird eine Beschäftigung mit diesem Instrument auch weiterhin notwendig sein.

Es gilt an dieser Stelle auch Dank zu sagen. Zu nennen ist hier insbesondere der Holzabsatzfonds, durch dessen Projektförderung diese Untersuchung erst möglich geworden ist und rasch in Gang gebracht werden konnte. Im Rahmen der Neukonzeption der Holzabsatzförderung sollte die Möglichkeit, holzmarktfachliche Fragen zeitnah zu erforschen und zu erörtern, unbedingt erhalten bleiben. Ein besonderes Dankeschön geht an die Entscheidungsträger und Vertreter der Forst- und Holzindustrie, die als Projekt- und Interviewpartner zur Verfügung standen. Ohne ihre Beteiligung wäre eine so umfassende Bewertung aus verschiedensten Blickwinkeln nicht möglich gewesen. In diesem Zusammenhang gilt unser

Dank auch Herrn Prof. Dr. Udo Mantau, der das Projekt mit Bereitstellung der Datenbank der Sägeindustrie unterstützt hat. Herrn Prof. Hein Schlessmann danken wir für die Erlaubnis, wesentliche Teile einer nicht veröffentlichten Ausarbeitung zu juristischen Aspekten des Holzverkaufs zu verwenden. Aber auch die vielen unermüdlichen Helfer im Team Abteilung Forstökonomie, insbesondere Frau Yvonne Chtioui, dürfen nicht unerwähnt bleiben. Ohne deren Unterstützung bei Literaturrecherchen, Transkribierung von mehr als 1.000 Textseiten an Interviews und Hilfe bei der Erstellung der Druckfassung wäre dieses Projekt nicht möglich gewesen.

Dr. Christoph Hartebrodt, Dr. Yvonne Brodrechtova  
Freiburg im Breisgau, 10. August 2010

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>EINLEITUNG</b>	<b>1</b>
1.1	ÜBERBLICK	1
1.2	EINE NEUE VERTRAGSFORM ENTSTEHT	2
1.3	PROBLEMFELD UND ZIELSETZUNG DER UNTERSUCHUNG	3
1.4	AUFBAU DES BERICHTES	5
1.5	LITERATUR	6
<b>2</b>	<b>LANGFRISTVERTRÄGE</b>	<b>9</b>
2.1	ÜBERBLICK	9
2.2	LANGFRISTVERTRÄGE ALLGEMEIN	10
2.2.1	Stand der Forschung zu Langfristverträgen	10
2.2.2	Definition von Langfristverträgen	11
2.2.3	Vorteile und Nachteile von Langfristverträgen	11
2.3	WEITERE ANWENDUNGSFÄLLE	13
2.3.1	Erdgasindustrie	13
2.3.1.1	Bisherige Abwicklung von langfristigen Verträgen in der Gasindustrie	13
2.3.1.2	Investitionsbindung	14
2.3.1.3	Wirkung der Marktliberalisierung	14
2.3.1.4	Trends	14
2.3.1.5	Fazit	15
2.3.2	Beispiele in anderen Industriezweigen	15
2.3.2.1	Kohleindustrie	15
2.3.2.2	Landwirtschaft	16
2.3.2.3	Sonstiges	16
2.4	LITERATUR	16
<b>3</b>	<b>LANGFRISTVERTRÄGE IM HOLZVERKAUF</b>	<b>19</b>
3.1	ÜBERBLICK	19
3.2	ALLGEMEIN	20
3.3	LANGFRISTVERTRÄGE INTERNATIONAL	21
3.3.1	Langfristverträge der Forstwirtschaft der Vereinigten Staaten	21
3.3.1.1	Vorteile von Langfristverträgen (USA)	21
3.3.1.2	Nachteile von Langfristverträgen (USA)	22
3.3.1.3	Vertragslaufzeiten und Preisbildung (USA)	22
3.3.2	Langfristverträge in der Forstwirtschaft Australiens	23
3.3.2.1	Vorteile von Langfristverträgen (Australien)	23
3.3.2.2	Nachteile von Langfristverträgen (Australien)	23
3.3.2.3	Vertragslaufzeiten und Preisbildung (Australien)	23
3.3.3	Langfristverträge in der Forstwirtschaft Kanadas	24
3.3.3.1	Vorteile von Langfristverträgen	24
3.3.3.2	Nachteile von Langfristverträgen	24

3.3.3.3	Preisanpassungen	25
3.3.4	Verträge in der Forstwirtschaft Neuseelands	25
3.3.4.1	Preisanpassungen	25
3.4	LITERATUR	26
<b>4</b>	<b>VERTRAGSRECHT UND VERTRAGSGESTALTUNG</b>	<b>27</b>
4.1	ÜBERBLICK	27
4.2	ZUR BEDEUTUNG DES VERTRAGES	28
4.3	LANGFRISTKAUFVERTRAG	30
4.3.1	Langfristigkeit	30
4.3.2	Relevante Aspekte des Vertragsrechts	31
4.3.2.1	Zustandekommen	31
4.3.2.2	Rechtsanwendung	31
4.4	BESONDERHEITEN BEIM HOLZVERKAUF	32
4.5	ANPASSUNGSKLAUSELN IN LANGFRISTIGEN VERTRÄGEN	33
4.5.1	Ex-ante Klauseln	33
4.5.1.1	Klauseln zur Anpassung von Vertragspreisen	34
4.5.1.2	Klauseln zur Anpassung von Liefermengen	36
4.5.2	Ex-post Klauseln	38
4.5.2.1	Anpassung durch Autorität	39
4.5.2.2	Anpassung durch Verhandlung	40
4.6	ABWICKLUNG DES HOLZVERKAUFS IN DEUTSCHLAND	40
4.7	ZUSATZINFORMATIONEN	41
4.7.1	Nachverhandlungsklauseln	41
4.8	LITERATUR	45
<b>5</b>	<b>HISTORIE UND RAHMENBEDINGUNGEN DER HOLZVERMARKTUNG IN DEUTSCHLAND</b>	<b>47</b>
5.1	ÜBERBLICK	47
5.2	EINFÜHRUNG	48
5.3	HISTORIE	49
5.3.1	Diskussion Vertragsformen bis 2000	49
5.3.2	Langfristkaufverträge in der Markthistorie der letzten 15 Jahre	49
5.3.3	Rundholzanbieter	51
5.3.4	Bedeutung der Rundholzerträge für den Waldbesitz	52
5.3.5	Rundholzverfügbarkeit	53
5.4	RUNDHOLZNACHFRAGER UND DEREN MENGENBEDARF	55
5.4.1	Mengennachfrage allgemein	55
5.4.2	Sägeindustrie	56
5.4.3	Holzverarbeitende Industrie	57
5.4.4	Energiewirtschaft	57
5.4.5	Zusammenfassung und Ausblick	58
5.5	PREISENTWICKLUNG	59
5.5.1	Fichten /Tannen- Stammholz	59
5.5.2	Buchenstammholz	60

5.5.3	Sonstige Holzarten	60
5.6	LITERATUR	61
<b>6</b>	<b>FORSCHUNGSANSATZ</b>	<b>63</b>
6.1	ÜBERBLICK	63
6.2	UNTERSUCHUNGSGEBIET	63
6.3	ANALYSE EXISTIERENDER LANGFRISTKAUFVERTRÄGE	64
6.3.1	Ziel der Analyse	64
6.3.2	Auswahl der Akteure	64
6.3.3	Auswahl der Methode	64
6.3.4	Methode	65
6.4	BEFRAGUNG DER AKTEURE AM HOLZMARKT	65
6.4.1	Ziel der Befragung	65
6.4.2	Teilnehmer	66
6.4.2.1	Forstbetriebe	66
6.4.2.2	Sägewerke	66
6.4.3	Auswahl der Methoden	67
6.4.3.1	Problemzentriertes Interview	67
6.4.3.2	Qualitative Inhaltsanalyse	68
6.5	LITERATUR	68
<b>7</b>	<b>LANGFRISTKAUFVERTRÄGE UND DEREN INHALTE – EINE STATUS QUO ANALYSE</b>	<b>69</b>
7.1	ÜBERBLICK	69
7.2	ANGABEN ZUM VERTRAGSGEGENSTAND UND ALLGEMEINE REGELUNGEN	70
7.2.1	Vertragsgegenstand	71
7.2.2	Lieferzeiten oder Vertragsdauer in Jahren	71
7.2.3	Holzarten, Sortimente, Preise	71
7.2.4	Waldbesitzarten	71
7.2.5	Verbindlichkeit von Lieferplänen und Bereitstellungsorten	72
7.2.6	Ausstiegsklauseln und Bestimmungen zur Nichtigkeit von Vertragsinhalten	72
7.3	REGELUNGEN ZU VERTRAGSPREISEN	72
7.4	SICHERHEITSLAISTUNGEN UND ANWENDUNG DER AVZ	73
7.5	AUSSTIEGSKLAUSELN	73
7.5.1	Allgemeine Ausstiegsklauseln	73
7.5.2	Höhere Gewalt (Kalamitäten)	74
7.6	LIEFERMENGEN, BEREITSTELLUNG UND ABFUHR	75
7.7	SORTIERUNG UND VERMESSUNG	75
7.8	ZUSATZINFORMATIONEN (AUSWERTUNG LFKV)	76
7.8.1	Preisklauseln und deren Nebenabreden	76
7.8.1.1	Stammholz	76
7.8.1.2	Industrieholz	78
7.8.1.3	Energieholzverträge	78

7.8.2	Beispiele für „Höhere Gewalt“ und sonstige Ausstiegsklauseln	79
7.8.2.1	Stammholzverträge	79
7.8.2.2	Industrieholzverträge	80
<b>8</b>	<b>STAATLICHE FORSTBETRIEBE</b>	<b>81</b>
8.1	ÜBERBLICK	81
8.2	TEILNEHMER DER BEFRAGUNG	83
8.3	ABWICKLUNG DES HOLZVERKAUFS UND EINSTELLUNG ZU LFKV	84
8.3.1	Betriebe mit einer tendenziell skeptischen Einstellung zu LFKV (CONTRA)	84
8.3.1.1	Bewertung von Langfristverträgen	84
8.3.1.2	Einschätzung von Dauerhaftigkeit und Durchsetzbarkeit von LFKV	85
8.3.1.3	Monetäre Bewertung	85
8.3.1.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	86
8.3.2	Betriebe mit einer eher positiven Einstellung zu LFKV (PRO)	86
8.3.2.1	Bewertung von Langfristverträgen	86
8.3.2.2	Einschätzung von Dauerhaftigkeit und Durchsetzbarkeit von LFKV	87
8.3.2.3	Monetäre Bewertung	87
8.3.2.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	88
8.3.3	Betriebe mit einer Bereitschaft zum Abschluss von LFKV im Energiesektor (ENERGIE)	88
8.3.3.1	Bewertung von Langfristverträgen	88
8.3.3.2	Einschätzung der Dauerhaftigkeit und Durchsetzbarkeit von LFKV	88
8.3.3.3	Monetäre Bewertung	88
8.3.3.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	88
<b>9</b>	<b>PRIVATE FORSTBETRIEBE UND FORSTLICHE ZUSAMMENSCHLÜSSE</b>	<b>91</b>
9.1	ÜBERBLICK	91
9.2	TEILNEHMER DER BEFRAGUNG	93
9.3	ABWICKLUNG DES HOLZVERKAUFS UND EINSTELLUNG ZU VERTRAGSFORMEN	94
9.3.1	Betriebe, die LFKV tendenziell ablehnend gegenüberstehen (CONTRA)	94
9.3.1.1	Bewertung von Langfristverträgen	94
9.3.1.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von LFKV	94
9.3.1.3	Monetäre Bewertung	95
9.3.1.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	96
9.3.2	Betriebe die langfristigen Industrieholzverträgen positiv gegenüberstehen (INDUSTRIE)	96
9.3.2.1	Bewertung von Langfristverträgen	96
9.3.2.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von LFKV	96
9.3.2.3	Monetäre Bewertung	97
9.3.2.4	Auswirkung auf die Betriebsprozesse	97
9.3.3	Befürworter langfristiger Kooperationsverträge auf dem Gebiet der Selbstwerbung (SELBSTWERBUNG)	98



9.3.3.1	Bewertung von Langfristverträgen	98
9.3.3.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von LFKV	98
9.3.3.3	Monetäre Bewertung	98
9.3.3.4	Auswirkung auf betriebliche Prozesse	99
<b>10</b>	<b>SÄGEINDUSTRIE</b>	<b>101</b>
10.1	ÜBERBLICK	101
10.2	TEILNEHMER DER BEFRAGUNG	103
10.3	ABWICKLUNG DES HOLZVERKAUFS UND EINSTELLUNG ZU VERTRAGSFORMEN	104
10.3.1	Betriebe mit einem Einschnittsvolumen von weniger als 50.000 m <sup>3</sup> (< 50 T)	104
10.3.1.1	Bewertung von Langfristverträgen	104
10.3.1.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von Verträgen	104
10.3.1.3	Monetäre Bewertung	105
10.3.1.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	105
10.3.2	Betriebe mit einer Einschnittskapazität zwischen 50.000 und 100.000 m <sup>3</sup> (50 – 100 T)	105
10.3.2.1	Bewertung von Langfristverträgen	105
10.3.2.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von Verträgen	106
10.3.2.3	Monetäre Bewertung	106
10.3.2.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	106
10.3.3	Betriebe mit einem Produktionsvolumen von 100.000 bis 250.000 m <sup>3</sup> (100 – 250 T)	107
10.3.3.1	Bewertung von Langfristverträgen	107
10.3.3.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von Verträgen	107
10.3.3.3	Monetäre Bewertung	107
10.3.3.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	108
10.3.4	Betriebe mit einer Produktionskapazität von mehr als 250.000 m <sup>3</sup> (> 250 T)	108
10.3.4.1	Bewertung von Langfristverträgen	108
10.3.4.2	Einschätzung der Durchsetzbarkeit und Dauerhaftigkeit von Verträgen	109
10.3.4.3	Monetäre Bewertung	109
10.3.4.4	Auswirkung auf Betriebsprozesse	109
<b>11</b>	<b>LFKV UND DEREN KLAUSELN</b>	<b>111</b>
11.1	ÜBERBLICK	111
11.2	PREIS	112
11.2.1	Festpreisvereinbarungen	112
11.2.2	Nachverhandlungsoptionen	113
11.2.3	Preisgleitklauseln	114
11.3	MENGE	114
11.4	QUALITÄT	115
11.5	KALAMITÄTSKLAUSELN	115
11.5.1	Preisändernde Klauseln	116

11.5.2	Vertragsauflösende Klauseln	116
11.5.3	Mengenverändernde Klauseln	116
11.6	AUSSTIEGSOPTIONEN	117
11.7	VERMESSUNG	117
11.8	MONETÄRE BEWERTUNG VON KLAUSELN UND VERTRAGSFORMEN	117
<b>12</b>	<b>ERGEBNISSE DES ABSCHLUSSKOLLOQUIUMS</b>	<b>119</b>
12.1	ÜBERBLICK	119
12.2	EINFÜHRUNG (DR. CHRISTOPH HARTEBRODT)	120
12.3	ENERGIEHOLZSEKTOR (DR. JOACHIM HUG)	121
12.4	LANGFRISTVERTRÄGE IN DER HOLZINDUSTRIE (DR. FRANZ-JOSEF LÜCKGE)	122
12.5	INDUSTRIELLE HOLZVERWENDER (DR. CARSTEN MERFORTH)	124
12.6	KLEINE UND MITTLERE SÄGEWERKE (ROLF BURDACK)	125
12.7	KARTELLRECHTLICHE ASPEKTE DES HOLZVERKAUFS (DR. KATHARINA KRAUB)	127
12.8	FORSTBW ALS BEISPIEL FÜR ÖFFENTLICHE FORSTBETRIEBE (HANS-JOACHIM HORMEL)	128
<b>13</b>	<b>ERGEBNISSYNOPSE UND DARAUS ABGELEITETE EMPFEHLUNGEN</b>	<b>131</b>
13.1	ÜBERBLICK	131
13.2	GESAMTBEWERTUNG	133
13.2.1	LFKV als Erweiterung des vertraglichen Handwerkszeugs	133
13.2.1.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	133
13.2.1.2	Empfehlung	134
13.2.2	Einbindung von externer Beratung	134
13.2.2.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	134
13.2.2.2	Empfehlung	134
13.2.3	Tendenz zu kürzeren Laufzeiten	135
13.2.3.1	Relevante Aspekte des Forschungsprojektes	135
13.2.3.2	Empfehlung	135
13.2.4	Tendenz zur Abbildung des aktuellen Marktes	135
13.2.4.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	135
13.2.4.2	Empfehlungen	136
13.2.5	Wechselwirkung zwischen Typ von Vertragsklauseln und der Vertragslaufzeit	136
13.2.5.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	136
13.2.5.2	Allgemeine Empfehlung	137
13.2.5.3	Empfehlungen zu Klauseln in Verträgen mit kürzerer Laufzeit	137
13.2.5.4	Empfehlungen zu Klauseln in Verträgen mit mittlerer Laufzeit	138
13.2.5.5	Empfehlungen zu Klauseln in Verträgen mit längerer Laufzeit	138
13.2.6	Wechselwirkungen zwischen Marktstruktur und Vertragsform	139
13.2.6.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	139
13.2.6.2	Empfehlungen	139
13.2.7	Kooperationsgewinn durch Langfristkaufverträge	140

13.2.7.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	140
13.2.7.2	Empfehlung	141
13.3	EINZELKLAUSELN	141
13.3.1	Preis	141
13.3.1.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	141
13.3.1.2	Empfehlungen	142
13.3.2	Menge	142
13.3.2.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	142
13.3.2.2	Empfehlungen	143
13.3.3	Lieferbetriebe	143
13.3.3.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	143
13.3.3.2	Empfehlungen	143
13.3.4	Ausstiegsklauseln und Kalamitätsklauseln	143
13.3.4.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	143
13.3.4.2	Empfehlungen	144
13.4	ALTERNATIVE ANSÄTZE	144
13.4.1	Schiedsstelle	144
13.4.1.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	144
13.4.1.2	Empfehlungen	145
13.4.2	Selbsterfüllende Verträge und Staffelung von Verträgen	145
13.4.2.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	145
13.4.2.2	Empfehlungen	146
13.5	AUSSERVERTRAGLICHE MODELLE DER KOOPERATION	146
13.5.1	Relevante Ergebnisse des Forschungsprojektes	146
13.5.2	Empfehlungen	146
13.6	LITERATUR	146
<b>14</b>	<b>FAZIT UND AUSBLICK</b>	<b>147</b>
14.1	FAZIT	147
14.2	AUSBLICK	148
14.3	LITERATUR	149
<b>15</b>	<b>ÜBERSICHT DER REGELUNGEN DER AVZ</b>	<b>150</b>
<b>16</b>	<b>VERZEICHNISSE</b>	<b>166</b>
16.1	ABBILDUNGEN	166
16.2	TABELLEN	167
16.3	ABKÜRZUNGEN	168

## 14 FAZIT UND AUSBLICK

### 14.1 FAZIT

Abschließend soll summarisch auf die vier Leitfragen eingegangen werden, die zu Beginn der Untersuchung aufgeworfen wurden.

Am Anfang steht die Frage, wie LFKV in unser Wirtschaftssystem allgemein und ihre Anwendung in der FuH einzuordnen sind. Generell kann gesagt werden, dass diese Vertragsform existiert, aber nur sektoral eine größere Bedeutung erlangt hat. Kooperation auf der Basis von LFKV ist also möglich, aber auch in anderen Branchen wird deutlich, dass diese Form nicht einfach zu praktizieren ist. Das Problem der Ungewissheit der zukünftigen Entwicklung ist kein Spezifikum, das nur in der FuH wirksam wird. Es wird allenfalls durch die Randbedingung des Klima- und Wettereinflusses verschärft. Insofern sind sie einerseits notwendig, wenn langfristige Projekte oder Investitionen mit verschiedenen Partnern umgesetzt werden müssen. Andererseits zeigen Schwierigkeiten, wie sie zuletzt wieder im Falle des europäischen Militärtransporters offenkundig geworden sind, welche Komplexität solche Verträge haben.

Angetrieben von Versorgungswünschen und der Bestrebung Investitionen abzusichern oder diese zu ermöglichen wurden in den vergangenen Jahren LFKV geschlossen. Dies geschah vielfach inhaltlich vergleichsweise unreflektiert und unter Übernahme von Vertragsmodellen, die für kürzere Vertragsbindungen konzipiert waren. In dieser Form waren Probleme vorgezeichnet und sind häufig eingetreten. Derzeit ist der Ruf dieses Instrument in der Tat schlecht. Mutmaßlich schlechter, als dies sein müsste. Das hängt zum einen damit zusammen, dass in der branchen-öffentlichen Diskussion schwerpunktmäßig die Problemfälle diskutiert wurden. Die Verträge, die problemlos oder mit etwas gutem Willen der Vertragspartner über die Laufzeit gebracht wurden scheinen wenig auf, sind aber durchaus vorhanden.

Als zweite Frage wurde thematisiert, welche Verträge existieren und welche Klauseln Anwendung gefunden haben. Wie oben aufgezeigt wurde, sind LFKV sehr vielgestaltige Konstrukte, die nicht pauschal bewertet werden können. Sie unterscheiden sich sehr markant hinsichtlich der Regelungsdichte und der meist implizit vorhandenen Zielsetzung. Es existieren damit Vertragsindividuen und schlussendlich kann eine Bewertung von Erfolg oder Misserfolg eines Vertrages nur am konkreten Einzelfall beurteilt werden. Erkennbar ist aber, dass die organisatorisch-/technischen Aspekte, die Bestandteil nahezu aller Holzverkaufsverträge sind mehr oder weniger perfekt abgebildet werden, während Regelungen zur Beherrschung bzw. Ausgestaltung der Unsicherheit und der Veränderlichkeit der Märkte bisher zu wenig enthalten sind.

Von einem ökonomischen Gesichtspunkt aus betrachtet musste die Frage nach dem so genannten Kooperationsgewinn gestellt werden, also den monetären Vorteilen, die der Wechsel des Vertragsinstruments mit sich bringt. Hier konnte gezeigt werden, dass gegenüber der schon länger etablierten Vermarktung im Rahmen von Jahresverträgen nur noch sehr überschaubare zusätzliche Potenziale generiert werden können. Auch wenn das Argument bisher vielfach genannt wurde, machen die Untersuchungsergebnisse klar, dass hier im Vorfeld praktisch niemand substanzielle Überlegungen angestellt hatte. Bei Nachfrage

im Rahmen der Interviews marginalisierte sich der Zusatznutzen rasch, oder war schwerpunktmäßig anderen Effekten zuzuordnen, die innerhalb, aber auch außerhalb von LFKV realisiert werden können.

Ein weiterer Teilaspekt war die Frage einer angemessenen Risikoverteilung in diesen Verträgen. Auch hier gibt es keine Generalantwort, welcher Vertrag dieses gewährleisten kann. In summa bleibt jedoch festzuhalten, dass Modelle, die einen Risikoausgleich auf der langen Zeitskala anstrebten, bisher nicht erfolgreich praktiziert werden konnten. Insofern spricht viel dafür, dass momentan das Marktrisiko in den Verträgen abgebildet werden muss. Das Volatilitätsrisiko an sich ist derzeit offensichtlich leichter zu beherrschen, als das Risiko, andere Rundholzpreise oder -erlöse zu erzielen als die Mitbewerber im Spotmarkt erreichen können. Die Toleranzgrenze liegt hier bei zwei bis drei Euro und damit konsequenterweise beim maximalen realistischen Niveau des einseitigen Kooperationsgewinns.

Insofern wird aus Sicht der Marktpartner die beste „gerechte“ Risikoverteilung derzeit durch LFKV erzielt, die den Entwicklungen des Marktes folgen können. Das Ziel einer Stabilisierung scheint allenfalls mittel- bis langfristig durch LFKV gefördert werden zu können.