



Ressource Holz
Nationales Forschungsprogramm NFP 66

Befragung

im Rahmen des Forschungsprojektes
„Analyse Schweizer Holzmärkte“

Die Bearbeitungszeit beträgt **ca. 30-40 Minuten**.

Bitte schicken Sie den vollständig ausgefüllten Fragebogen im vorbereiteten
Antwort-Couvert an die WSL.

Auch alle individuellen Angaben werden
**anonymisiert und ausschliesslich im Rahmen dieses Forschungsprojektes an der WSL
verwendet.**

Hinweis:

Der Fragebogen wurde so selbsterklärend wie möglich gestaltet. Sollten Sie dennoch Fragen haben, können Sie
den Projektleiter gern jederzeit kontaktieren:
Roland Olschewski (WSL), Tel. 044 739 25 62 oder E-Mail: roland.olschewski@wsl.ch



Swiss Federal
Research Institute WSL



University of
Zurich

ETH

Swiss Federal Institute of Technology Zurich



Bern University of Applied Sciences



THURGAUER
WIRTSCHAFTSINSTITUT
an der Universität Konstanz

Frage 1: Betrieb und Produktion
--

a) Wie viele Hektar **Waldfläche** umfasst Ihr Betrieb?

	Waldfläche insgesamt
(in ha)	

b) Wie hoch ist der **Flächenanteil** von Nadel- bzw. Laubholz?

	Nadelholzfläche	Laubholzfläche
(in %)		

c) Wie hoch sind die **Vorräte** pro Hektar im Durchschnitt?

	Nadelholzvorrat	Laubholzvorrat
(in m ³)		

d) Wie hoch war die **Verkaufsmenge Ihres Betriebes** pro Jahr im **Durchschnitt** der **letzten 3 Jahre**?

	Nadelholzverkauf	Laubholzverkauf
(in m ³)		

e) Wie verteilen sich die **Gesamt mengen** auf die **verschiedenen Sortimente**?

	Nadelholz			Summe NH	Laubholz			Summe LH
	Stamm	Industrie	Energie		Stamm	Industrie	Energie	
(in m ³)				siehe d)				siehe d)

f) Wie viele Waldeigentümer umfasst Ihr Betrieb? Wie viele davon haben Steuerhoheit (Einwohnergemeinden oder Staatswald)?

Anzahl der Wald-Eigentümer	davon mit eigener Steuerhoheit

Frage 2: Vermarktung

- a) Wie verteilen sich die **Gesamterlöse (SFr.)** auf die **verschiedenen Sortimente**?
(Es genügt eine grobe Abschätzung der Anteile in Prozent)

	Nadelholz			Summe NH	Laubholz			Summe LH
	Stamm	Industrie	Energie		Stamm	Industrie	Energie	
(in %)				100%				100%

- b) Wie haben Sie Ihre **Verkaufsmengen** in den **letzten drei Jahren** vermarktet?
(Es genügt eine grobe Abschätzung der Anteile in Prozent)

	Nadelholz			Laubholz		
	Stamm	Industrie	Energie	Stamm	Industrie	Energie
Direktverkauf (%)						
Bündler (%)						
Unternehmer (%)						
Händler (%)						
Eigenverbrauch (%)						
Sonstiges (%)						
Summe	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- c) Falls **Vermarktung über Bündler, Händler oder Unternehmer**:
Gibt es üblicherweise eine **Preisdifferenz** gegenüber dem Direktverkauf?
(Bitte ankreuzen und falls ja präzisieren)

	Nadelholz			Laubholz		
	Stamm	Industrie	Energie	Stamm	Industrie	Energie
Nein						
Ja						
Falls ja, Preis-Aufschlag (+) oder Abschlag (-)? Wie hoch (in SFr. pro m ³)						

Frage 3: Geschäftsbeziehungen

- a) Seit wann bestehen die **Geschäftsbeziehungen** zu Ihren **Hauptkunden**?
(Bitte ankreuzen)

	Nadelholz			Laubholz		
	Stamm	Industrie	Energie	Stamm	Industrie	Energie
Langjährig (5 Jahre und mehr)						
Mittelfristig (1-4 Jahre)						
neu (unter 1 Jahr)						

- b) Wie ist der **Holzverkauf** derzeit **in der Regel gestaltet**?
(Es genügt eine grobe Abschätzung der Mengenanteile in Prozent)

	Nadelholz			Laubholz		
	Stamm	Industrie	Energie	Stamm	Industrie	Energie
Verkauf ohne schriftlichen Vertrag (%)						
Verkauf mit schriftlichem Vertrag (%)						
Summe	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- c) Falls **mit schriftlichem Vertrag**: Wie lang ist die Vertragslaufzeit (in Jahren)?

	Nadelholz			Laubholz		
	Stamm	Industrie	Energie	Stamm	Industrie	Energie
Vertragslaufzeit (in Jahren)						

Entscheidungssituationen

Beim Holzverkauf können verschiedene Aspekte eine Rolle spielen: Welche Menge verkaufe ich zu welchem Preis? Welches Sortiment? An wen? Mit oder ohne schriftliche vertragliche Bindung? Auf den folgenden Seiten finden Sie **12 Entscheidungssituationen**. Sie umfassen immer 4 Attribute mit jeweils 3 möglichen Niveaus:

Attribute	Niveaus		
Vertragslaufzeit ¹	bis 1 Jahr	5 Jahre	10 Jahre
Preisdifferenz ² gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisaufschlag + 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	Preisabschlag -5 SFr
Art des Holzabnehmers	Händler	Bündler	Forstunternehmer
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu (unter 1 Jahr)	mittelfristig (1-5 Jahre)	langjährig (mehr als 5 Jahre)

Ein Beispiel für eine Entscheidungssituation zeigt die folgende Tabelle. Ihre Aufgabe besteht darin, jeweils die **Optionen anzukreuzen**, die Sie **am besten und am schlechtesten** finden.

Treffen Sie die folgenden Entscheidungen unter der Annahme, dass es sich um **10% der geplanten Einschlagsmenge Ihres Hauptsortiments (vgl. Frage 1e)** handelt. Gehen Sie von der **derzeitigen Marktlage** aus. Bei jeder Entscheidungssituation haben Sie auch die Möglichkeit, Ihren Status quo zu wählen, d.h., die **derzeitige Vermarktungssituation Ihres Hauptsortiments** (siehe auch Fragen 2 & 3).

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit ¹	bis 1 Jahr	10 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz ² gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisaufschlag 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	
Art des Holzabnehmers	Händler	Bündler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu	mittelfristig	
Beste Option			
Schlechteste Option		X	

¹) Nehmen Sie an, dass bei längerfristigen Verträgen **eine Preisindexierung** erfolgt.

²) Gehen Sie bei der Beurteilung der Preisdifferenz von einem **durchschnittlichen Verkaufspreis von 100 SFr.** pro m³ aus. Mit **Direktverkauf** ist das Holz gemeint, das ohne Zwischenstation (Bündler, Händler, Unternehmer) an einen Endabnehmer (z.B. Sägewerk) verkauft wird.

Entscheidung 1 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	10 Jahre	10 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisaufschlag + 5 SFr	Preisabschlag - 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Händler	Bündler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	mittelfristig	mittelfristig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 2 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	5 Jahre	bis 1 Jahr	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisaufschlag + 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	
Art des Holzabnehmers	Forst- unternehmer	Bündler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu	langjährig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 3 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	5 Jahre	bis 1 Jahr	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag - 5 SFr	Preisaufschlag + 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Bündler	Händler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu	langjährig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 4 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	10 Jahre	5 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag 0 SFr	Preisabschlag - 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Händler	Händler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	mittelfristig	mittelfristig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 5 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	10 Jahre	bis 1 Jahr	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag 0 SFr	Preisabschlag - 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Forst- unternehmer	Händler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	langjährig	neu	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 6 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	bis 1 Jahr	10 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag - 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	
Art des Holzabnehmers	Forst- unternehmer	Bündler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	langjährig	neu	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 7 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	10 Jahre	5 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag - 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	
Art des Holzabnehmers	Bündler	Händler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	mittelfristig	mittelfristig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 8 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	bis 1 Jahr	5 Jahr	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag 0 SFr	Preisaufschlag + 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Forst- unternehmer	Bündler	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu	langjährig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 9 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	bis 1 Jahr	5 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preiszuschlag + 5 SFr	Preisabschlag 0 SFr	
Art des Holzabnehmers	Bündler	Forst- unternehmer	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	langjährig	neu	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 10 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	5 Jahre	bis 1 Jahr	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preiszuschlag + 5 SFr	Preisabschlag - 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Bündler	Forst- unternehmer	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	neu	langjährig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 11 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	bis 1 Jahr	10 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag 0 SFr	Preisaufschlag + 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Händler	Forst- unternehmer	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	langjährig	neu	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Entscheidung 12 von 12

Attribute	Option 1	Option 2	Option 3
Vertragslaufzeit	5 Jahre	10 Jahre	Status Quo beibehalten
Preisdifferenz gegenüber Direktverkauf pro m ³	Preisabschlag - 5 SFr	Preisaufschlag + 5 SFr	
Art des Holzabnehmers	Händler	Forst- unternehmer	
Bisherige Dauer der Geschäftsbeziehung	mittelfristig	mittelfristig	
Beste Option			
Schlechteste Option			

Dies war die letzte Entscheidungssituation.

Gehen Sie bitte weiter zur Frage 4.

Frage 4

Auf den vorangegangenen Seiten haben Sie einige Entscheidungen getroffen, die eventuell nicht einfach waren. Bitte sagen Sie uns daher, in wie fern die folgenden Aussagen für Sie persönlich zutreffen.

	trifft überhaupt nicht zu	trifft eher nicht zu	trifft eher zu	trifft voll und ganz zu
Die Fragen waren verständlich formuliert	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ich habe mich bei den Entscheidungen sicher gefühlt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Durch die Antwortvorgaben fühlte ich mich gedrängt, bestimmte Antworten zu geben	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die Höhe der Preisdifferenz gegenüber einem Direktverkauf fand ich realistisch.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Frage 5

Wie wichtig waren Ihrer Meinung nach die unten aufgeführten Punkte für Ihre Entscheidungen?

	vollkommen unwichtig	eher unwichtig	sehr wichtig	extrem wichtig
Dauer der Vertragslaufzeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Höhe des Preisdifferenz	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Art des Holzabnehmers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dauer der Geschäftsbeziehung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Derzeitige Absatzwege/ Handelsbeziehungen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vertrauen in den Vertragspartner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Ende der Befragung

Danke vielmals für die Beantwortung der Fragen!

Bitte schicken Sie den vollständig ausgefüllten Fragebogen
am besten noch heute
im vorbereiteten
Antwort-Couvert an die WSL.