

Nervenkitzel wie in der Spielbank

Auf dem Wertholz-Handelsplatz auf der Röttinger Höhe treffen sich zurzeit Holzeinkäufer aus ganz Deutschland

„Es geht kein Rundholzeinkäufer in die Spielbank. Diesen Nervenkitzel haben wir in unserem Beruf jeden Tag.“ Hans Hahn stöhnt vielsagend und blickt sich auf dem riesigen Verkaufsplatz um. Extra aus Bochum ist der Experte angereist und muss feststellen, dass im Wald bei der Röttinger Höhe noch Schnee liegt – auch auf den Baumstämmen, deren Wert er doch taxieren soll. Forstdirektor Werner Vonhoff spornt derweil seinen Kehrtrupp zur Höchstleistung an.

ANKE SCHWÖRER-HAAG

Röttingen. Dicke Eisplatten zwingen zum Langsamfahren auf der knapp drei Kilometer langen Zufahrt durch den Forst – auch deshalb, weil das Verkehrsaufkommen außergewöhnlich ist. Geländewagen begegnen dicken Limousinen, deren Kennzeichen zeigen, dass ihre Fahrer etliche Kilometer zurückgelegt haben, um die etwas mehr als 2000 Festmeter Wertholz ins Visier zu nehmen: hunderte von Stämmen, fein säuberlich aufgereiht wie die Zinnsoldaten, jeder für sich ein Solitär.

Hans Hahn streckt sich erst mal genüsslich, nachdem er sich aus seinem silbernen Daimler gewunden hat. Und begrüßt, ehe er sich auf dem Gelände umsieht, freundschaftlich den Fahrer, der direkt in seinem Windschatten durchs Ziel am Submissionsplatz gefahren ist: Roland Grab aus Aschaffenburg. Die beiden Männer kennen sich – und den Forstdirektor von der Ostalb kennen sie natürlich auch. „Das sind sehr gute Kunden“, strahlt Werner Vonhoff und verrät, dass Roland Grab schon etliche Stämme ersteigert hat, aus denen später solide Eichenfässer wurden.

Hans Hahn dagegen hält Ausschau nach Furnierholz, besonders nach Riegel-Ahorn. Und ist auf der Röttinger Höhe schon des Öfteren fündig geworden. Für einen exquisiten Stamm hat er im vergangenen Jahr 25 000 Euro hingeblättert. Als der dann verarbeitet wurde, waren Waldbesitzer und Holzfäller extra eingeladen, um mitzuerleben, was sich unter der Rinde tatsächlich versteckt hatte.

Denn: „Die Rinde ist die Haut des Stammes. Die ist wichtig, verrät uns jede Verletzung, jeden Ast, der später die gleichmäßige Maserung des Furniers stört“, erklärt Hans Hahn – und zeigt auf eine minimale Beule, die dem unbedarften Betrachter gar nicht aufgefallen wäre: „Ein Ast, zehn Zentimeter tief“, diagnostiziert der Rundholzexperte. „Das weiß ich aus Erfahrung, das habe ich im



Emsig fegen die Waldarbeiter den gefrorenen Schnee von den Stämmen, damit die Kunden die Rinde bewerten können.

Gefühl“, versichert er und gibt dann zu: „Ob ich recht habe, das zeigt sich bei der Verarbeitung.“

Doch ganz so viel mit Lotterie hat es sicher nicht zu tun, was der Experte Hahn von sich gibt. Immerhin ist er seit inzwischen 45 Jahren jeweils von November bis März auf den Holzhandels-

plätzen in Europa unterwegs, um Holz zu bewerten. „Und er ist ein echter Könner“, versichert Werner Vonhoff fast ehrfürchtig. Rund 2000 Festmeter kauft Hans Hahn im Jahr ein, lässt es schneiden und zu Furnieren verarbeiten, die er dann verkauft. Dabei lasse sich mit den teuren Stämmen weniger Geld verdie-

nen, gewinnbringend seien eher die Schnäppchen, verrät der Händler, der für den teuersten Ahorn seines Lebens 30 000 Euro hingeblättert hat – auf einem Submissionsplatz im Markgräfler Land.

Und dann schlüpft Hans Hahn entschlossen in seine Gummistiefel, knöpft den Mantel zu und stapft zwischen den Stammreihen dorthin, wo die gesuchten Holzarten liegen. Die will er ganz allein, in aller Ruhe begutachten.

Ausgiebig Material hat Werner Vonhoff für die 14. Wertholzsubmission anfahren lassen: 3000 Festmeter, ein Drittel aus dem Ostalbkreis, die Hälfte aus Bayern, 25 Arten – „einfach alles, was gesucht ist“, versichert er. Und ist diesmal überhaupt nicht sicher, ob der Handel so geschmiert läuft wie gewohnt. „Alle sind vorsichtig wegen der Wirtschaftskrise. Bestimmt werden die Gebote diesmal auf den letzten Drücker abgegeben.“



Rundholzexperte Hans Hahn sieht jede Unebenheit in der Haut des Baumes.



Edle Furniere, etwa für die Innenausstattung von Autos. (Fotos: hag)

n Bis zum 12. Februar liegt das Holz auf dem Submissionsplatz zur Begutachtung. Käufer geben Gebote in geschlossenen Umschlägen ab. Diese werden am 12. Februar geöffnet. Der Meistbietende erhält den Zuschlag.