

# *Nur ein Stück Wald*

*Wichtiger Hinweis des Autors: Handlung und Personen sind frei erfunden.  
Falls ein Leser Ähnlichkeiten mit ihm bekannten Menschen feststellt, ist dies beabsichtigt*



"Guten Tag, Sie sprechen mit Bürgermeister Pusch-Mühlbacher. Was kann ich für Sie tun?" Mit seiner betont jovialen Stimme begrüßte das Gemeindeoberhaupt der kleinen fränkischen Stadt im Mairdreieck seinen Gesprächspartner. "Hier ist das Maklerbüro Hirschhausen, Streckmann am Apparat. Wir sind beauftragt, in Ihrem Gemeindebezirk, genau gesagt: Am Eschenberg, einige Hektar Wald zu verkaufen. Hätten Sie eventuell Interesse, dieses Areal für Ihre Stadt zu erwerben?" "Herr Streckmann, vielen Dank für Ihr Angebot. Aber an Wald sind wir nicht interessiert. Außer Sie würden uns einen extrem günstigen Preis offerieren können. Dann könnten wir uns vielleicht unterhalten." "Leider, Herr Bürgermeister, sind wir gehalten, den ortsüblichen Marktpreis bei dem Verkauf anzusetzen. Vielleicht gibt sich ein anderes Mal die Gelegenheit zu einem Geschäft."

Pusch-Mühlbacher rief seinen Kämmerer in sein Büro. „Was meinen Sie, gerade habe ich einen Anruf erhalten. Wir könnten rund dreißig Hektar Wald kaufen. Oben, am Eschenberg.“ „Sie haben recht, Herr Bürgermeister. Unser Ansatz in den letzten Jahren war es, unsere Schulden zu verringern. Da sind wir ein gutes Stück weiter gekommen. Und wenn wir für ein Stück Wald viel Geld ausgeben, wäre unsere Erfolgsbilanz nicht mehr so toll. Ich meine, Sie hatten recht mit Ihrer Absage.“

Als wenige Tage später die Anzeige über das Waldangebot in der Zeitung erschien, gab es sofort eine ganze Reihe Anfragen beim Maklerbüro Hirschhausen. Streckmann genoss es als Makler, dass man eine Immobilie in diesem Bereich Mainfrankens nicht immer wie sauer

Bier anbieten musste, sondern dass es eine angenehme Nachfrage gab. Ursprünglich hatte er nur einen Quadratmeterpreis von achtzig Cent im Auge, aber als er erkannte, dass auch ein höher Preis durchaus akzeptiert werden würde, stieg die Forderung sofort um mehr als zwanzig Prozent.

"Hier Maklerbüro Hirschhausen, Streckmann am Apparat. Welchen Wunsch kann ich Ihnen erfüllen?" "Hier ist Donat Resch. Sie haben ein Stück Wald angeboten. Ich hätte dazu ein paar Fragen: Wo ist der Wald? Wie groß ist er? Ist er zusammenhängend? Welchen Baumbestand hat er? Und natürlich die wichtigste Frage: Was soll er kosten?"

"Lieber Herr Resch, das sind viele Fragen auf einmal. Aber sie haben natürlich Recht, dass Sie sich umfassend informieren, ehe Sie viel Geld ausgeben. Wir sind uns wahrscheinlich einig, dass sich der Wert vor allem nach dem Baumbestand richtet. Machen wir es doch so: Wir treffen uns in den nächsten Tagen am Waldrand. Es handelt sich um das Gebiet 'Eschenberg' und wie ich an Ihrer Telefonnummer sehe, ganz in Ihrer Nähe. Sie werden es also bereits mehr oder weniger kennen." "Natürlich kenne ich den 'Eschenberg'. Es liegt genau neben meinem Jagdrevier. Wie mir mein Vater erzählte, wuchsen hier früher viele Eschen. Zwischenzeitlich hat man einen vernünftigen Mischwald angelegt. Gut, ich habe Zeit. Wann wollen wir uns treffen?"

Nach der Besichtigung des Waldes meinte Resch: „So, nun müssen wir uns nur noch über den Preis einig werden. Also nach meiner Meinung ist der Eschenberg maximal 250.000 Euro wert. Ich hoffe, Sie sehen das ebenso.“ „Wir sind uns sofort einig, wenn Sie Hunderttausend drauflegen.“ „Wir sind doch nicht im Karwendelgebirge. Da sind solche Preise vielleicht angemessen. Aber doch nicht in Mainfranken!“ „Also, das Äußerste was ich Ihnen anbieten kann, sind 330.000 Euro.“ Donat Resch schluckte immer noch. „Aber wir waren uns doch bei der Betrachtung des Baumbestandes einig, dass das Holz nicht viel taugt. Gut, für mich als Jäger hat das Areal einen Reiz, aber doch nicht für 330.000 Euro. Einigen wir uns auf 300.000.“ Nach weiterem Feilschen schlossen sie per Handschlag für 310.000 Euro ab. „Ich muss natürlich noch mit meinem Auftraggeber sprechen, aber ich denke, ich bringe das hin. Spätestens übermorgen erhalten Sie Bescheid.“

Einige Tage später besuchte Stadtrat Fred Stockmeier den Bürgermeister. „Lieber Lupper – für Nicht-Mainfranken: Kosenamen für Ludwig – lieber Lupper, was habe ich von meinem Nachbarn gehört? Der Stadt wurden rund dreißig Hektar Wald angeboten, und das am Eschenberg? Du hast dieses wahnsinnig interessante Angebot abgelehnt. Was hast du dir

denn dabei gedacht? Haben wir nicht vor einigen Wochen darüber im Stadtrat gestritten, dass der obere Teil des Eschenberges hervorragend für die von der Bürgerinitiative geplante Windkraftanlage geeignet wäre? Und das untere Stück wäre vielleicht für das Waldparkstadion sinnvoll gewesen. Unser TSV und die Union hätten vielleicht fusioniert, wenn das Projekt spruchreif wird. Da hast du aber eine Bombenchance sauber versaubeutelt!“

„Beruhige dich, Fred! So klar ist die Sache nicht. Ob der Eschenberg für die Windkraftanlage geeignet ist, konnte bisher nicht abschließend beurteilt werden. Und für ein Waldparkstadion ist das Gelände, so meine Meinung, doch ein wenig abgelegen. Also, lass dir keine grauen Haare wachsen.“ „Ich will deiner Einschätzung nicht vollkommen widersprechen. Aber der Eschenberg wäre zumindest ein hervorragendes Tauschgelände, wenn die beiden Projekte an anderer Stelle sinnvoll umgesetzt werden könnten.“ „Schon möglich, aber jetzt ist es zu spät. Soweit ich weiß, hat Donat Resch das Gelände gekauft und dürfte kaum zu einem Rücktritt bewegt werden können. Sparen wir uns also die Diskussion.“

„Du solltest es dir nicht so einfach machen.“ Fred gab nicht so leicht nach. „Wir kriegen großen Ärger mit der Opposition, vor allem mit den Grünen, wenn wir hier so leichtfertig diese Gelegenheit außer Acht lassen.“ „Ach, mach dich nicht nass. Ich weiß, dass Donat Resch immer an Waldbesitz interessiert ist. Lass ihn die Verhandlungen führen. Er ist ein gewiefter Kaufmann und wie ich ihn kenne, handelt er den Preis herunter und wir üben dann einfach unser Vorkaufsrecht aus. Er hat mich schon einige Mal geärgert, also haben wir die Chance, einmal ihn zu verärgern.“

Zwischenzeitlich hatte sich Donat Resch mit seinem Berater Jonas Hepp von der Genossenschaftsbank unterhalten. „Hallo Jonas, ich bräuchte in den nächsten vier Wochen die Kleinigkeit von 300.000 Euro. Ich hoffe, das geht ohne viel Federlesens über die Bühne. Als Sicherheit bekommt die Bank eine Grundschuld. Was braucht Ihr noch für Informationen?“ Hepp kannte seinen langjährigen Kunden und wusste ihn richtig einzuschätzen. „Nun mal langsam. Mit diesen vagen Informationen kann ich nichts anfangen. Du weißt genau, dass hinter mir der Heilige Bürokratius steht und mehr Fragen stellt, als ein Universitätsprofessor beantworten kann. Also, da sind schon noch eine ganze Reihe Punkte offen.“

Sie handelten die einzelnen Fragen ab und Hepp meinte zum Schluss: „Na ja, trotz der äußerst geringen Zinsen, die wir dir abnehmen, deckt der Ertrag aus diesem Investment den Aufwand nicht. Wie soll ich das meiner Verwaltung gegenüber darstellen?“ „Jetzt hab dich nicht so! Die Erträge aus meinen anderen Unternehmen sind insgesamt so hoch, dass die

Überschüsse diesen kleinen Minderertrag bei weitem decken. Das sollte doch nun wirklich kein Problem sein. Und wenn du Schwierigkeiten hast: Es gibt in Deutschland - und zwischenzeitlich Europa – noch viele Banken, die mit einem Resch gerne Geschäfte machen würden.“ „Okay, okay! Flip nicht gleich aus! Aber wie du weißt, macht mir die Sache sehr viel Arbeit. Ist es klar, dass du das Stück Wald auch wirklich erwirbst? Soweit ich aus der Presse der letzten Monate entnehmen konnte, könnte auch die Stadtverwaltung großes Interesse an dem Gelände haben. Hast du mit dem Bürgermeister gesprochen, ob der nicht eventuell sein Vorkaufsrecht ausübt?“

Resch winkte ab. „Das ist kein Problem! Der Makler hat mir versichert, dass er den Eschenberg zuerst dem Bürgermeister angeboten hat. Dieser hat jedoch an dem Stück Wald kein Interesse. Und wie wir wissen, möchte er bei der Kommunalwahl, die im nächsten Frühjahr ansteht, als der Bürgermeister dastehen, der das größte Schuldentilgungsprogramm aller Zeiten getätigt hat.“ „Hoffentlich hast du Recht! Nun baue ich nur noch darauf, dass mir meine Verwaltung die Sache genauso schnell durchwinkt, wie du es dir erhoffst.“ „Ich weiß nicht, welche Wirkung es hat? Vielleicht kannst du noch vermerken, dass in dem Wald eine Reihe junger Kiefern steht. Dein früherer Chef Friedrich Leibold, ein guter Freund von mir, will jedes Jahr eine Kiefer als Weihnachtsbaum. Und mit diesem Kauf kann ich ihm diesen Wunsch nun viel leichter erfüllen...“

An einem Dienstagmorgen, es war kurz nach sieben Uhr, Donat Resch hatte soeben sein Frühstück beendet, klopfte es an der Tür und sein Nachbar Fred Stockmeier stand am Tisch. „Setz dich, Fred, für dich ist auch noch eine Tasse übrig. Was führt dich denn so in aller Frühe zu mir? Ich hoffe, du hast einen großen Auftrag für mich. Im Augenblick hätte ich noch einige Kapazitäten frei.“ „Hm, ich weiß nicht, ob dir das Frühstück noch schmeckt, wenn ich dir die neuesten Nachrichten liefere. Aber zu einer Tasse Kaffee sage ich trotzdem nicht ‚nein‘.“ Resch war noch immer die Ruhe in Person. „Also setz dich! So schlimm kann es nicht sein. Ich habe heute noch keine Nachrichten gehört. Ist der Dieselpreis um zwanzig Cent gestiegen? Oder haben die Saudis eine Möglichkeit entdeckt, in der Wüste Holz anzupflanzen? Alles andere macht mir keine grauen Haare.“

„Na ja, warten wir es ab. Wie du weißt, hatten wir gestern Stadtratssitzung.“ Donat unterbrach ihn mit einer Handbewegung. „Was geht mich eure Stadtratssitzung an! Derzeit habe ich kein Angebot für die Stadtverwaltung. Also warum bist du in aller Frühe schon so aufgeregt?“ „Nun lass mich halt ausreden!“ Fred war schon ein wenig böse, weil er die unangenehme Nachricht endlich loswerden wollte. „Der Bürgermeister hat gestern Abend dem Stadtrat deinen Kaufvertrag über den Eschenberg vorgelegt und beantragt, dass die Stadtverwaltung das Vorkaufsrecht ausübt...“ Ungeduldig unterbrach ihn Donat: „Lass den

Schmarrn! Das Thema ist doch schon längst über die Bühne. Die Möglichkeit, das Vorkaufsrecht auszuüben, ist vorbei.“

Jetzt war es an Fred, auf den Tisch zu schlagen. „Jetzt höre mir doch endlich zu. Himmeldonnerwetter noch einmal. Glaubst du, ich bin von gestern?“ Donat nahm sich nun ein wenig zurück. „Also gut, erzähle mal, was du weißt.“ „Wie gesagt, gestern war der letzte Tag, an dem die Stadt ihr Vorkaufsrecht ausüben konnte. Er hat den Stadträten erklärt, wie wichtig das Gelände für Infrastrukturmaßnahmen wie Windkraftanlagen, Waldstadionbau usw. wäre und dass heute die letzte Gelegenheit sei, diese für die Stadt enorm wichtige Maßnahmen mit dieser Entscheidung umzusetzen. Natürlich wollte die Opposition erst die Unterlagen prüfen, ehe sie dem Wunsch des Bürgermeisters zustimmen wolle. Aber Lupper wies darauf hin, dass heute der letzte Tag sei, ein entsprechendes Votum für das Vorkaufsrecht auszuüben. Deshalb waren alle, wohlgemerkt alle, für die Rechte der Stadt. Außer natürlich meine Wenigkeit, weil ich weiß, dass ich sonst nie mehr einen Kaffee hier in dieser netten Stube angeboten bekäme.“

Bevor Donat auf diese Unverschämtheit antworten konnte, musste er erst einmal tief Luft holen. „Wie ist das? Vorkaufsrecht, auf meinen Wald? Bin ich schon wach oder träume ich noch? Ich glaub', mich beißt der Affe! Entschuldige, erkläre mir das bitte noch einmal. Und ich meine dazu reicht eine Tasse Kaffee nicht mehr aus. Lass uns einen Klaren dazu trinken.“

Fred Stockmeier berichtete über die gestrige Diskussion und wie es dem Bürgermeister mit Halbwahrheiten gelang, ein fast einstimmiges Ergebnis für das Vorkaufsrecht zu erhalten. Donat war immer noch geschockt: „Und Folker Sax, der langjährige Vorsitzende unserer Jagdversammlung; hat der auch gegen mich gestimmt?“ Wie einen Schlag in den Magen erlebte Donat die gestrige Beschlussfassung. „Ich kann es einfach nicht glauben!“

Stockmeier erläuterte weiter: „Na ja, ein wenig bist du auch selbst schuld. Zwar bist du in der gleichen Partei wie Lupper, doch deine offenherzigen Äußerungen stoßen auch bei Parteifreunden manchmal nicht auf Gegenliebe. Vielleicht wollte man dir mit dieser Maßnahme auch ein wenig Disziplin beibringen. Wer weiß schon, was in den Köpfen des Bürgermeisters und der Stadtratskollegen alles vor sich geht!“

Nach der zweiten Tasse Kaffee und dem zweiten Klaren hatte sich Donat wieder beruhigt. „Die können mich alle mal... Denen werde ich mal zeigen, wo der Bartl den Most holt. Diese Dilettanten in der Stadtverwaltung und im Stadtrat meinen, mich, Donat Resch, einem der größten Gewerbesteuerzahler der Stadt, um seinen wohlverdienten Erfolg zu bringen. Da

kann ich nur lachen. Sobald unser Frühstück zu Ende ist, werde ich meinen Anwalt anrufen. Und du wirst sehen, wer demnächst auf dem Treppchen ganz oben steht!“

Wenige Wochen später erhielt Donat Resch vom Notar ein Schreiben, in dem stand: „... wir bitten Sie daher, den Kaufpreis innerhalb von acht Tagen auf das Konto der Verkäufers zu überweisen. Die Stadtverwaltung hat auf ihr gesetzlich zustehendes Vorkaufsrecht verzichtet.“

Als Donat Resch seinem Freund Friedrich Leipold einige Wochen die Geschichte erzählte und sie gemeinsam einen hervorragenden ‚Würzburger Stein Traminer Spätlese 2012‘ genossen, meinte er nur: „So viel Aufregung; und das nur wegen einem Stück Wald!“

Arnstein, 24. August 2013