Zeitschrift: Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 26 (1910)

Heft: 8

Artikel: Abgabe und Verwertung des Holzes

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580102

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 18.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Heinr. Hüni im Hof in Horgen
(Zürichsee)
Gerberei ✚ Gegründet 1728 ✚ Riemenfabrik 3307
Alt bewährte Ia Qualität Treibriemen mit Eichen-Grubengerbung
Einzige Gerberei mit Riemenfabrik in Horgen.

Abgabe und Verwertung des Holzes.

Kaufmännische Gesichtspunkte in Anwendung auf Holzverwertung.

Wenn auch der Waldbesitzer keinen oder nur geringen Einfluß auf den zeitlichen allgemeinen Preisstand des Holzes hat, und bezüglich der Absatzverhältnisse an die Situation seines Waldes, die Marktverhältnisse und an manches andere gebunden ist, so hängt doch der finanzielle Erfolg der Holzverwertung, innerhalb der gegebenen Verhältnisse, in erheblichem Maße von der Art und Weise ab, mit welcher das ganze Verwertungsgeschäft betrieben wird. Wir haben zwar in frühern Artikeln diesem Gesichtspunkte schon mehrfältige Beachtung geschenkt; aber doch ist es notwendig, im Zusammenhange auf mehrere dem kaufmännischen Geschäftsleben entnommene Grundsätze und Erfahrungen hinzuweisen, welche zu den hier vorliegenden Zielen in nächster Beziehung stehen.

1. Im allgemeinen. Eine lukrative Holzverwertung fordert, daß der Forstmann Kaufmann sei, und daß er mit demselben kaufmännischen Sinne verfahre wie jeder andere reelle Geschäftsmann bei seiner Produktenverwertung.

2. Reelle Ware, gutes Maß und Gewicht, das sind die Grundpfeiler jeder soliden kaufmännischen Gebahrung. Man gibt reelle Ware, wenn man ihr keinen höheren qualitativen Wert beilegt, als sie ihn tatsächlich hat. Jede Holzsorte darf somit nur Holz der bezüglichen durch den Sortentarif näher bezeichneten Qualität enthalten und darf nur mit dieser Bezeichnung klassifiziert und dargeboten werden. Jede Zuführung von Holz geringerer Qualität, Mitverkauf der Rinde, jede versuchte Verdeckung von Fehlern und Schäden beim Stammholze, jede über den Wert forcierte Klassifikation usw. muß den Grundsatz der Reellität beeinträchtigen. Man soll daher alles Holz in solcher Art dem Verkaufe aussetzen, daß der Kauflustige sich sicher und leicht von der Qualität desselben überzeugen kann. Ebenso bildet gewissenhaftes Einhalten der Maße beim Brennholz und vollständiges Uebereinstimmen der zugesicherten Dimensionen beim Stammholz mit der Wirklichkeit die notwendige Voraussetzung zur Erhaltung eines guten Kredites.

Es wäre endlich an der Zeit, auch über gleichförmige Grundsätze beim Messen der Dimensionen Uebereinkunft zu treffen, namentlich wären beim Stammholze das Messen mit der Rinde und von seiten der Händler die veralteten Landesmaße allerwärts **aufzugeben.** Nur volle Klarheit in den Maßen führt zu reellem Geschäftsverkehr.

3. Das Material. Jeder Hieb bringt gutes und geringwertiges Holz. Zu allen Zeiten wende man einer sorgfältigen Ausformung und Sortierung des guten und besten Materiales seine Aufmerksamkeit in erster Linie zu, denn für den finanziellen Erfolg fällt dasselbe stets am schwersten in die Wagschale; eine Ueberschwemmung des Marktes mit geringer Ware trachte man so viel als möglich zu vermeiden. Letzteres ist in flauen Zeiten doppelt zu beachten, wenn man den Absatz der guten Hölzer nicht empfindlich beeinträchtigen will.

Man richte sich, soweit es die allgemeine Ordnung und Kontrolle gestattet, bezüglich der Materialausformung nach den Wünschen der Käufer; d. h. man bewirke dieselbe derart, daß die holzverarbeitenden Gewerbe und Industrien ihren Bedarf so weit als möglich unmittelbar und ohne Zwischenhändler beim Waldeigentümer befriedigen können.

4. Markt und Absatzgebiet. Noch vor wenigen Dezennien, als die Welt von den heutigen Verkehrsverhältnissen noch nichts wußte, hatte jeder Wald seine ständige, für den eigenen Bedarf kaufende Kundschaft, seinen mehr oder engbegrenzten Lokalmarkt, auf welchen jedes Revier hauptsächlich angewiesen war. Nur einzelne für den Wassertransport günstig gelegene Waldungen kannten auch damals schon den Holzhändler und den Weltmarkt, auf welchen die größere Menge der wertvollsten Nutzhölzer abfloß. Heute hat sich die Lage der Verhältnisse in das Gegenteil verkehrt; es gehört jetzt wenigstens fast jedes Revier dem Weltmarkte an, und es gibt nur wenige entlegene Waldungen, welche von den letzten Wellenschlägen des internationalen Marktes nicht berührt werden. Hat der Lokalmarkt für einzelne Bezirke seine Bedeutung auch nicht ganz verloren, so ist es vor allem bezüglich des Nutzholzes doch vorzüglich der Weltmarkt, welcher den Preis des Holzes bestimmt und die Preisbewegung bewirkt. Unter solchen Verhältnissen muß vom kaufmännisch vorgehenden Forstmanne selbstverständlich gefordert werden, daß er nicht nur seinen Lokalmarkt, sondern alle Bewegungen und Veränderungen, welche auf dem Weltmarkte eintreten, unausgesetzt im Auge behält, und daß er namentlich vom zeitlichen Stande und Wechsel der Preise seines näheren Absatzgebietes, wie der ferneren Hauptholzmärkte, sich in Kenntnis zu erhalten sucht.

5. Der Holzhandel. Unter den heutigen Verhältnissen ist der Holzhändler in den allermeisten Fällen eine unentbehrliche Hilfe. Kein Großproduzent kann des Zwischenhandels entbehren, und am wenigsten die Forstwirtschaft mit ihren voluminösen Produkten, ihren so ungleichförmig verteilten Produktionsarten und der im allgemeinen für den kaufmännischen Betrieb wenig befähigten Geschäftsinhaber. Soweit es sich um den Lokal-

GEWERBEMUSEUM
WINTERTHUR

markt handelt und um jene Fälle, in welchen ein direkter Verkehr zwischen den Konsumenten, insbesondere den Holzindustriellen, und dem Waldeigentümer durch letzteren ermöglicht ist, da schließt sich der Großhändler in der Regel freiwillig selbst aus. Wenn es sich um große Holzmassen, namentlich um die guten, wertvollen Nutzholzmassen handelt, vor allem in Waldungen mit geringem Lokalbedarfe, da müßte das Holz zum großen Teil verfaulen, wenn nicht unternehmende, geschäftstüchtige Kräfte in Mitte treten würden, welche den Verschleiß und die Verteilung desselben in die waldarmen und reichbevölkerten Landschaften der Ferne in die Hand nähmen. Der Waldeigentümer und der Großhändler sollen sich daher in solchen Fällen die Hand reichen, und es liegt die Pflege reeller, solider Geschäftsbedingungen zwischen beiden im wohlverstandenen Interesse des Waldes.

6. Die Verwertungsmethoden. Die öffentliche Detailversteigerung soll zwar als regulärer, aber nicht als ausnahmsloser Verwertungsmodus betrachtet werden. In flauen Zeiten und bei ständiger Absatzstockung, ebenso auch bei außergewöhnlichen Holzanfällen, ist der durch Submission, durch halben Stockverkauf oder durch freihändigen Verkauf erzielte finanzielle Effekt oft ein besserer, als er unter solchen Verhältnissen durch Detailversteigerung erzielt wird. Wo es sich in Zeiten völligen Niederliegens des Geschäftes um die Verwertung größerer Holzmassen in entlegenen, wenig zugänglichen Bezirken handelt, da mag der Waldeigentümer endlich im vollen Stockverkaufe seine Zuflucht suchen. Wenn aber irgend tunlich, suche man stets auf den ordnungsgemäßen Detailverkauf zurückzukommen.

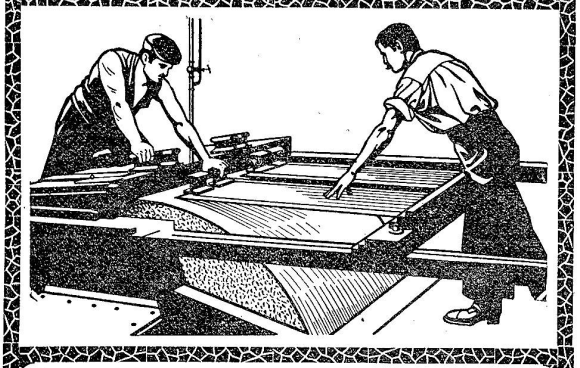
7. Zeit des Verkaufes. Die Zeit des größten Verkehres ist selbstredend auch die beste Zeit zum Verkaufe einer Ware. Als solche kann man für den Holzverkauf im allgemeinen den Herbst, den vollen Winter und den Spätwinter bezeichnen; im besonderen aber ist sie örtlich wechselnd und wird vorzüglich bedingt durch die verschiedenartigen Bedarfszustände der Konsumenten, durch die Zahltermine, durch die größere oder geringere Muße, welche das die Holzverkäufe besuchende Publikum in den verschiedenen Zeiten des Jahres hat; bezüglich der Handelshölzer auch durch die üblichen Lieferungstermine und durch die Zeit, in welcher sich nach örtlichem Herkommen feste Marktpreise bilden.

Wo es sich um größere Anfälle, besonders an Nutzholz handelt, wie sie sich bei Sturm-, Schneebruch-, Insektenkalamitäten usw. ergeben, da muß es stets Grundsatz sein, die Verkäufe möglichst zu beschleunigen und rasch aufzuräumen, selbst mit Einbuße am Kaufpreise, denn die Verluste, welche durch die oft überrasch eintretende Holzverderbnis drohen, sind in der Regel größer als letztere.

8. Größe der Verkäufe und Bildung der Lose. Das einem Verkaufsakte ausgesetzte Holzquantum muß der zu erwartenden Konkurrenz und der Qualität der Käufer entsprechend sein. In gut bevölkerten Gegenden mit vielen Konsumenten sind bei regulären Verhältnissen zur Befriedigung des Lokalmarktes mittelgroße Detailverkäufe in der Regel besser als zu große und zu kleine Verkäufe. In schwach bevölkerten Bezirken mit geringem Lokalbedarfe, bei bedeutenden, vielleicht durch außergewöhnliche Kalamitäten veranlaßten Stammholzanfällen und bei fast alleiniger Beteiligung sind Großverkäufe absolut notwendig.

Ganz die gleichen Grundsätze sind zu beachten bezüglich der Bildung der einzelnen Verkaufslose. Darüber kann nur die Größe der Konkurrenz und die Qualität der Käufer entscheiden. Bei der Losbildung sind aber die sich zu erkennen gebenden Wünsche des Publikums in der Art zu beachten, daß man namentlich dem Großkäufer die Möglichkeit bietet, jene Holzsorten gesondert zu erwerben, welche er zu seinem Geschäftsbetrieb braucht und sucht. Das bezieht sich namentlich auf die gesuchtesten Stammhölzer. Bei Verkäufen zur Befriedigung des Lokalbedarfes sind selbstredend nur kleine Lose zulässig.

9. Verkaufsbedingungen. Es versteht sich von selbst, daß lästige, dem Käufer unbequeme Bedingungen die Konkurrenz und Kauflust nicht vermehren können, daß vielmehr der Absatz um so besser sein werde, je weniger beengend die Bedingungen sind; andererseits stellen aber die Sicherstellung des Waldeigentümers und die Waldpflege Forderungen, welchen Rechnung getragen werden muß. Wie weit man in letzterer Beziehung ohne Benachteiligung des eigenen Interesses aber gehen könne, das ist im allgemeinen nicht zu sagen. Dies hängt vorzüglich von den Absatz- und Preisverhältnissen ab, dann von der Zahlfähigkeit der Käufer, von der Höhe der Transportkosten und von den jeweiligen Forderungen der Waldpflege. Je ungünstiger und schwankender die örtlichen und zeitlichen Absatzverhältnisse sind, desto mehr muß man auf alle die Kauflust schwächenden Bedingungen

Spiegelmanufaktur
Facettierwerk und Beleganstalt
A. & M. Weil
vormals H. Weil-Heilbronner
Zürich

Spiegelglas belegt und unbelegt, plan und facettiert in allen Formen und Grössen.
Preislisten und Spezial-Offerten zu Diensten.

Joh. Graber
Eisenkonstruktions-Werkstätte
Telephon . . . Winterthur Wülflingerstrasse
Best eingerichtete 1904
Spezialfabrik eiserner Formen
für die
Cementwaren-Industrie.
Silberne Medaille 1906 Mailand.
Patentierter Cementrohrformen-Verschluss.

verzichten, und dieses ist mehr geboten, wenn die Abnehmer Händler sind, als wenn das Holz dem Lokalmarkte zufließt.

10. Publikation der Verkäufe. Schon im vorigen Kapitel ist darauf aufmerksam gemacht, wie sehr die Konkurrenz von einer guten und rechtzeitigen Veröffentlichung der Holzverkäufe abhängt. Wenn jeder Kleinproduzent und Kaufmann die Kosten nicht scheut, um seine Ware durch fleißige Bekanntmachung dem Konsumenten in Empfehlung zu bringen, wenn man von den oft immensen Summen unterrichtet ist, die jedes große Produktivgeschäft in diesem Sinne mit gutem Erfolge aufwendet, so kann nicht zweifelhaft sein, daß auch im forstlichen Haushalte eine zweckmäßige Publikation der Holzverkäufe eine wesentliche Bedingung für lukrative Verwertung sein müsse. Sparsamkeit ist hier offenbar Verlust.

11. Transportanstalten. Von welchem Einfluß der Zustand und die Benutzbarkeit der Transportanstalten auf den Holzpreis sind, ist allbekannt und im Vorausgehenden öfters gesagt worden. Jede Ersparnis an Transportkraft schlägt sich dem Holzpreise zu, und die Herbeiführung der ersteren liegt daher vor allem im Interesse des Waldeigentümers.

Für den Großbesitzer kann, soweit es die forstpfleglichen Rücksichten gestatten, in manchen Fällen die Erwägung berechtigt sein, ob die ganze Holzausbringung nicht zweckmäßiger an Unternehmer zu vergeben, als in Regie zu betreiben sei. Die Privattätigkeit ist in der Regel leistungsfähiger und billiger als der Geschäftsbetrieb des Großbesitzers und besonders des Staates.

Eine ganz hervorragende Bedeutung gewinnen selbstverständlich die Eisenbahnen in- und außerhalb der Waldungen. Möglichste Ermäßigung der Holztransporttarife und Hereinziehung des Bahnnetzes in die Waldungen sind stets wichtige Gesichtspunkte für den Waldeigentümer, deren Verwirklichung er mit allen Kräften und im Verein mit dem Holzhandel zu erstreben hat.

Der richtig spekulierende Waldbesitzer trachtet stets danach, die Transportkosten, so viel als nur möglich, zu mindern.

Markt- und Preisberichte.

Holzpreise in Süddeutschland. Den „M. N. N." wird aus Mannheim berichtet: Das Brettergeschäft leidet unter der Aussperrung im Baugewerbe und die Sägmüller mußten sich zu Konzessionen verstehen. Man nimmt indessen an, daß die Preise alsbald wieder in die Höhe gehen werden, sobald die Aussperrung beendet ist. Der nordische Markt ist außerordentlich fest; von Frühjahrsabladungen ist nichts mehr zu haben, es sind eigentlich nur noch Herbstpartien am Markte. Die Abnehmer drängen aber nicht mit dem Verkaufe, sie lassen im Gegenteil nicht das Geringste am Preise abhandeln. Der Markt in amerikanischen Hölzern ist bei befriedigendem Absatze unverändert. Bei Versteigerungen, die in den Staatswaldungen der Pfalz vorgenommen wurden, wurden die Taxen in Eichenstammholz fast durchweg überschritten. Auch elsässische Förstereien konnten ihr Holz bei starker Nachfrage und lebhafter Konkurrenz über Taxe absetzen.

— Die „Köln. Volksztg." berichtet: Am süddeutschen Markte haben seit der Aussperrung der Bauarbeiter die Aufträge auf geschnittenes Tannen- und Fichtenkantholz derart nachgelassen, daß Einschränkung der Betriebe notwendig geworden ist. Dabei neigten die Preise auch nach unten. Die Einschränkung der Betriebe kommt für die süddeutschen Sägewerke um so ungelegener, als jetzt der Wasserstand wieder sehr günstig ist und daher voller Betrieb möglich wäre. Sehr schwach sind jetzt natürlich auch die rheinischen und westfälischen Sägewerke beschäftigt.

Auf dem Brettermarkte in Süddeutschland und am Rheine haben die Vorgänge am Baumarkte ebenfalls sehr hemmend eingewirkt. Wenn auch der Absatz nicht völlig stockte, weil ja außer dem Baufache auch andere Gewerbe als Abnehmer von Schnittwaren in Betracht kommen, so äußerte sich doch der Druck in niedrigeren Preisen. Außerdem muß mit erheblichen Mengen von Brettern aus „Nonnenholz", also aus Holz gerechnet werden, welches durch die Nonnen-Schmetterlinge beschädigt wurde. Man spricht von 2500 Eisenbahnwagen, die nach dem Rheinlande und nach Westfalen gelangen, und mit der süddeutschen Ware in scharfen Wettbewerb treten werden. Schmale Bretter und gute Ware waren immer noch am besten begehrt. Der Versand süddeutscher Schnittwaren von den oberrheinischen Plätzen nach dem Mittelrheine hatte den um diese Zeit gewohnten Umfang nicht; Kahnraum wurde reichlich angeboten und die Frachtsätze blieben infolgedessen niedrig.

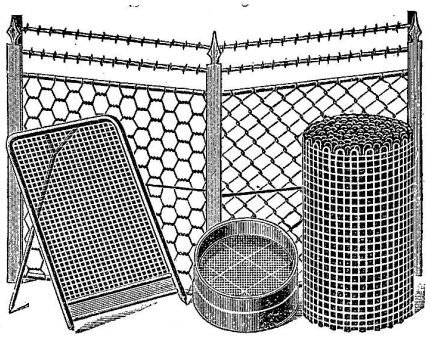
Die jüngsten Verkäufe von Rundholz im Walde waren für die Waldbesitzer im allgemeinen noch günstig, wenn auch die Kauflust etwas nachgelassen hat. In den württembergischen Waldungen wurden noch größere Posten Nadelstammholz verkauft; so bot das Forstamt Schönmünzach rund 3000 m³ Nadelstammholz an, wobei für regelmäßiges Langholz 117¾ % und für Ausschußware 106¼ % der Anschläge erzielt wurden. Das Forstamt erzielte bei einem Angebote von rund 3200 m³ Nadelstammholz für regelmäßiges 113 %, für Ausschußware 101 % und für Forlenholz 116 % der forstamtlichen Schätzungen. Das Forstamt Murrhardt, welches gegen 2300 m³ Nadelstammholz verkaufte, erlöste für regelmäßiges Langholz 112 %, für Ausschußware 102 %, das Forstamt Gschwend für 2300 m³ Tannen- und Forlenlangholz 113¼ %, für 1700 m³ Tannen- und Fichten-Ausschußholz 103½ %, für regelmäßiges Nadelabschnittholz 110¾ % und für Ausschuß 100½ % der Anschläge, die zwischen M. 14—24 für Langholz und M. 14—22 für Sägholz schwankten. Von Hartholz kam während der jüngsten Zeit nur noch Weniges zum Angebot. In der Rheinpfalz holten sich aber die besseren Sorten Eichenholz fortgesetzt hohe Preise.

(„Anzeiger für Holzindustrie").

Mech. Drahtwaren-Fabrik OLTEN und HALLAU

G. Bopp

Erstes Spezialgeschäft für extrastarke



Drahtgitter gewellt, gekröpft, gestanzt für Wurfgitter, Maschinen-Schutzgitter etc.
Drahtgewebe für chem.-techn. Zwecke, Baumeister etc., in Eisen, Messing, Kupfer, verzinkt, verzinnt, roh.
Drahtgeflechte für Geländer, Aufzüge etc. Komplette Einzäunungen von Etablissements.
Drahtsiebe für Giessereien und Baugeschäfte, Fabriken, in jed. Metall, in sauberer Ausführung. 768 a v
Wurfgitter für Sand und Kohlen.

Schnellster, billigster und bester Bezug. — Preislisten gratis. —

GEWERBEMUSEUM WINTERTHUR