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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 30 (1914)

Heft: 40

Artikel: Der Holzverkauf

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580731

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: 20.07.2025

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

Zur Lage im Baugewerbe.

Wir entnehmen der „Schweizer. Gewerbe-Zeitung" hierüber folgendes:

Die durch die Initiative des Schweizer. Gewerbevereins entstandene Konferenz zwischen Vertretern des Schweiz. Baumeisterverbandes und des Schweiz. Gewerbevereins hat am 12. ds. in Bern stattgefunden. Die Verhandlungen stützten sich beidseitig auf Sektionskundgebungen, auf vorangegangene Erhebungen und auf langjährige Erfahrungen der Fachleute. Sie erstreckten sich auf die Rückwirkungen der durch den Bund, die Schweiz. Bundesbahnen, die Kantone und die Gemeinden vorgenommenen Reduktionen der Baubudgets; auf die nachteilige Beeinflussung der Bautätigkeit durch die extremen Zinsbedingungen; auf die Bautätigkeit vor und nach dem Kriege; vor allem aber auf die Frage: „Wie kann die Bautätigkeit während der bestehenden Krisis gefördert werden?"

Beide Verbände waren mit Bezug auf die erstern Fragen schon bisher bestrebt, die Standesinteressen nach Möglichkeit zu wahren, und sie werden es auch weiter tun; als besonders dringend wurde aber die letztere erkannt, und zwar namentlich auch betreffend den Wiederbeginn der privaten Bautätigkeit. Alle Auffassungen gipfelten schließlich in folgender Beurteilung der Lage:

1. Die schon vor dem Kriege im Baufach bestandene Krisis wird durch denselben noch verschlimmert und auf vorderhand unabsehbare Zeit noch verlängert.

2. In diesem Momente ist ein Bedürfnis, neue Wohnhäuser zu erstellen, nur teilweise vorhanden; stehen ja doch vielerorts eine große Zahl Wohnungen leer. Wo das letztere der Fall ist, würden die Vertreter der Baubranche durch eine nicht im Bedürfnis begründete Förderung der Erstellung neuer Wohnhäuser die Inanspruchnahme und die Rentabilität bestehender Häuser gefährden, was weder in ihrem Willen noch in ihrem Interesse sein kann.

3. Die Netto-Rendite neuer Wohnhäuser darf zurzeit, durchschnittlich berechnet, höchstens zu 5¼ Prozent veranschlagt werden. Neue Hypotheken muß man aber zu mindestens 6 Prozent verzinsen. Die Erstellung neuer Wohnhäuser bringt also dem Unternehmer unabwendbaren Schaden, so daß er auch aus diesem Grunde die Inangriffnahme von Neubauten verschieben wird. Er muß das um so mehr, weil das Unterbringen neuer, auch ganz sicherer Hypotheken oder das Erhalten neuer Baukredite zurzeit außerordentlich schwierig, mancherorts geradezu unmöglich ist.

4. Diese Sachlage wird die bereits vorhandene Arbeitslosigkeit im Baufach wesentlich steigern, und zwar während vorderhand noch nicht absehbarer Dauer, denn vom Momente an, wo wieder größere Neubauten in Angriff genommen werden, dauert es immer noch 5 bis 6 Monate, bis dieselben unter Dach sind, und bis dorthin müssen zirka ein Dutzend Berufsarten mit dem Innenausbau zuwarten.

Welchen Umfang diese Verschlimmerung der Lage annehmen wird, welche Folgen daraus für die Kantone und die Gemeinden entstehen, läßt sich nicht ziffernmäßig berechnen; man wird sich aber vor Unterschätzungen hüten müssen.

Die Vertreter der beiden Verbände sind gewiß nicht zufolge pessimistischer Auffassungen zu diesen Schlüssen gelangt. Für die Dauer des Krieges und während einer gewissen Uebergangszeit halten sie ihre Schlüsse einstimmig als zutreffend. Sie werden deshalb weiterfahren, der Lage alle Aufmerksamkeit zuzuwenden, und sie erwarten zu gegebener Zeit auch die Mitarbeit der Behörden, handelt es sich doch nicht nur um eine Berufs-, sondern um eine Volkswirtschaftsfrage ganz allgemeiner Natur.

Vorderhand wird nun ohne Verzug noch eingehender geprüft werden, wo ein Bedürfnis zur Erstellung von Neubauten vorhanden ist. Ist ein solches und der Wille zum Bauen nachgewiesen, so wird man dann den Werdegang zu erleichtern und zu ermöglichen bestrebt sein, auf Wegen, die ebenfalls noch eine Ueberprüfung erfahren werden.

Weitere Konferenzen sind in Aussicht genommen, und schon das erste Ergebnis berechtigt zu der Annahme, es werden schließlich praktische Erfolge aus den Bemühungen hervorgehen.

Der Holzverkauf.

Über diesen Gegenstand veröffentlicht eine deutsche Fachzeitschrift nachfolgende interessante Ausführungen, die wir hiemit wiedergeben:

1. Die richtige Ausnutzung der Holzkonjunktur. Nicht jedes Jahr bringt eine gleichmäßige Nachfrage nach den einzelnen Sortimenten, in dem einen Jahr ist die Nachfrage nach Bauhölzern größer, in dem andern werden Grubenholz und Schnittware mehr verlangt. Diesen Wechsel in der Nachfrage muß der Forstwirt entsprechend ausnutzen, d. h. er muß seinen Einschlag so einrichten, daß er hauptsächlich nur die begehrten Sortimente zum Verkauf bringt, während andere aufgespart werden bis günstigere Zeiten kommen. In Jahren, in denen die Holzpreise außergewöhnlich tief stehen, wird er die Hauungen nur auf das allernotwendigste beschränken, während in guten Jahren nach Möglichkeit alle eingesparten Massen zum Verkauf gestellt werden. In Revieren, die nach einem Wirtschaftsplane bewirtschaftet werden, darf dieser auf Art und Menge des jährlichen Einschlages nicht den geringsten Einfluß ausüben. Der Plan gibt zwar in den meisten Fällen zahlenmäßig an, wieviel Festmeter in einem Jahre eingeschlagen werden können, es soll damit aber nicht gesagt sein, daß nun auch regelmäßig jedes Jahr die angegebenen Mengen geschlagen werden müssen. Nur die im Plan festgesetzten Massen der ersten Hiebsperiode müssen eingehalten werden, während jährliche Verschiebungen innerhalb dieser Periode die Nachhaltigkeit des Betriebes kaum beeinflußen können.

Um die günstige Geschäftslage richtig und rechtzeitig ausnutzen zu können, muß der Waldbesitzer über die Preisschwankungen sowie über den Stand des Geldmarktes und über die jeweilige Geschäftslage im Bergbau-, Holz- und Baugewerbe wenigstens einigermaßen unterrichtet sein. Durch frühzeitigen Verkauf oder durch Submissionsverkauf vor dem Einschlage kann man prüfen, wie die Preise stehen, um seine weitern Hiebe danach zu richten.

2. Richtige und ausreichende Bekanntmachung der Holzverkäufe in den Lokal- und Fachblättern. Eine gute Holzverkaufsanzeige muß möglichst genaue Angaben über Ort und Zeit des Verkaufes, Holzart, Zahl der Fest- oder Raummeter, Stärke, Sortimente, Entfernung von der Bahnstation und eventuell auch Fuhrlohn pro Festmeter bis zur Bahnstation enthalten. Manche Käufer kaufen nur bestimmte Sortimente und Holzarten und müssen genau kalkulieren, wieviel Kosten ihnen bis zum Verarbeitungsplatze noch entstehen. Sehr zweckmäßig ist es, die Stärken der Hölzer von zehn zu zehn Zentimeter anzugeben. Bei großen zum Verkaufe stehenden Holzmassen wird es notwendig sein, nicht nur in den Lokalblättern, sondern auch in größeren Zeitungen und Fachblättern anzuzeigen. Bei kleineren Verkäufen, bei denen mit dem Verbrauche der Umgegend und weniger

mit Händlern zu rechnen ist, müssen neben den Bekanntmachungen in den Lokalblättern zweckdienliche Aushänge in den Gasthäusern der benachbarten Ortschaften gemacht werden. Bei größeren Verkäufen empfiehlt sich auch besondere Einladung alter, guter Kunden und die Überlassung von Auszügen aus dem Verkaufsprotokoll. Die geringen Porto- und sonstigen Auslagen hiefür machen sich reichlich bezahlt.

3. **Richtige Auswahl des Ortes, der Zeit und der Art des Verkaufes.** Die Auswahl eines geeigneten Ortes ist nicht ohne Einfluß auf den Erfolg der Versteigerung. Soweit man nicht der Versteigerung im Schlage den Vorzug gibt, nimmt man am besten einen Ort mit Bahnstation, oder, wenn es sich nur um Verkauf an die Verbraucher in Nachbarorten handelt, ein wohlhabendes und durch gute Verbindungswege von allen Seiten leicht erreichbares Dorf.

Frühzeitige Verkäufe sind im allgemeinen die besten. Der Verkauf ist an einem Tage abzuhalten, an welchem die Käufer nicht durch andere Veranstaltungen (Märkte, Versammlungen usw.) abgehalten sind.

Als Verkaufsarten kommen in Betracht der freihändige Verkauf, die öffentliche Versteigerung und die Submission.

Der freihändige Verkauf dürfte sich empfehlen bei kleinen Posten, Resten, bei günstiger Absatzgelegenheit einzelner Sortimente sowie auch sonst, wenn dadurch die Geschäftslage günstig ausgenutzt werden kann. Unzweckmäßig ist jedenfalls der freihändige Verkauf nach Taxpreisen, ausgenommen bei ganz geringfügigen Mengen.

Öffentliche Versteigerungen dienen sowohl zum Absatz von Brenn- als auch von Nutzholz. Die Versteigerung im Walde ist hauptsächlich für den Ankäufer von Nutzen, da er dann den Wert des Angebotes von Fall zu Fall genau prüfen kann. Die Versteigerung unter Dach dagegen ist einfacher, erfordert nicht viel Zeit, erleichtert das Schreiben und schafft in der Mehrzahl der Fälle auch größeren Wettbewerb. Die öffentliche Versteigerung kommt vorwiegend beim Verkauf des Brennholzes in Frage, kann aber auch sehr wohl bei Nutzholz zur Anwendung gelangen. Es muß aber auf eine größere Anzahl von Kauflustigen zu rechnen sein, da sonst leicht Vereinbarungen unter den Käufern stattfinden, wodurch die Preise herabgedrückt werden. Bei der Versteigerung müssen Nummer, Sortiment, Menge, Beschaffenheit und Lagerplatz der Ware genau angegeben werden. Richtiges Einsetzen des Taxpreises sowie flottes Ausbieten und rascher Zuschlag sind oft nicht ohne Einfluß auf den Ausfall des Verkaufsergebnisses. Bei der Submission reichen die Käufer ihre Gebote unter Verschluß ein, nachdem sie genügend über Holzart, Sortiment, Masse usw. unterrichtet sind. Dieser Verkaufsart sollte immer mehr Aufmerksamkeit zugewandt werden, denn dabei ist eine Ring- oder Komplottbildung der Händler ausgeschlossen, da unter den Bietern immer einige sich finden, die es mit ihrem Gebote ehrlich meinen, eventuell um Konkurrenten zu schlagen. Die frühzeitige Submission gibt einen Überblick über die Nachfrage und damit einen Fingerzeig für den weiteren Einschlag. Nur dieses Verfahren, bei Holz auf dem Stock angewendet, ist fähig, die Preise gleichmäßig hochzuhalten und dem Verkaufe zu Schleuderpreisen vorzubeugen. Bei dem Verkaufe auf dem Stock wende man nie den Verkauf nach Flächen an, sondern man schließe immer nach Einheitspreisen für den Festmeter ab. Bei dem Verkaufe nach Flächen ist es umständlich, die Fläche genau und einwandfrei festzustellen, und noch viel schwieriger ist die zuverlässige Ermittlung der Holzmasse.

Die Schätzung mit dem bloßen Auge ist jedenfalls zu verwerfen und selbst die Berechnung mit Kluppe und Tabelle weicht von der Wirklichkeit oft stark ab. Als einzig richtige und zuverlässige Art ist der Verkauf nach Festmetern, wobei Durchschnittspreise oder auch klassenweise Preise vereinbart werden. Das Holz kann trotzdem auf dem Stock verkauft werden. Ist der gebotene Preis nicht annehmbar, so ist man nie von den Käufern abhängig, sondern es kann ruhig noch abgewartet werden, bis sich bessere Verkaufsgelegenheit bietet.

4. **Aufstellung guter Holzverkaufsbedingungen.** Die Verkaufsbedingungen müssen einfach, klar und kurz sein, da erfahrungsgemäß der Käufer komplizierte und langatmige Verträge scheut. Wohlwollendes Eingehen auf die Wünsche des Käufers trägt zum Abschlusse eines guten Geschäftes wesentlich bei.

Normale Holzverkaufsbedingungen berühren gewöhnlich folgende Punkte:

1. Gegenstand des Verkaufes;
2. Art und Steigerung der Gebote;
3. Erteilung des Zuschlages;
4. Art und Frist der Zahlung und Anzahlung, Bürgschaft, Hinterlegung von Wertpapieren;
5. Holzwertung, Übernahme der Kosten;
6. Massenberechnung;
7. Übergabe und Übernahme des Holzes und Eigentumsrecht;
8. Abfuhr und Abfuhrtermin;
9. Zeitpunkt der Schlagräumung;
10. Schälen des Nadelholzes und allgemeine Bestimmungen über Forst- und Jagdschutz (Wege, Feuer usw.);
11. Vertragsstrafen;
12. Wiederverkauf;
13. Namensunterschriften;
14. Stempelkosten.

5. **Günstige Zahlungsbedingungen.** Wenn sofortige Barzahlung verlangt werden kann, so empfiehlt es sich doch, entsprechend den Gebräuchen in andern Handelszweigen, für eine bestimmte Zeit Kredit zu gewähren. Selbstverständlich darf dabei die nötige Vorsicht zur Vermeidung von Verlusten nicht außer acht gelassen werden. Bei unsichern Käufern wird die Hinterlegung der Kaufsumme in guten Wertpapieren oder die Stellung eines zahlungsfähigen Bürgen verlangt werden müssen.

6. **Verlängerung der Abfuhrfrist.** Mancher Käufer hat nicht den nötigen Lagerplatz oder baldige gute Absatzgelegenheit für seine Ware und muß damit rechnen, daß ihm das wohlwollende Entgegenkommen der Forstverwaltung die Lagerung des gekauften Holzes über den üblichen Zeitraum hinaus gestattet. Ist der Käufer seinen sonstigen Verpflichtungen nachgekommen, so liegt zumeist auch kein Grund vor, hartnäckig auf der Einhaltung des Abfuhrtermins zu bestehen, zumal wenn das Holz dem Verkehre und den Kulturarbeiten im Walde nicht hinderlich im Wege liegt und keine Schädigungen zu befürchten sind.

7. **Richtige Sortiments- und Losbildung sowie richtiges Messen und Einhalten der ausgeschriebenen Maße.** Das richtige Aushalten des Langnutzholzes und das Sortieren des Schichtholzes hat streng nach den Gebrauchszwecken zu erfolgen. Auch beim Brennholze dürfen zwei verschiedene Sortimente nicht in einen Haufen geschichtet werden. Der Käufer mag dieses Durcheinander lieben, er hat dabei aber sicher seinen eigenen Vorteil im Auge und der Waldbesitzer ist dabei der Geschädigte. Jedenfalls ist ein Überblick über den Erlös und ein Vergleich mit den Verkaufsergebnissen anderer Reviere fast unmöglich. Beim Langnutzholze ist die gewissenhafte Aufnahme der Masse und das Aushalten nach Gebrauchszwecken noch weit wichtiger. Es

ist die Abnahme und Kontrolle eines Schlages durch einen zweiten Beamten daher dringend erforderlich, weil gerade über die Aufnahme leicht Zwistigkeiten mit den Käufern entstehen. Beim Ablängen des Nutzholzes sind Teile von verschiedener Qualität zu trennen, da z. B. ein Reflektant für das gute Stück nicht auch den vollen Wert für das minderwertige bezahlt. Schlechte Stücke drücken die Preise der betreffenden Klasse und geben dem Besitzer ein falsches Bild über den Ausfall des Verkaufes.

Die Größe der Lose richtet sich nach den zu erwartenden Holzkäufern; reflektiert man auf Händler, die große Mengen abnehmen, so macht man große Lose, rechnet man dagegen auf Brennholzverbraucher, Stellmacher und dergleichen kleinere Abnehmer, so sind kleinere Lose zweckmäßiger. Erstklassige Stämme verkauft man am besten einzeln oder doch in ganz kleinen Losen. Mit kleinen Losen kann man den Ansprüchen aller Kauflustigen besser entgegenkommen, als mit großen, bei denen die kleinen Käufer als Wettbewerber nicht in Betracht kommen. Bei den Submissionsverkäufen kann jedes Sortiment ein Los bilden. Das ganze Holzverkaufsgeschäft muß reell betrieben werden, dann erzielt man am ehesten gute Preise und erwirbt sich dauernde Kundschaft.

Die Astkuppen an Nutzholzstämmen sind abzuhauen und faule Stellen bloszulegen, damit jeder sich überzeugen kann, ob der Wert des betreffenden Stückes beeinträchtigt ist oder nicht. Nie sollen Stämme so gedreht werden, daß sie auf die schlechte Stelle zu liegen kommen, sonst sehen die Käufer sich nachher enttäuscht und kommen nicht wieder. Die in der Bekanntmachung angegebenen Massen sind nach Möglichkeit einzuhalten, wenn der Verkäufer und der Käufer vor Unannehmlichkeiten bewahrt bleiben sollen.

8. **Verbesserung und Instandhaltung der Transportwege.** Daß weite und schlechte Transportwege von großem Einfluß auf die Holzpreise sind, ist allgemein bekannt. Mit den Unkosten, die das Holz vom Walde bis zum Verbrauchsorte verursacht, muß der Händler rechnen. Er wird jede Mehrausgabe für den Transport von Vorneherein bei seinem Gebote in Abzug bringen. Die Kosten für den Transport trägt also indirekt der Waldbesitzer. Es liegt demnach in seinem eigenen Interesse, diese Kosten nach Möglichkeit zu verringern, um höhere Einnahmen für sein Holz zu erzielen. Zweckmäßig angelegte und gut imstande gehaltene Wege vermindern die Anfuhrkosten und dem Händler ist es möglich, einen höheren Preis anzulegen. Namentlich in den Privatrevieren ist der Waldwegebau oft sehr vernachlässigt. In der Ebene liegen sehr oft die Wege ungleichmäßig auf die Fläche verteilt, sind schlecht fahrbar und weisen zu viele Biegungen auf, während in gebirgigem Gelände brauchbare Abfuhrwege meist überhaupt nicht vorhanden sind. In einem von Wegen nicht genügend aufgeschlossenen Forst ist der Holzabsatz nicht nur schwieriger, weil mehr Kraft und Zeit erforderlich ist, sondern weil manchmal große, wertvolle Stämme überhaupt nicht herausgebracht werden können und erst in billigere Sortimente geschnitten werden müssen. Zumeist leidet auch die Bestandspflege in einem solchen Reviere, weil das geringe Durchforstungsmaterial zu schlecht an den Mann zu bringen ist. Von den Aushieben, Läuterungen und Durchreiserungen, die keine geldlichen Vorteile bringen, ist der Privatwaldbesitzer aber in der Regel kein Freund. Ein richtig spekulierender Forstwirt trachtet also stets danach, die Transportverhältnisse in seinem Lande so günstig wie möglich zu gestalten.

9. **Gemeinsame Holzverkäufe.** Wenn man bedenkt, daß mancher der großen Holzhändler auf ein kleines Angebot nicht eingehen kann, weil hiefür die Unkosten zu hoch werden, so muß man einsehen, daß dadurch für die kleinen Holzverkäufe auch nur kleine und weniger Käufer in Betracht kommen. Sobald der Wettbewerb unter den Käufern aber nur gering ist, liegt die Gefahr nahe, daß das Holz unter dem Preise verkauft werden muß. Es ist daher für kleinere und mittlere Waldbesitzer der gemeinsame Verkauf, sei es durch Versteigerung oder Submission, als die beste Verkaufsart zu empfehlen. Irrtümlicherweise wird vielfach geglaubt, es solle hiebei sämtliches Holz nach Einheitspreisen verkauft werden und die Geldsumme nach Anteilen verteilt werden. Diese Annahme ist natürlich falsch; es bekommt vielmehr jeder den für sein Holz erzielten Erlös. Der gemeinsame Holzverkauf hat den Zweck, größeren Händlern die Möglichkeit zu geben, bei Bezahlung eines guten Preises eine größere Holzmenge aus benachbarten Forsten auf einmal anzukaufen. Es werden dabei die Vorteile für Käufer und Verkäufer genügend gewährleistet. Der Waldbesitzer erzielt bessere Preise und dem Abnehmer werden viele Mühen und Unkosten erspart. Am besten ist gemeinsamer Submissions-Holzverkauf. Nachdem mehrere Forstbesitzer sich geeinigt haben, wird das gemeinsame Angebot in den Holzverkaufsblättern entsprechend bekannt gegeben unter Hinweis darauf, daß die Eröffnung sämtlicher Submissionsangebote an einem bestimmten Tage und an einem bestimmten Orte erfolgt. Am Tage der Eröffnung werden die Gebote unter Verschweigung des Namens bekanntgegeben. Dem würdigsten Käufer wird der Zuschlag erteilt.

Eine Reihe von diesen Vorschlägen und Mahnungen wird auch den Beifall der Holzkäufer finden, während andere Auffassungen, die hier geäußert sind, wieder erkennen lassen, daß es für die Holzkäufer ein dringendes Gebot ist, sich immer enger zu gemeinsamer Wahrnehmung ihrer Interessen zusammenzuschließen.

Verschiedenes.

Erfindungspatente. Der Bundesrat hat, gestützt auf den Bundesbeschluß vom 3. August betreffend Maßnahmen zum Schutze des Landes, auf Antrag des Justiz- und Polizeidepartements beschlossen, eine Reihe von Prioritätsfristen für Erfindungspatente und gewerbliche Muster und Modelle bis zum 31. Juli 1915 zu verlängern.

Städtischer Liegenschaftenverkehr in Zürich. Im Monat Oktober wurden für 47 (gegen 117 im gleichen

Joh. Graber, Eisenkonstruktions-Werkstätte
Winterthur, Wülflingerstrasse. — Telephon.

Spezialfabrik eiserner Formen
für die
Zementwaren-Industrie.
Silberne Medaille 1908 Mailand.
Patentierter Zementrohrformen-Verschluss.
= Spezialartikel: Formen für alle Betriebe. =
Eisenkonstruktionen jeder Art.
Durch bedeutende
Vergrösserungen 1986
höchste Leistungsfähigkeit.