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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 47-48 (1931)

Heft: 10

Artikel: Vom schweizerischen Holzhandel

Autor: Schaumwecker, Carl

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-576914

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: 21.07.2025

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

übrigen Einsprachen werden im Laufe der Bauzeit ohne Schwierigkeiten erledigt werden können.

(Fortsetzung folgt.)

Vom schweizerischen Holzhandel.

Von Dr. Carl Schauwecker, Bern.

Wer ist der eigentliche Träger des schweizerischen Holzgeschäfts? Im Kriege ging der Holzhandel überwiegend in die Hände der organisierten inländischen Produktion über, die den mächtig aufgetriebenen Export von schweizerischen Nadelholzschnittwaren nach den Ländern der Entente zu zentralisieren versuchte. Dieses Streben nach Vereinheitlichung fand die besondere Förderung der überwachenden Behörden. Das Holzimportgeschäft, dieser eigentliche Nährboden des Holzkaufmanns, trat vorübergehend etwas in den Hintergrund. In vielen Fällen wurde der Berufsholzhändler unter dem Druck der Verhältnisse selbst Produzent oder Mitbeteiligter an Sägewerken.

In der Nachkriegszeit kam freilich von selbst die Umbildung. Die Produzentenorganisationen, die sich im Exporthandel verbissen hatten, konnten nur langsam und mit Schmerzen von ihm loskommen. Auch der Holzkaufmann, der sich in die einheimische Sägereiindustrie hineinbegeben hatte, wurde dieser Ehe nicht froh und suchte die Scheidung. Heute nähert sich die Schichtung des Holzhandels langsam wieder jener der Vorkriegszeit, deshalb wohl, weil sie die normale und gegebene ist.

Mit den Jahren sind auch die sogen. „fliegenden" Existenzen aus dem Holzhandel, die seinem Ruf geschadet haben, etwas verschwunden. Heute kommt wieder das Prinzip zur Geltung, das schon die Danziger Holzkaufleute in ihrem Bericht vom Jahre 1857 aufstellten: „Wir spielen nicht, wir handeln. Wir wollen nicht gewinnen, sondern verdienen." Damit betritt der Holzhandel wieder sein eigenstes Gebiet, jenes der Leistung, der Verwendung seiner Erfahrungen, Verbindungen und seiner kaufmännischen Voraussicht.

Wenn auch der Holzkaufmann wiederum, wie vor Zeiten, eigentlicher Träger des Holzhandels geworden ist und seine Führung inne hat, so erfuhr doch das Holzgeschäft an sich wesentliche Veränderungen. Einerseits liegen diese in der politischen Umgestaltung der Holzproduktionsländer, in tiefgreifenden Veränderungen der Transport- und Tarifpolitik, sowie in der heillosen protektionistischen Abschließungskünstelei des europäischen Völkerkonzerns begründet. Anderseits spielen auch Veränderungen im Produktionsprozeß eine Rolle. Überblicken wir einmal kurz folgende Einfuhrziffern vom Jahre 1930:

	q netto	Wert in 1000 Fr.
Totaleinfuhr . . .	7,004.099	82,123
Davon rohes Holz .	5,708,725	33,112
Gesägtes Holz . . .	1,161,999	24,086
Holzwaren	128,777	21,888

Diesen Ziffern gegenüber ist die Holzausfuhr recht unbedeutend geworden. Sie betrug im Jahre 1930 total 522,603 q mit einem Ausfuhrwert von 7892 Mill. Fr., hauptsächlich Stangen, Schwellen und Holzwaren.

Die Brennholz- und Papierholzeinfuhr (allein 4,9 Mill. Fr. Import aus Rußland) fließt durch andere Kanäle als jene des regulären Holzhandels. Meist sind es die Verbraucher oder deren Syndikate selbst, die importieren. Dies trifft namentlich beim Papierholzgeschäft zu, das durch ganz wenige Instanzen geht. Sowohl beim Brennholz- wie beim Papierholzimport handelt es sich mehr um die Einfuhr eines Spitzenbedarfs. Die Frachtbelastung hemmt bei dem geringen Wert des Rohprodukts in gewissem Rahmen die Konkurrenzierung der Inlandsproduktion.

Schärfer wird der inländische Rundholzmarkt konkurrenziert durch die Einfuhr von Qualitäts-Tannen-, Fichten-, Kiefer-Rundholz, sowie von Buchenrundholz und anderen Hartholzarten, soweit sie in der Schweiz überhaupt in genügender Menge und Qualität vorkommen. Die vermehrte Einfuhr von Rundholz ist eine Frucht der schweizerischen Zollpolitik, die namentlich die Schnittwaren billiger Holzarten belastet. — Während das im Rohzustand eingeführte Holz bei fast fünffacher Mengeneinheit etwa 33 Mill. Fr. im Wert erreicht, beträgt die Einfuhr an Schnittwaren und Holzfabrikaten pro 1930 49 Mill. Fr.

Eine sehr fühlbare und stetige Zunahme verzeichnet der Furnier- und Sperrholzimport. Hier wirken sich neue technische Umstellungen aus, die eine Erscheinung der modernen Bauart sowie produktionstechnischer Fortschritte sind. Furniere wurden 1930 14,800 q eingeführt für rund 2,258,000 Fr., Sperrholzplatten 15,600 q im Werte von 3,58 Mill. Fr., wobei verzierte Sperrplatten und dergleichen nicht mitgerechnet sind.

In der Schweiz selbst hat sich außerdem eine sehr leistungsfähige Sperrholzplatteninduftrie sowie auch eine Furnierfabrik entwickelt. Diese Unternehmungen importieren Qualitätsrundholz als Nadelholz, Hartholz und als exotisches Produkt. Im Rundholzimport haben sich verschiedene Firmen spezialisiert. Der eigentliche Verbraucher fährt besser, wenn er sich die Erfahrungen und Verbindungen dieser Importeure zunutze macht und das nicht geringe Risiko solcher Transaktionen dem beweglicheren Spezialisten überläßt.

Oft genug sind schweizerische Verbraucher, namentlich aber Darlehensgeber gerade bei Finanzierungen von Rundholzimporten und Abholzungen hereingefallen, weil sie das alte, aber immer wahre Gleichnis vergessen: „Wer Rundholz in weit abgelegenen ausländischen Wäldern kauft, handelt ebenso unverständig wie jemand, der Hasen franko Wald kaufen würde mit dem Hinweis, diese dann selbst fangen zu müssen."

Dadurch, daß außer einigen industriellen Großverbrauchern von Schnittwaren die holzverarbeitenden Betriebe in der Schweiz meist mittelgroßen und kleineren Außmaßes sind, ergibt sich von selbst die Notwendigkeit des Holzgroßhandels, der meist an den Landesgrenzen oder in der Nähe des Verbrauchszentrums der großen Städte das Geschäft des Lagerhaltens und Holzsortierens besorgt und die waggonweise eingeführten Mengen in kombinierten Ladungen verteilt und sofortigen Bedarf deckt. Seit die Kapitalknappheit im Ausland zur Regel geworden ist und selbst große Konzerne belästigt, seit übergroße Zinsen die Lagerung des Holzes dort unrentabel gestalten, ist die Rolle des schweizerischen Holzgroßisten eher etwas gefestigt worden. Oft genug ist er in manchen Fällen allein in der Lage, gut gelagerte und qualitativ hochwertige Bestände sofortigem und dringendem Verbrauch zuzuführen.

Nicht unbedeutend ist auch der Import von Eichen- und Buchenparketten geworden, seit die erhöhten Ansprüche der Bauherren die gewöhnlichen Langriemen in Nadelholz mehr und mehr zurückdrängen. Das seinerzeit hauptsächlich im Mannheimer Großhandel verankerte Pitchpine- und Douglasgeschäft ist seiner früheren Basis etwas entrückt worden. Die Schiffbarmachung des Rheins bis Basel wird voraussichtlich dem direkten Schweizer Import etwelche Stärkung bringen. Überhaupt hat sich durch die politische und wirtschaftliche Umgruppierung der Standort des schweizerischen Holzhandels etwas verschoben.

Die Schweiz wird als Holzimportland in den ausländischen Produktionsgebieten kaum eine überragende

Leder-Riemen
für
Kraftanlagen
Techn. Leder

Riemen Fabrik
Gut & Cie
ZÜRICH
Gegründet 1866

Gummi Riemen
und
Balata-Riemen
Transportbänder

515

Rolle spielen können. Ihre Umsätze sind zu unbedeutend und durch die Eigenbrödelei ihrer Importeure heillos zersplittert. Die Ansprüche des schweizerischen Verbrauchers sind außerordentlich streng, und sein Import ist meist nur auf erstklassiges Qualitätsholz eingestellt. Anfallende II. und III. Klasse-Ware findet in der Schweiz nicht einen genügenden Markt, da das Inland selbst in der Lage ist, diesen Bedarf aus der eigenen Produktion nahezu und eher billiger zu decken. So sehr der schweizerische Importeur hinsichtlich Zahlungs- und Kreditfähigkeit geschätzt ist, so sehr leidet er unter dem Ruf weitgehender und oft übertriebener Nörgelei seiner Holzverbraucher.

Absichtlich wurde bis jetzt die inländische Produktion und deren Verwertung durch den Handel weniger berührt, weil hier übersichtliche zahlenmäßige Unterlagen nicht vorliegen. In einer neuesten Wirtschaftskunde der Schweiz wird erwähnt, daß die Holzbestände der Schweiz nahezu ausreichen würden, einen überwiegenden Holzverbrauch zu decken, wenn diese Holzbestände besser erreichbar wären und qualitativ den Ansprüchen der Verbraucher entsprechen würden. Der jährliche Holzverbrauch der Schweiz wird in dieser Abhandlung auf etwa 4 Mill. m³ eingeschätzt, wovon 3 Mill. m³ in der Schweiz produziert würden. Diese Zahlen liegen zu tief, und die Quote des Imports ist und bleibt größer. Gewisse Holzarten sind im Inland in ungenügender Menge, in ungenügender Qualität und in manchen Fällen überhaupt nicht vorhanden.

Der Holzhändler kommt für die schweizerischen Fichten- und Tannenschnittwaren als Vermittler des Absatzes meist dann in Frage, wenn er als Lagerhalter an bestimmten Plätzen detailliert oder bestimmte Produktionen finanziert und nahezu vollständig übernimmt. Die einheimische Sägerei wird immer wieder versuchen, den Verbraucher direkt zu beliefern, d. h. sich selbst den Handel anzugliedern. Unter dem Schlagwort „Ausschaltung des Zwischenhandels" strebt auch der letzte Konsument zum Produzenten. Es ist dies meist ein Irrweg, denn die einheimischen Verbraucher sind auf bestimmte Qualitätsgruppen eingestellt. Sie vermögen nicht einer Sägerei einen vielgestaltigen Absatz zu bringen und ein Sägereiprogramm auszugleichen, wie es das gut geführte und modern organisierte Handelsgeschäft zu tun vermag. Auch ist die Überwachung der Kreditverhältnisse im Inland der meist ortskundigen Handelsunternehmung besser möglich.

Gerade dadurch, daß das einheimische Sägewerk in den meisten Fällen den Händler zu überspringen und mit dem Verbraucher zu arbeiten versucht, raubt es sich die zuverlässige und regelmäßige Kundschaft des Holzkaufmanns. Wenn in gewissen Gegenden die Konjunkturverhältnisse sich ändern und etwas einseitig eingestellte Verbraucher versagen, dann steht das Sägewerk vor Absatzschwierigkeiten. Aus dieser unglücklichen Einstellung und mangelnden Organisation ergibt sich denn auch die Zerfahrenheit im Absatz schweizerischer Schnittwaren. Wohl hat es von seiten der Produzenten nicht an gut gemeinten Versuchen gefehlt, um Wandlung zu schaffen und durch Gründung eigener Verwertungsgenossenschaften den Holzabsatz glatter zu gestalten. Allein das Holz ist kein fungibles Gut wie Eisen, Zement und dergleichen. Die Art der Struktur und Verarbeitung spielt mit. Das Vertrauen, die persönlichen Beziehungen und in erster Linie das Voraussschätzen eines künftigen Bedarfs sind sehr wichtige Momente, die im individuellen, verantwortlichen Handel einen bessern Untergrund finden als in der kooperativen Verwertung.

Der tüchtige, fachgemäß und korrekt geführte Berufsholzhandel hat keinen Grund, seine Ausschaltung zu befürchten. Er hat denn auch seinerzeit die Gründung der Schweizerischen Handelsbörse befürwortet, obgleich von mancher Seite darauf hingewiesen wurde, daß eine solche Instanz die direkten Verbindungen zwischen Konsumenten und Produzenten und damit die Ausschaltungstendenzen fördere. Mancherorts mag die Handelsbörse zu neuen und direkteren Verbindungen geführt haben. Dagegen hat auch der Berufshandel selbst durch die Börse mit der Produktion und den Abnehmern engeren Kontakt und einen bessern Überblick über den Markt gewonnen. Für den Berufsholzhandel ist es nicht gleichgültig, wenn durch unrichtige Organisation Stockungen bei dem Produzenten eintreten und diesen zu Angstverkäufen zwingen. Der Berufsholzhandel hat ein Interesse daran, daß Angebot und Nachfrage möglichst ausgeglichen werden und daß der Produzent selbst die Situation besser einschätzen lerne. Hier wirkt die Börse erzieherisch. Wer vor einem Jahr die Tafeln der Handelsbörse überblickte, konnte feststellen, daß die Nachfrageseite immer mehr zurückging. Diese Erscheinung war vielsagender und maßgebender als alle Aufsätze, die über die Konjunktur und die Zukunft geschrieben werden. Die Handelsbörse kann also ein nützliches Barometer sein. Der zähe Wettbewerb zwingt heute den Handel zur größten Wirtschaftlichkeit: Einsparung unnützer Produktionskosten durch Vermeidung unnötiger Lagermanipulationen, richtiges Eingreifen am Markt, fachgemäße Einschätzung kommenden Bedarfs, richtige Beratung der inländischen Produktion. Die Börse kann hier gute Dienste leisten.

Vielleicht trägt mit der Zeit die Handelsbörse etwas dazu bei, die schweizerische Produktion mit dem Berufsholzhandel organisatorisch besser zusammenzuführen, zum Nutzen aller Kreise, die gegenwärtig oft genug auf dem „Holzweg" wandeln. („Schweiz. Handelsbörse")

Verbandswesen.

Kantonalbernischer Spenglermeister- und Installateuren-Verband. Der Verband setzt sich gegenwärtig zusammen aus dem Oberländischen Spenglermeisterverband, dem Stadtbernischen Spenglermeisterverband, dem Stadtbernischen Installateurenverband und dem Emmentalisch-Oberaargauischen Spenglermeisterverband. In den Vorstand werden delegiert die Herren Th. Ramseier, O. Keller, E. Weiß, E. Spring, E. Großglauser, G. Spring und H. Aeschlimann. Der Vorstand konstituierte sich in seiner letzten Vorstandssitzung folgendermaßen: Als Präsident beliebte einstimmig Herr Th. Ramseier, als Vizepräsident Herr E. Weiß. Das Amt des Sekretär-Kassiers übernimmt der kantonalbernische Gewerbesekretär Dr. E.