

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 50-51 (1933)

Heft: 29

Rubrik: Holz-Marktberichte

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.05.2025

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

Es existiert keine einzige Installationsfirma in der Schweiz, welche ein mit allen Artikeln der Branche assortiertes Verkaufsmagazin besitzt. Das ist übrigens eine Unmöglichkeit. Damit vermissen wir schon einen wichtigen Faktor bei der Verkaufstätigkeit, die Möglichkeit, dem Kunden im ersten Augenblick seines Interesses die gewünschte Ware vorzuführen. Wir haben allerdings Ersatz. Die Ausstellungslokale der Grossisten, die gewissermaßen unsere „Verkaufsmagazine“ sind. Die Ausnutzung dieses Ersatzes wirkt jedoch insofern erschwerend für unsere Verkaufstätigkeit, weil diese Ausstellungen meistens mehr oder weniger weit von unseren Geschäften entfernt liegen. Der Zwang, den Weg zum Grossisten, resp. in dessen Ausstellung machen zu müssen, der Zeitraum, welcher bis dahin oft vergeht, können das Interesse und die Kauflust des Kunden bedenklich erlahmen lassen. Daraus ergibt sich neuerdings die Notwendigkeit, uns zu rüsten, uns verkaufsbereit zu machen, so bereit, daß wir sogar zu Hause verkaufen könnten. Was gehört dazu?

Das Erste ist wohl, daß jeder gut orientiert ist über die Apparate und Einrichtungs-Gegenstände, welche der Markt bietet. Durch stetes Studium der Fachpresse, durch aufmerksames Lesen der Inserate, durch periodische Besuche der Musterräume unserer Lieferanten können wir uns das beste Bild über die Leistungsfähigkeit des Marktes machen. Als dann ist darauf zu achten, daß wir von den verschiedenen Firmen stets gültige Kataloge und Preislisten zur Hand haben, daß für Spezialartikel Prospekte vorhanden sind. Von großer Wichtigkeit ist dabei eine geordnete, griffbereite Aufbewahrung dieser Drucksachen, damit wir im Bedarfsfalle durch rasche Bereitschaft Eindruck machen können. Über Neuheiten, Preisänderungen etc. lasse man sich stets von seinem Lieferanten unterrichten. Es ist natürlich unerlässlich, daß ein Fachmann sich stets auf dem Laufenden hält über die Materialbeschaffenheit, die Konstruktion, die technischen und praktischen Vorteile eines Artikels, über dessen Leistungsfähigkeit, dessen Anwendungsmöglichkeiten, die Erfahrungen, welche man damit gemacht hat (Neuheiten). Kurz über alles, das notwendig ist, um den Artikel dem Kunden so zu zeigen oder zu erklären, daß er ihn kauft. Wir müssen aber immer sachlich bleiben, denn man nimmt uns nur zu gerne beim Wort. Über die letzten Faktoren kann man sich gut durch bekannte Reisende oder durch Aussprache mit Berufskollegen unterrichten. Wir sollten keine Mühe scheuen, für jeden Artikel so viel Trümpfe als möglich zu sammeln. Wertvoll ist es auch, wenn wir über ausgeführte Anlagen, gelieferte Apparate usw. zuverlässige Referenzen sammeln. Diese müssen „gepflegt“ werden, damit sie nicht unter Umständen unsere Kunden verderben, anstatt sie zu fördern.

Wenn wir uns durch die Erfüllung dieser Erfordernisse die Möglichkeit schaffen, jeden Interessenten, jeden Kunden so zu bedienen, daß er den Eindruck erhält, am rechten Ort zu sein, haben wir schon viel gewonnen. Wenn wir ihn durch rasche, gründliche Beratung, sachliche und zuverlässige Aufklärung über die ihn interessierende Ware zum Glauben bringen können, daß wir unser Fach verstehen, daß er sich auf unsere Kenntnisse, auf unsere Firma und auf die Ware verlassen kann, wird der Mißerfolg beim Verkaufen selten werden.

So wird es ohne weiteres klar, daß wir nicht unvorbereitet und ungerüstet verkaufstätig sein dürfen. Ohne Kenntnis des Montageplanes, ohne Kenntnis

der zur Verwendung kommenden Apparate und Materialien beginnen wir auch keine Installation. Warum denn also im andern Geschäftszweig weniger vorbereitet arbeiten und so den Erfolg zum Vorneherein in Frage stellen.

Die angetönten Vorbereitungen verursachen weit weniger Mühe und Arbeit als es den Anschein macht. Systematisch durchgeführt, stetig ausgebaut und vervollständigt, erfordern sie täglich nur wenig Zeit. Die Aufwendungen, die dafür gemacht werden, stehen in keinem Verhältnis zum Nutzen, den der strebsame Fachmann daraus zieht. Der Verkäufer.

Ausstellungen und Messen.

Ausstellung „Friedhof und Grabmal“ im Kunstgewerbemuseum Zürich. 15. Oktober bis 15. November 1933. Fünfzehn Jahre sind es her, daß hier den Fragen der Grabmalkunst und Friedhofgestaltung erstmals eine Ausstellung gewidmet wurde. Seither haben die Reformbestrebungen auf diesem Gebiete sich mehr und mehr ausgebreitet, und zu den bisherigen Gesichtspunkten kommen neue hinzu. Diese neuesten Anschauungen bestimmen die kleine programmatische Sonderausstellung, die den Kern der Schau bildet. Um sie herum gruppieren sich die anderen Abteilungen, in denen für die verschiedenen Aufgaben des Bereiches Lösungen und Anregungen zu solchen gezeigt sind. Bestattungsformen, Bestattungsbräuche, Totenmal und Totenkult vergangener Zeiten und verschiedener Völker sind in Bildern veranschaulicht und durch Text erläutert in der historischen Abteilung, für die, wie auch für die anderen Gruppen, von vielen öffentlichen und privaten Stellen interessantes Material leihweise überlassen wurde. Die Ausstellung ist, außer zu den gewohnten Zeiten, je Mittwoch abends bis 9 Uhr geöffnet.

Holz-Marktberichte.

Holzpreise in Schwanden (Glarus). Die heurige Hauptholzgant, abgehalten im Hotel „Adler“, ergab insgesamt den Betrag von Fr. 17,706. Die Beteiligung war sehr lebhaft. Zur Versteigerung kamen rund 1000 m³, oder 46 Teile.

Toggenburger Holzpreise. Die Kreisgenossenschaft Krummenau-Neflau verkaufte aus den entlegeneren Waldgebieten zirka 470 m³ Nutzholz und löste für Obermesser Fr. 21.— und 29.—, für Untermesser Fr. 16.— und 24.—. — An der Steigerung von zirka 400 m³ vom 30. September 1933 erzielte die Gemeinde Fr. 28.— per m³, Rüsten und Transport an die Straße resp. Drahtseilbahn gingen zu Lasten der Verkäuferschaft. Gegenüber dem Vorjahr sind die Preise um Fr. 1.— bis 2.— zurückgegangen. Nur ganz schöne Qualitäten vermochten sich zu behaupten.

Die europäische Holzmarktlage. Das mit Ende September abgeschlossene Forstwirtschaftsjahr 1932/33 ist im Gesamtergebnis besser ausgefallen als der vorangegangene gleichartige Wirtschaftsabschnitt 1931/32. Zu befriedigen vermochte es freilich nur verhältnismäßig. Aber es brachte immerhin auf dem Holzmarkt weithin sowohl für Rohholz als auch für Schnittmaterial einen Tendenzumschwung in der Richtung einer sich aller Voraussicht nach in lang-

samem Tempo fernerhin fortsetzenden Festigung der Verhältnisse. So geht man zwar nicht mit besonders großen Erwartungen, jedoch wesentlich zuversichtlicher als das 1932/33 der Fall gewesen, in das eben angebrochene neue Forstwirtschaftsjahr hinein. Es wird vorwiegend ein Aufbaujahr werden, gekennzeichnet u. a. durch wachsende Planmäßigkeit der holzwirtschaftlichen Vorgänge in den einzelnen Ländern und auf internationalem Boden. Zudem macht sich eine allmählich aufsteigende Verbrauchsentwicklung auf größere Strecken hin geltend, namentlich infolge wieder wachsender Bautätigkeit in Gebieten, wo unter dem Druck von Geldmangel und fehlendem Vertrauen vordem die Bauinvestitionen mehr oder weniger weitgehend rückläufig geworden waren.

Obwohl die in Aussicht stehenden Preiserhöhungen für Nadelrundholz in den meisten Fällen nicht zur Wiederherstellung einer gesunden Waldrente genügen können, beabsichtigt der Waldbesitz, im großen ganzen genommen und von Ausnahmefällen abgesehen, keine sprunghafte Preistreiberei zu betätigen, sondern an einer Preispolitik festzuhalten, die dem allgemeinen Wirtschaftsverlauf angemessen ist. Es liegt das nur in seinem wohlverstandenen Interesse. Denn ein Emporschnellen der Nadelrundholzpreise würde sehr bald zu einem empfindlichen Rückschlag am Nadelschnittmaterialmarkt führen und umgehend die Absatzmöglichkeiten für Nadelrundholz wieder stark einengen. Haben sich auch einerseits mengenmäßig die Nadelschnittmaterialumsätze in der europäischen Gesamtheit — wohlgemerkt aber noch lange nicht in allen Ländern — bessern lassen, so sind andererseits die Preise für diese Waren den Rohholzpreisen vorerst noch ungenügend gefolgt.

Am europäischen Markt für Nadelschnittmaterial stehen die Dinge hinsichtlich der Preisentwicklung augenblicklich so, daß die Mehrheit der Produzenten zielbewußt auf gebesserte Notierungen hinarbeitet, hierbei aber kräftige Widerstände vorfindet, und daß, je nach dem Ausmaß des Erfolges jener Bestrebungen, schließlich auch die noch unter Preisdruck stehenden Erzeugungsländer von der Auftriebsbewegung profitieren dürften. Die Preise für Nadelschnittholz aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika schnellten dieser Tage überraschend in die Höhe.

Am Eichenmarkt trat nach der Belebung und Festigung, die die amerikanischen Bierfaßbestellungen in Europa gebracht hatten, ein Rückschlag ein. Solider fundiert ist hiergegen die Konjunktur für runde und geschnittene Rotbuche und neuerlich auch für Weißbuche. Das in den letzten Jahren andauernd heruntergewirtschaftete Geschäft in Eisenbahnschwellen scheint sich der Sanierung zuzuwenden. Eine ganze Anzahl namhafter Schwellenfirmer machte schließlich die eisenbahnseitigen Preisdrückereien nicht mehr mit. Am Grubenholzmarkt ist streckenweise die Lage etwas freundlicher geworden. Dagegen lassen die Verhältnisse am Papierholzmarkt sowohl hinsichtlich der Plazierungsmöglichkeiten als auch der Preise viel zu wünschen übrig.

W. A. E. in „N. Z.“

Totentafel.

♦ **Rudolf Frey-Zollinger, Fabrikant, Seniorchef der Schraubenfabrik und Eisenzieherei Rudolf Frey, in Bubikon**, starb am 9. Oktober im 82. Altersjahr.

♦ **Alois Römer, alt Küfermeister, in Amden** (St. Gallen), starb am 11. Oktober im 72. Altersjahr.

♦ **Peter Sautner, alt Zimmermeister, in Zürich**, starb am 12. Oktober im 81. Altersjahr.

♦ **Adolf Hiller, Schreinermeister, in St. Gallen**, starb am 13. Oktober im 71. Altersjahr.

♦ **Johann Binggeli-Hauber, Drahtgeflechtfabrikant, in Bern**, starb am 17. Oktober im 75. Altersjahr.

Verschiedenes.

Wettbewerb für Entwürfe für Steinmosaiks und Plastiken in den kantonalen Verwaltungsgebäuden am Walcheplatz in Zürich. Die kantonale Baudirektion hat den Ablieferungstermin verlängert bis Ende Januar 1934.

Kündigung von Tarifverträgen. Der Gesamtarbeitsvertrag für das Schreinerergewerbe von Zürich und Umgebung, der Glaservertrag vom Jahr 1930 und der Tarifvertrag der Anschläger, die der Bauarbeitersektion angeschlossen sind, ist von den Meisterverbänden auf Ende 1933 gekündigt worden.

Baulandverkauf der Stadt Luzern. Der Stadtrat richtet an den Großen Stadtrat Bericht und Antrag über den Verkauf der 1373 m² umfassenden Liegenschaft Spendmühle im Obergrund, die im Jahre 1920 um die Summe von 100,000 Franken erworben wurde, um in den dortigen Gebäulichkeiten Notwohnungen einzurichten, die jetzt nicht mehr gebraucht werden. Der Verkauf soll an ein Konsortium erfolgen, das auf der Liegenschaft einen größeren Wohnhausblock errichten will. Der Kaufpreis beträgt ebenfalls 100,000 Franken.

Stillegung des Näfeler Gaswerkes. Der Gemeinderat von Glarus stellte den Stimmberechtigten auf Grund eines einläßlichen Berichts den Antrag, das Gaswerk Näfels, das auch die Gemeinde Schwanden versorgt, um den Preis von 1,1 Million Franken anzukaufen. Die Behörde wird, falls die Gemeindeversammlung dem Vertrag zustimmt, das Näfeler Werk stillegen, um die Anlage von Glarus umso rationeller ausnützen zu können.

75 Jahre Gaswerk Aarau. Am 6. Oktober 1858 gab das von der Augsburger Firma L. A. Riedinger erstellte Aarauer Gaswerk zum erstenmale Gas in die Stadt ab. Die jährliche Gasabgabe betrug damals etwa 100,000 Kubikmeter, heute über deren zwei Millionen. Die erfreuliche Entwicklung nach oben zeigen auch die Zahlen der Gasrohrnetzlänge (1904: 17,5 km, 1933: 115 km). Das Gaswerk versorgt auch die meisten Außengemeinden.

Die städtischen Werke in Lenzburg (Aargau). Die allgemeine Verwaltung aller drei Werke erfordert 48,000 Fr. Das Elektrizitätswerk vereinnahmte 270,000 Fr. lieferte 30,000 Fr. an die Gemeinde ab und amortisierte ordentlicher und außerordentlicher Weise 61,000 Fr. Es steht noch mit 52,000 Fr. zu Buche. Das Gaswerk hatte 161,000 Franken Einnahmen und konnte 78,000 Fr. abschreiben, als Buchwert figurieren noch 292,000 Fr. Die Wasserversorgung vereinnahmte 41,000 Fr., der Buchwert ist noch mit 119,000 Fr. ausgewiesen. Auch die Installationsabteilung des Elektrizitätswerkes schließt mit einem Reinertrag von 8500 Fr. ab. Der Stand der Werke kann somit als ein guter bezeichnet werden.