Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss foresty journal = Journal forestier suisse

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 15 (1864)

Heft: 12

Artikel: Ueber den Verkauf des Holzes

Autor: Landolt

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-763954

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: 17.07.2025

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

Schweizerische Zeitschrift für das Forstwesen.

Organ des schweizerischen Forstvereins.

Redigirt von El. Landolt & Jb. Kopp.

Monat Dezember.

1864.

Die schweizerische Zeitschrift für das Forstwesen erscheint bei Orell, Füßli & Cie. in Zürich alle Monate 1—2 Bogen stark, im Ganzen per Jahr 15 Bogen. Der Abonnementspreis beträgt jährlich 2 Frk. 50 Rp. franko durch die ganze Schweiz. Bestellungen können bei allen Postämtern gemacht werden.

Ueber den Verkauf des Holzes.

Das Holz wird entweder nach bestimmten Taxen oder auf dem Wege gegenseitiger Verständigung oder durch Eröffnung schriftlicher Konkurrenz oder endlich auf öffentlicher Gant verkauft.

Der Verkauf nach Taxen (Revierpreisen), die zum Voraus und zwar oft für mehrere Jahre festgesetzt wurden, war früher — namentlich in Deutschland — die beliebteste Verkaufsart und wurde auf alle Sortimente ausgedehnt. Man hatte dabei nicht die Absicht, das Holz möglichst hoch zu verwerthen, sondern man wollte dem Holzhandel eine gewisse Stabilität sichern und einer zu eifrigen, die Preise steigernden Konkurrenz — einer Holztheurung — vorbeugen. Als dann aber die Waldungen immer mehr als eine reiche Geldquelle betrachtet wurden und in Folge dessen die finanziellen Rücksichten über die landesväterlichen die Oberhand gewannen, verließ man — jedoch nicht ohne Widerstreben und ohne Besorgnisse für die Zukunft — diese Verkaufsart und machte sich mit dem Gedanken vertraut, daß die freie und allseitige Konkurrenz den besten Regulator für die Holzpreise bilde. Diese Ansicht bewährte sich sowohl mit Beziehung auf die Regulirung der Preise, als auch mit Rücksicht auf die erwartete Steigerung der Einnahmen der Waldeigenthümer und zwar in dem Maß, daß man auch da, wo man mit der alten Uebung nicht ganz brechen

wollte, die Taxen auf die Ergebnisse größerer Versteigerungen zu stützen, sie also den durch die freie Konkurrenz erzielten Preisen anzupassen suchte.

Bei uns fand der Verkauf nach festen Taxen von jeher nur eine beschränkte Anwendung und gegenwärtig wird er, die Brennholzabgabe aus Magazinen abgerechnet, fast gar nicht mehr ausgeführt. Dessenungeachtet hat die Frage, ob es zweckmäßig sei, denselben ganz zu beseitigen, einige Berechtigung. Für diejenigen Sortimente, welche in großer Menge erzeugt und konsumirt werden, bei denen es daher in der Regel an einer normalen Konkurrenz nicht fehlt, ist unstreitig der Verkauf nach Taxen nicht mehr zeitgemäß, es wäre denn, daß man in einzelnen Fällen auf anderm Wege die gewünschten Preise nicht erzielt hätte und sich in Folge dessen dazu entschließen müßte, einen Preis festzustellen, zu dem das Holz bezogen werden könnte. Da sich aber eine derartige Maßregel immer nur auf einzelne Schläge 2c. beziehen wird, so kann man dieselbe nicht als einen grundsätzlich eingeführten Verkauf nach Taxen bezeichnen. — Anders verhält es sich mit denjenigen Sortimenten, welche nur in verhältnißmäßig geringen Quantitäten und nur von einzelnen Konsumenten gebraucht werden, wie z. B. das Holz für die Wagner, Dreher, Gabeln- und Rechenmacher, Holzschuhmacher u. dgl. Für diese Hölzer mangelt eine normale Konkurrenz an den meisten Orten. Hält man mehr aus, als die Konkurrenten brauchen, so sind sie sehr bald geneigt, den Preis auf denjenigen des Brennholzes herunter zu drücken; hält man weniger aus, als sie eben verlangen, so klagen sie über ungenügende Berücksichtigung ihrer Bedürfnisse mit der Hinweisung darauf, daß man sie damit zur unrechtmäßigen Befriedigung derselben zwinge. Für diese Sortimente dürfte der Verkauf nach Taxen für die Käufer und Verkäufer auch jetzt noch der zweckmäßigste sein. Die Taxen lassen sich durch eine angemessene Erhöhung der Preise für die besten Brennholzsortimente gleicher Holzarten leicht bestimmen, und den im Allgemeinen schwer zu befriedigenden Anforderungen der Konsumenten an die Qualität und Beschaffenheit der verlangten Hölzer ließe sich dadurch am besten genügen, daß man dieselben veranlassen würde, die für sie auszuhaltenden Stämme und Stammtheile in den Schlägen selbst zu bezeichnen.

Der Verkauf des Holzes durch gegenseitige Verständigung — auf dem Wege des Handelns im gewöhnlichsten Sinne des Wortes — ist für den Forstbeamten die unangenehmste Verkaufsart, währenddem sie für den Waldbesitzer, namentlich für den kleinern, eine ganz geeignete sein kann, oft sogar die allerzweckmäßigste ist. — Für den Beamten ist sie unangenehm,

weil sie ihm in der Regel den Vorwurf der Parteilichkeit — der Begünstigung Einzelner — zuzieht und weil für ihn das übliche Ueberfordern und das darauf folgende Marktenlassen nicht recht paßt. Auch den Privatwaldbesitzern ist diese Verkaufsart nur in den Fällen anzurathen, wo sie vor dem Verkauf eine möglichst genaue Schätzung über den Werth des zu verkaufenden Holzes gemacht haben oder machen ließen. Ist dieses nicht der Fall, so setzen sie sich sehr leicht der Uebervortheilung durch den Käufer aus.

Der Verkauf auf dem Wege der schriftlichen Konkurrenz hat Vieles für sich. Käufer und Verkäufer haben bei dieser Verkaufsart die beste Gelegenheit zu reiflicher Ueberlegung; Uebereilungen und daherige zu hohe oder zu niedrige Preise können nicht wohl vorkommen. Der Verkäufer kann unter den Konkurrenten eher denjenigen auswählen, der ihm zusagt, als bei der öffentlichen Versteigerung; er ist nicht absolut an den Meistbieter gebunden, sondern kann und wird das Holz demjenigen zuschlagen, von dem er voraussetzt, daß er den Verkaufsbedingungen am vollständigsten nachkommen könne und wolle. Gerade dieser Spielraum in der Auswahl unter den Kauflustigen setzt aber den Verkäufer wieder sehr leicht dem Vorwurfe der Begünstigung Einzelner aus. Auch diese Verkaufsart eignet sich daher besser für die Privatwaldbesitzer, die ihre Holzvorräthe selbst feilbieten, als für die Beamten des Staates oder der Gemeinden. Die Ersteren sind nur sich selber Rechenschaft schuldig, können sich daher über den Vorwurf der Begünstigung Einzelner leicht hinwegsetzen; die letzteren dagegen müssen einen großen Werth darauf legen, auch nicht einmal den Schein der Parteilichkeit auf sich zu laden. — Ein nicht unwesentlicher weiterer Vortheil dieser Verkaufsart liegt darin, daß bei nur einigermaßen genügender Konkurrenz weniger Verabredungen unter den Käufern stattfinden können als bei den Versteigerungen; sie wissen in der Regel nicht bestimmt, wer mit konkurrirt und können sich in Folge dessen nicht so leicht in das Holz theilen. Zum Detailverkauf eignet sich dagegen die schriftliche Konkurrenz nicht, weil sie viel zu viele Schreibereien zwischen Käufern und Verkäufern bedingt. Es ergibt sich hieraus, daß diese Verkaufsart für Gesammtverkäufe ganzer Schläge oder einzelner Sortimente auf denselben empfohlen werden darf und zwar ganz besonders in den Fällen, wo der Eigenthümer das Holz persönlich feilbietet. Bei mangelhafter Konkurrenz kann die Einladung zur Einsendung schriftlicher Angebote — wenn sie auch nicht zum Verkauf führt — doch einige Anhaltspunkte zur Beurtheilung der zu erwartenden Preise und Kaufliebhaber

gewähren; es versteht sich jedoch von selbst, daß man die Ausschreibung bloß zu diesem Zwecke nicht zu oft anwenden darf, wenn man die Käufer nicht ermüden und sich nicht der Gefahr aussetzen will, späterhin auch dann keine Angebote zu erhalten, wenn man wirklich verkaufen möchte.

Den Verkauf auf dem Wege der öffentlichen Versteigerung muß man gegenwärtig als Regel betrachten und die andern Verkaufsarten — wenigstens bei den Staats- und Gemeindsforstverwaltungen — nur ausnahmsweise und mit Vorsicht anwenden. Der erstere entspricht den Anforderungen an eine allseitig freie Konkurrenz am besten und schützt den Beamten gegen Vorwürfe am vollständigsten.

Abgesehen von der meines Wissens in der Schweiz nicht üblichen Absteigerung, die da, wo sie nicht bereits üblich ist, kaum empfohlen zu werden verdient, finden die Holzversteigerungen bei uns nur mit Rücksicht auf den Ort, an dem sie abgehalten werden, in grundsätzlich verschiedener Weise statt. Die einen Forstverwaltungen halten sie nämlich im Walde ab und weisen dabei den Käufern die Verkaufsobjekte unmittelbar vor, die andern dagegen halten dieselben unter Dach und Fach — gewöhnlich in einem Wirthshause beim Schoppen — ab und überlassen es den Käufern, sich vorher von der Qualität des Holzes, den Abfuhrverhältnissen 2c. Gewißheit zu verschaffen. Die erste Verkaufsart hat den Vortheil, daß die Käufer das Verkaufsobjekt während des Bietens vor sich sehen, also genau wissen, was sie kaufen und sich später nicht über übungswidrige Aufarbeitung oder geringe Qualität desselben beschweren können. Der Verkauf unter Dach und Fach hat dagegen den Vorzug, daß sich weder die Gantbeamtung noch die Käufer den Unbilden der Witterung aussetzen müssen und das ganze Geschäft mit mehr Ruhe abgesponnen werden kann. Dem letztern Verfahren schreibt man wohl auch den Vorzug zu, die Käufer seien in der warmen Stube beim Glas Weim zum Bieten besser aufgelegt, als im Walde, wo sie frieren und Hunger und Durst leiden. Wir setzen hierauf einen großen Werth nicht, weil wir jede Stimmulirung der Käufer für unzweckmäßig und unzulässig halten. Jedenfalls darf nicht durch Verabreichung von geistigen Getränken auf Rechnung des Verkäufers auf die Stimmung der Käufer eingewirkt werden.

Die Entscheidung der Frage, ob das eine oder das andere Verfahren zur Anwendung kommen soll, hängt vorzugsweise davon ab, ob die Holzhändler und großen Konsumenten oder die in der Nähe des Waldes wohnende Bevölkerung als Hauptkonkurrenten auftreten. Alle Beachtung verdient bei Entscheidung der Frage auch noch die Beschaffenheit des zu

verkaufenden Holzes. — Wo die Holzhändler und die großen Konsumenten als Hauptkonkurrenten oder gar als einzige Käufer auftreten, da stehen dem Verkaufe des Holzes im Wirthshause gar keine Bedenken entgegen. Diese nehmen sich die Mühe, das zum Verkauf kommende Holz vorher anzusehen und eine Schatzung darauf zu machen und ziehen es in Folge dessen vor, dem Verkauf im Zimmer statt im Walde beizuwohnen. Für sie hat es auch nicht viel zu bedeuten, wenn sie in dem gekauften großen Quantum einzelne Stämme oder Klafter kaufen, die den üblichen Anforderungen an das betreffende Sortiment nicht vollständig entsprechen, weil sich bei großen Quantitäten gut und gering ausgleichen. Ganz anders verhält es sich da, wo die Bewohner der Gegend ihr Bedürfniß befriedigen wollen, der eine mehr, der andere weniger verlangt und der eine vorzugsweise gutes, der andere dagegen vor Allem aus wohlfeiles Holz kaufen will. Hier kann von einer Ausgleichung zwischen gut und gering und leichterem und schwierigerem Transport keine Rede sein; es muß daher das Holz im Walde verkauft und Jedem Gelegenheit gegeben werden, nach eigener Besichtigung das zu kaufen, was seinen Anforderungen und seinen Mitteln entspricht.

Diese Frage läßt sich demnach einfach dahin beantworten: das Holz muß im Wald verkauft werden, wenn es zur Befriedigung der Bedürfnisse der in der Umgebung des Waldes wohnenden Familien dienen soll und aus vielen ungleichartigen Sortimenten, wie Reisig, Stockholz, Prügel und Scheiterholz verschiedener Holzarten u. dgl. besteht; es kann dagegen unter Dach und Fach verkauft werden, wenn es für den Handel oder die großen Konsumenten bestimmt ist und aus gleichartigen, strenge ausgeschiedenen Sortimenten besteht.

Für die letztere Verkaufsart muß das Holz ganz sorgfältig sortirt, aufgearbeitet und gemessen werden, wenn der Verkäufer seinen Kredit ungeschmälert erhalten will; beim Verkauf im Wald ist eine ganz grundsätzliche Sortirung nicht unbedingt nöthig, dennoch aber in hohem Grade wünschenswerth. Sorgfältige Sortirung des Holzes und gutes, volles Maß machen Kredit und sind die Hauptursache der Erscheinung, daß bei den Verkäufen wohlgeordneter Forstadministrationen in der Regel höhere Preise erzielt werden, als die im gewöhnlichen Kleinverkehr üblichen.

Ganz in gleicher Weise, wie die vorstehende, läßt sich auch die Frage beantworten: Soll der Verkauf in großen oder kleinen Loosen stattfinden? Große Loose sind nicht nur zulässig, sondern nothwendig, wo die großen Konsumenten und die Holzhändler das Holz kaufen; kleine und ganz kleine

müssen dagegen da gemacht werden, wo die Bewohner der Gegend, in welcher der Wald liegt, ihre Bedürfnisse befriedigen müssen. Ganz besonders nothwendig sind kleine Loose bei den geringeren Brennholzsortimenten, wie Reisig, Stockholz, Prügel- und Ausschußholz, die von der ärmeren, nur kleine Einkäufe machenden Volksklasse gekauft werden. Gibt man dieser Gelegenheit, ihren Bedarf mit wohlfeilen Sortimenten und gerade in dem Maße, wie er sich eben geltend macht, zu decken, so vermindern sich die Holzentwendungen bald und wenn sie dessenungeachtet vorkommen sollten, so darf man mit Strenge gegen die Frevler einschreiten.

Auf die Frage: Wer soll die Holzversteigerungen abhalten? muß jedenfalls geantwortet werden: Der Wirthschafter in den betreffenden Waldungen — der Förster — ist bei den Versteigerungen unentbehrlich; ob er dagegen auch als wirklicher Gantbeamter funktioniren oder ob die eigentliche Gantbeamtung zugezogen werden soll, ist eine Frage, die auf dem Wege der kantonalen Gesetzgebung regulirt werden muß oder an den meisten Orten bereits regulirt sein wird. Uns will es scheinen, daß das Zuziehen der eigentlichen Gantbeamtung sehr wenig nütze, aber viel Schreibereien und bedeutende Kosten veranlasse. Wo der Förster ein vom Staate anerkannter Gemeinds- oder Staatsbeamteter ist, kann man ihm die Leitung der Holzversteigerungen ganz unbedenklich übertragen und ihn für strenge Handhabung der dießfalls bestehenden gesetzlichen Vorschriften verantwortlich machen; wo dagegen Privatwaldbesitzer Holzversteigerungen anordnen, da sind dieselben ebenso gut von der ordentlichen Gantbeamtung abzuhalten, wie jede andere öffentliche Gant.

Von nicht geringem Einfluß auf die Holzpreise und die Holzabfuhr ist endlich auch die Zeit, in welcher die Holzversteigerungen abgehalten werden. Allgemeine Regeln lassen sich jedoch hiefür nicht geben; die örtlichen Verhältnisse müssen entscheiden. Wo Sommerhauungen üblich sind oder Winterhiebe früh begonnen werden können, ist der Verkauf des Holzes vor Eintritt der strengen Winterkälte vorzugsweise deßwegen wünschenswerth, weil der frühzeitige Verkauf die ausgedehnteste Benutzung des Winterweges und der Schneebahn möglich macht, der Holztransport also wohlfeiler wird und die Abfuhrwege mehr geschont werden. Die Verlegung der Versteigerungen auf Zeitpunkte, die in der betreffenden Gegend bisher hiefür nicht üblich waren, wirkt in der Regel nachtheilig auf die Preise.

Einige andere auf die Verwerthung des Holzes Bezug habende Fragen sollen später besprochen werden. Landolt.