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

**Herausgeber:** Schweizerischer Forstverein

**Band:** 63 (1912)

**Heft:** 1

**Artikel:** Tagesfragen aus dem Bereich des Holzmarktes

**Autor:** G.Z.

**DOI:** https://doi.org/10.5169/seals-767648

**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:** 16.07.2025

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

## Tagesfragen aus dem Bereich des Holzmarktes.

Es mag am Platze sein, hier zu Anfang des neuen Jahres einige aktuelle Fragen, die den Holzmarkt betreffen, kurz zu streifen und gewissermaßen die Diskussion zu eröffnen.

In den letzten Wochen des alten Jahres brachten die Zeitungen die Nachricht, auch im bernischen Seeland sei, wie zuvor schon im Jura, zur Gründung von Holzverkaufsgenossenschaften geschritten worden. Damit dürfte eine Aktion eingeleitet worden sein, die für den heimischen Holzmarkt von größter Bedeutung werden kann. Angesichts des Umstandes, daß die Käuferschaft für manche Sortimente seit vielen Jahren Einkaufskartelle und Verabredungen allerlei Art ins Werk gesetzt hat, darf man sich weniger über die neue Gründung als darüber verwundern, daß sie nicht schon längst erfolgt sei. Denn eine Situation, wie sie heute der Holzmarkt zeigt, wo die Käufer organisiert, die Verkäufer in ungezählte Einzelinteressenten zersplittert sind, ist ungesund und bedarf dringlich der Korrektur. So lange die Preise auf natürlichem Weg, unter der Einwirkung von Angebot und Nachfrage gebildet wurden und keine Partei fest organisiert war, konnte auch keine der andern über den Kopf wachsen. Mit der Organisation der Käuferschaft ist alles anders geworden. Das „Gesetz", daß sich der Preis aus Angebot und Nachfrage ableite, ist da, wo einseitige Verabredungen stattfinden können, ausgeschaltet. Und es ist nur zu oft vorgekommen, daß die Preise künstlich unter der „Schere" gehalten worden sind und daß die Verkäufer dagegen ohnmächtig waren. Bei dem Mangel an Großwaldbesitz unseres Landes ist in dieser Richtung der einzelne Holzverkäufer noch weniger imstande, sich selbst zu helfen, als im Ausland, wo großer Besitz häufiger ist. Da liegt das Heil allein im Zusammenschluß, der viele kleine Interessen zu einer Macht vereinigen kann, die der organisierten Gegenpartei die Spitze zu bieten vermag. Aus solchen Erwägungen heraus sind die gemeinsamen Holzverkäufe in der nördlichen Schweiz in die Wege geleitet, sind auch die erwähnten Verkaufsgenossenschaften gegründet worden. Wenn der gemeinsame Verkauf nicht immer die erwartete Wirkung geäußert hat, ja sogar in einzelnen Fällen gegen die Waldbesitzer ausgenutzt werden konnte, so mag der Grund darin liegen, daß die Vereinigung zu lose, der

Wille zu wenig einheitlich und entschlossen gewesen ist. Diese Mängel können bei genossenschaftlichem Vorgehen vermieden werden und dasselbe hat sich ja bei der Holzkäuferschaft so gut bewährt, daß ohne weiteres bei der verkäuferischen Partei dasselbe zu erwarten ist. Das Genossenschaftsprinzip hat im heutigen Wirtschaftsleben so viele große Erfolge davon getragen, daß die Waldbesitzer zu der Erwartung berechtigt sein dürfen, es werde auch ihnen gute Dienste leisten. Gewiß werden auch hier die Anfänge schwierig sein und es wird alles von der Art und Weise des Vorgehens, von der Geschicklichkeit der Hände abhängen, denen die Leitung der Genossenschaften und namentlich die Führung des Verbandes zufallen wird, zu dem sich natürlich die einzelnen Genossenschaften vereinigen werden und müssen, wenn dauernde Erfolge gezeitigt werden sollen.

Eine Verschärfung der Gegensätze zwischen Käuferschaft und Verkäuferschaft wird durch die Organisation der letztern kaum herbeigeführt. Der Zusammenschluß der letztern ist ja nur ein Gebot der Notwehr, da erstere schon organisiert ist. Ist nur die eine Partei geeinigt, so ist die Gefahr da, daß ihre gewalttätigen Elemente damit Mißbrauch treiben und überspannte Forderungen durchsetzen. Hat sich auch das andere Lager verständigt, so wird sich die Stimme der Mäßigung leichter Gehör verschaffen und es wird sich nach der Devise: Leben und Leben lassen, gar bald ein friedlicher Verkehr zwischen Holzhandel und Waldbesitz anbahnen.

Die Rindenabzug-Frage bietet uns für das Vorwalten extremer Ansichten im Kartell der Käuferschaft ein treffendes Beispiel. Ursprünglich forderte sie Rindenabzug und Durchmesserbestimmung nach einzelnen Zentimetern, wie das im benachbarten, süddeutschen Holzhandel üblich ist. Nachdem der Rindenabzug an einigen Orten Eingang gefunden hat, geht das Verlangen der Käufer auf das Fallenlassen der ungeraden Centimeter, was je nach der Holzstärke ein Zumaß von 5—10 und mehr % bedeutet. Derarart übertriebene Forderungen sind eben nur deshalb denkbar, weil sich die käuferische Organisation angesichts des fehlenden Zusammenschlusses der Verkäufer ihrer Sache sicher fühlt und den gemässigten Ansichten das Ohr verschließt.

Es gibt also neben der Preisfrage auch andere Gründe, die sehr für Organisation der Holzproduzenten sprechen und dieses Mittel als

unerläßlich ansehen lassen, um ihre berechtigten wirtschaftlichen Interessen zu wahren.

Endlich hat in der Schweiz, und zwar in Aarau, das Holzverkaufen im Abgebot versuchsweise Eingang gefunden. Die Veranstalter sind damit zufrieden. Es hat lange gedauert, bis diese Methode den Weg über unsere Grenzen gefunden hat, die in Frankreich daheim, im Elsaß von den Deutschen beibehalten worden und kürzlich auch in Preußen auf Probe in Anwendung gekommen ist. Man rühmt ihr mehrere Vorzüge, rasche Abwicklung des Verkaufsgeschäftes, Begünstigung des kleinen Käufers, Vermeidung leidenschaftlicher Preistreiberei, nach. In der Ausführung pflegt man mit dem Ausruf eines Preises anzufangen, der etwa um 30 % über dem erwarteten Erlös steht. Dann wird der Ausruf reduziert, bis ein Anbieter Halt ruft und den Zuschlag erhält. Rufen mehrere zugleich Halt, so wird unter diesen auf dem Wege des Aufgebotes Konkurrenz eröffnet und die Hingabe erklärt. Das Abgebotverfahren ist in seiner Heimat so beliebt, daß die Fortsetzung des Aarauer Versuches bei uns sehr zu wünschen ist. Es dürfte für gewisse Sortimente und Konstellationen den Vorzug vor der Steigerung im Aufgebot und auch vor der Submission verdienen. Nennen wir dafür zwei Beispiele:

1. An einer Steigerung haben sich die größeren Käufer verabredet. Einige kleinere möchten auch gerne Holz, wurden aber bei der Verabredung ausgeschlossen oder nicht nach Wunsch berücksichtigt. Im Aufgebot werden sich die kleinen „Wilden" zweimal besinnen, bevor sie mitbieten und so den Zorn des „Ringes" auf sich laden und dann doch leer ausgehen. Im Abgebot ist es den „Wilden" leichter gemacht. Kommen sie dem „Ring" mit ihrem Halt zuvor, so sind sie der „Täubi" der großen Gegner auch sicher, haben aber doch ihr Holz erhalten.

2. Für einen ganzen Bezirk ist gemeinsamer Verkauf von Säg- und Bauholz angeordnet. Soll Submission oder Verkauf im Abgebot stattfinden? Die erstere ist langwierig und umständlich für den Verkäufer, widerwärtig, unsicher für die Kaufsliebhaber. Da schnappt Herr X. einem Geschäft die nächsten Partien weg, weil er fünf Rappen mehr zu bieten die Chance hatte. Im Abgebot wäre es dem Geschäft möglich, auch einmal vor Herrn X. Halt zu rufen und sich etwas zu

sichern. Der Verkäufer kann die Sache in kurzen Stunden und vor aller Augen erledigen.

Uns scheint die Abgebotmethode Beweglichkeit in den Holzverkauf zu tragen und in gewissen Fällen neben andern Verfahren sehr Berücksichtigung zu verdienen.

Wir hoffen, daß die Aargauer Forstleute, welche dem Abgebotverfahren in der Schweiz Eingang verschafft haben, nachdem sie zuvor im Ausland Informationen eingezogen hatten, die Herren Oberförster Wanger in Aarau und Stirnemann in Muri, in dieser Zeitschrift über ihre Wahrnehmungen Mitteilung machen werden. Das müßte alle interessieren, die mit dem Holzmarkt zu tun haben. G. Z.

## Zur Bestimmung des Abstandes von Einbauten beim Lawinenverbau.

Von Dr. F. Fankhauser.

Eine der wichtigsten Fragen beim Verbau der Anbruchsfläche einer Lawine betrifft den Abstand, welchen man den zu erstellenden Mauern, Terrassen, Schneebrücken oder andern Bauwerken zu geben hat. Dem erfahrenen Praktiker allerdings macht diese Aufgabe keine große Sorge. Er weiß, daß er, möglichst der Bodengestaltung sich anpassend, die künstlich zu erstellenden Hindernisse gegen das Abgleiten des Schnees am vordern Rande weniger geneigter Terrainstellen, muldenförmiger Anbruchflächen, kleiner Terrassen am Fuß von Felsköpfen usw. anzubringen hat und sich im übrigen, was die Entfernung der Bauwerke von einander betrifft, von seinem im Laufe der Jahre erworbenen Gefühl leiten lassen darf.

Immerhin aber wäre es wohl manchem weniger Routinierten erwünscht, ebenfalls etwelche Anhaltspunkte für die den Einbauten zu gebenden Abstände zu besitzen, nicht davon zu sprechen, daß das Gefühl etwas relativ Unsicheres ist und jedenfalls nicht immer Gewähr für Ausführung eines Verbaues mit dem geringsten zuläßigen Aufwand an Arbeit und Kosten bietet.

Darüber allerdings wird wohl jeder Sachverständige zum voraus im klaren sein, daß es keine mathematische Formel geben kann, mit