**Zeitschrift:** Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges

Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und

Gewerbe

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 26 (1910)

Heft: 8

**Artikel:** Abgabe und Verwertung des Holzes

Autor: [s.n.]

**DOI:** https://doi.org/10.5169/seals-580102

### 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:** 16.12.2025

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

# Heinr. Hüni im Hof in Horgen

Gerberei

👍 Gegründet 1728 👍

Riemenfabrik

8807 -

Alt bewährte Ia Qualität

# Treibriemen

mit Eichen-Grubengerbung

Einzige Gerberei mit Riemenfabrik in Horgen.

## Abgabe und Verwertung des Holzes.

Kaufmännische Gesichtspuntte in Anwendung auf Holzverwertung.

Wenn auch der Waldbesitzer keinen oder nur geringen Einssuff auf den zeitlichen allgemeinen Preisstand des Holzes hat, und bezüglich der Absatverhältnisse an die Situation seines Waldes, die Marktverhältnisse und an manches andere gebunden ist, so hängt doch der sinanzielle Ersolg der Holzverwertung, innerhalb der gegebenen Verhältnisse, in erheblichem Maße von der Art und Weise ab, mit welcher das ganze Verwertungsgeschäft betrieben wird. Wir haben zwar in frühern Artikeln diesem Gesichtspunkte schon mehrfältige Beachtung geschenkt; aber doch ist es notwendig, im Zusammenhange auf mehrere dem kaufmännischen Geschäftsleben entnommene Grundsätze und Ersahrungen hinzuweisen, welche zu den hier vorliegenden Zielen in nächster Beziehung stehen.

1. Im allgemeinen. Gine lukrative Holzverwertung fordert, daß der Forstmann Kaufmann sei, und daß er mit demselben kaufmännischen Sinne versahre wie jeder andere reelle Geschäftsmann bei seiner Produktenverwertung.

2. Reelle Ware, gutes Maß und Gewicht, das sind die Grundpfeiler jeder soliden kaufmännischen Gebahrung. Man gibt reelle Ware, wenn man ihr keinen höheren qualitativen Wert beilegt, als sie ihn tatsächlich hat. Jede Holzsorte darf somit nur Holz der bezüglichen durch den Sortentaris näher bezeichneten Qualität enthalten und darf nur mit dieser Bezeichnung klassisiert und dargeboten werden. Jede Zusührung von Holz geringerer Qualität, Mitverkauf der Kinde, jede versuchte Verveckung von Fehlern und Schäben beim Stammholze, jede über den Wert forcierte Klassisitätion usw. muß den Grundsat der keellität beeinträchtigen. Man soll daher alles Holz in solcher Urt dem Verkaufe aussezen, daß der Kaussussies sich sich sichte und leicht von der Qualität desselben überzeugen kann. Ebenso bildet gewissenhaftes Einhalten der Maße beim Brennholz und vollständiges Uedereinstimmen der zugesicherten Dimensionen beim Stammholz mit der Wirklichkeit die notwendige Voraussehung zur Erhaltung eines guten Kredites.

Es wäre endlich an der Zeit, auch über gleichförmige Grundsätze beim Messen der Dimensionen Uebereinkunst zu tressen, namentlich wären beim Stammholze das Messen mit der Rinde und von seiten der Händler die veralteten Landesmaße allerwärts aufzugeben. Nur volle Klarheit in den Maßen sührt zu reellem Geschäftsperkehr,

3. Das Material. Jeder Hieb bringt gutes und geringwertiges Golz. Zu allen Zeiten wende man einer forgfältigen Ausformung und Sortierung des guten und besten Materiales seine Ausmerksamkeit in erster Linie zu, denn für den sinanziellen Erfolg fällt dasselbe stets am schwersten in die Wagschale; eine Ueberschwemmung des Marktes mit geringer Ware trachte man so viel als möglich zu vermeiden. Letzteres ist in flauen Zeiten doppelt zu beachten, wenn man den Absat der guten Hölzer nicht empsindlich beeinträchtigen will.

Man richte sich, soweit es die allgemeine Ordnung und Kontrolle gestattet, bezüglich der Materialausformung nach den Bünschen der Käufer; d. h. man bewirfe dieselbe derart, daß die holzverarbeitenden Gewerbe und Industrien ihren Bedarf so weit als möglich unmittelbar und ohne Zwischenhändler beim Walbeigentümer befriedigen können.

4. Markt und Absatgebiet. Noch vor wenigen Dezennien, als die Welt von den heutigen Verkehrsverhältnissen noch nichts wußte, hatte jeder Wald seine ständige, für den eigenen Bedarf kaufende Kundschaft, seinen mehr oder engbegrenzten Lokalmarkt, auf welchen jedes Revier hauptsächlich angewiesen war. Nur einzelne für den Waffertransport günftig gelegene Waldungen kannten auch damals schon den Holzhandler und den Weltmarkt, auf welchen die größere Menge der wertvollsten Nuthölzer abfloß. Heute hat sich die Lage der Berhältniffe in das Gegenteil verkehrt; es gehört jetzt wenigstens fast jedes Revier dem Weltmarkte an, und es gibt nur wenige entlegene Waldungen, welche von den letzten Wellenschlägen des internationalen Marktes nicht berührt werden. Hat der Lokalmarkt für einzelne Bezirke seine Bedeutung auch nicht ganz verloren, so ist es vor allem bezüglich des Nuthholzes doch vorzüglich der Weltmarkt, welcher den Preis des Holzes bestimmt und die Preisbewegung bewirkt. Unter solchen Verhältniffen muß vom kaufmännisch vorgehenden Forstmanne selbstverständlich gefordert werden, daß er nicht nur seinen Lokalmarkt, sondern alle Bewegungen und Veränderungen, welche auf dem Weltmarkte eintreten, unausgesetzt im Auge behält, und daß er namentlich vom zeitlichen Stande und Wechsel der Preise seines näheren Absatgebietes, wie der ferneren Hauptholzmärkte, fich in Kenntnis zu erhalten sucht.

5. Der Holzhandel. Unter den heutigen Berbältniffen ist der Holzhändler in den allermeisten Fällen eine unentbehrliche Hilfe. Kein Großproduzent kann des Zwischenhandels entbehren, und am wenigsten die Forstwirtschaft mit ihren voluminösen Produkten, ihren so ungleichförmig verteilten Produktionsarten und der im allgemeinen für den laufmännischen Betrieb wenig befähigten Geschäftsinhaber. Soweit es sich um den Lokal-

GEWERBENUSEUN WINTERTHUR markt handelt und um jene Fälle, in welchen ein direkter Verkehr zwischen den Konsumenten, insbesondere den Holzindustriellen, und dem Waldeigentümer durch letzteren ermöglicht ist, da schließt sich der Großhändler in der Regel freiwillig selbst aus. Wenn es sich um große Holzmassen, namentlich um die guten, wertvollen Nutz-holzmassen, namentlich um die guten, wertvollen Nutz-holzmassen, da müßte das Holz zum großen Teil versaulen, wenn nicht unternehmende, geschäftstüchtige Kräste in Mitte treten würden, welche den Verschleiß und die Verteilung desselben in die waldarmen und reichbevölserten Landschaften der Ferne in die Hand nähmen. Der Waldeigentümer und der Großhändler sollen sich daher in solchen Fällen die Hand reichen, und es liegt die Pflege reeller, solider Geschäftsbedingungen zwischen beiden im wohlverstandenen Interesse dess Waldes.

6. Die Verwertungsmethoden. Die öffentsliche Detailversteigerung soll zwar als regulärer, aber nicht als ausnahmsloser Verwertungsmodus betrachtet werden. In slauen Zeiten und bei ständiger Ubsatzstockung, ebenso auch bei außergewöhnlichen Holzanfällen, ist der durch Submission, durch halben Stockverkauf oder durch freihändigen Verkauf erzielte sinanzielle Effekt oft ein besseren, als er unter solchen Verhältnissen durch Detailversteigerung erzielt wird. Wo es sich in Zeiten völligen Niederliegens des Geschäftes um die Verwertung größerer Holzmassen in entlegenen, wenig zugänglichen Bezirken handelt, da mag der Waldeigentümer endlich im vollen Stockverkaufe seine Zuslucht suchen. Wenn aber irgend tunlich, suche man stets auf den ordnungsgemäßen Detailverkauf zurückzustommen.

7. Zeit des Verkaufes. Die Zeit des größten Verkehres ift selbstredend auch die beste Zeit zum Verkaufe einer Ware. Als solche kann man für den Holzverkauf im allgemeinen den Herbst, den vollen Winter

Spiegelmanufaktur
Facettierwerk und Beleganstalt

A. & M. Weil

vormals H. Weil-Heilbronner

Zürich

Spiegelglas belegt und unbelegt, plan und facettiert in allen Formen und Grössen.

Preislisten und Spezial-Offerten zu Diensten.

und den Spätwinter bezeichnen; im besonderen aber ist sie örtlich wechselnd und wird vorzüglich bedingt durch die verschiedenartigen Bedarfszustände der Konsumenten, durch die Zahltermine, durch die größere oder geringere Muße, welche das die Holzverkäuse besuchende Publikum in den verschiedenen Zeiten des Jahres hat; bezüglich der Handelshölzer auch durch die üblichen Lieferungstermine und durch die Zeit, in welcher sich nach örtlichem Herfommen serfommen serfen Marktpreise bilden.

Wo es sich um größere Anfälle, besonders an Rutzholz handelt, wie sie sich bei Sturmz, Schneedruchz, Insektenkalamitäten usw. ergeben, da muß es stets Grundz sat sein, die Verkäuse möglichst zu beschleunigen und rasch aufzuräumen, selbst mit Einbuße am Kauspreise, denn die Verluste, welche durch die oft überrasch einz tretende Holzverderbnis drohen, sind in der Regel größer

als lettere.

8. Größe der Verkäufe und Bildung der Lose. Das einem Verkaufsakte ausgesetzte Holzquantum muß der zu erwartenden Konkurrenz und der Qualität der Käuser entsprechend sein. In gut bevölkerten Gegenden mit vielen Konsumenten sind bei regulären Verhältnissen zur Befriedigung des Lokalmarktes mittelgroße Detailverkäuse in der Regel besser als zu große und zu kleine Verkäuse. In schwach bevölkerten Bezirken mit geringem Lokalbedarse, dei bedeutenden, vielleicht durch außergewöhnliche Kalamitäten veranlaßten Stammholzanfällen und dei fast alleiniger Beteiligung sind Großverkäuse absolut notwendig.

Ganz die gleichen Grundsätze sind zu beachten bezüglich der Bildung der einzelnen Verkaufslose. Darüber kann nur die Größe der Konkurrenz und die Qualität der Käuser entscheiden. Bei der Losdildung sind aber die sich zu erkennen gebenden Wünsche des Publikums in der Art zu beachten, daß man namentlich dem Großkäuser die Möglichseit bietet, jene Holzsorten gesondert zu erwerben, welche er zu seinem Geschäftsbetrieb braucht und sucht. Das bezieht sich namentlich auf die gesuchtesten Stammhölzer. Bei Verkäusen zur Befriedigung des Losalbedarses sind selbstredend nur kleine Lose zulässig.

9. Berkaufsbedingungen. Es versteht sich von selbst, daß lästige, dem Käufer unbequeme Bedingungen die Konkurrenz und Kauflust nicht vermehren können, daß vielmehr der Absat um so besser sein werde, je weniger beengend die Bedingungen sind; andererseits stellen aber die Sicherstellung des Waldeigentümers und die Waldpslege Forderungen, welchen Rechnung getragen werden muß. Wie weit man in letzterer Beziehung ohne Benachteiligung des eigenen Interesses aber gehen könne, das ist im allgemeinen nicht zu sagen. Dies hängt vorzüglich von den Absatz und Preisverhältnissen ab, dann von der Zahlfähigseit der Käuser, von der Höhe der Transportsosten und von den jeweiligen Forderungen der Waldpssege. Je ungünstiger und schwankender die örtlichen und zeitlichen Absatzerhältnisse sind, desto mehr muß man auf alle die Kaussusst schwarzenden Bedingungen

### Joh. Graber

Eisenkonstruktions - Werkstätte

. Winter the Willingerstrasse
Best eingerichtete 1904

Spezialfabrik eiserner Formen

. Comontwaren-Industrie.

— Silberne Medaille 1906 Mailand. — Patentierter Cementrohrformen - Verschluss

verzichten, und dieses ift mehr geboten, wenn die Abnehmer Händler sind, als wenn das Holz dem Lokalmarkte zufließt.

10. Publikation der Verkäufe. Schon im vorigen Kapitel ist darauf aufmerksam gemacht, wie sehr die Konkurrenz von einer guten und rechtzeitigen Beröffentlichung der Holzverkäufe abhängt. Wenn jeder Kleinproduzent und Kaufmann die Kosten nicht scheut, um seine Ware durch sleißige Bekanntmachung dem Konsumenten in Empfehlung zu bringen, wenn man von den oft immensen Summen unterrichtet ist, die jedes große Produktivgeschäft in diesem Sinne mit gutem Erfolge auswendet, so kann nicht zweiselhaft sein, daß auch im forstlichen Haushalte eine zweckmäßige Publikation der Holzverkäufe eine wesentliche Bedingung für lukrative Verwertung sein müsse. Sparsamkeit ist hier offenbar Verlust.

11. Transportanstalten. Von welchem Einssußber Zustand und die Benutharkeit der Transportanstalten auf den Holzpreis sind, ist allbekannt und im Vorausgehenden öfters gesagt worden. Jede Ersparnis an Transportkraft schlägt sich dem Holzpreise zu, und die Herbeisührung der ersteren liegt daher vor allem im Interesse des Waldeigentümers.

Für den Großbesitzer kann, soweit es die forstpflegslichen Rücksichten gestatten, in manchen Fällen die Erswägung berechtigt sein, ob die ganze Holzausbringung nicht zweckmäßiger an Unternehmer zu vergeben, als in Regie zu betreiben sei. Die Privattätigkeit ist in der Regel leistungsfähiger und billiger als der Geschäftssbetrieb des Großbesitzers und besonders des Staates.

Eine ganz hervorragende Bedeutung gewinnen selbstverständlich die Eisenbahnen in- und außerhalb der Waldungen. Möglichste Ermäßigung der Holztransporttarise und Hereinziehung des Bahnnehes in die Waldungen sind stets wichtige Gesichtspunkte für den Waldeigentümer, deren Berwirklichung er mit allen Krästen und im Verein mit dem Holzhandel zu erstreben hat.

Der richtig spekulierende Waldbesitzer trachtet stets banach, die Transportkosten, so viel als nur möglich, zu mindern.

# Markt- und Preisberichte.

Holzpreise in Süddentschland. Den "M. N. N." wird aus Mannheim berichtet: Das Brettergeschäft leidet unter der Aussperrung im Baugewerbe und die Sägmüller nuchten sich zu Konzessionen verstehen. Man nimmt indessen an, daß die Preise alsbald wieder in die Höhe gehen werden, sobald die Aussperrung beendet ist. Der nordische Markt ist außerordentlich sest; von Frühzighrsabladungen ist nichts mehr zu haben, es sind eigentlich nur noch Herbspartien am Markte. Die Abnehmer drängen aber nicht mit dem Berkause, sie lassen im Gegenteil nicht das Geringste am Preise abhandeln. Der Markt in amerikanischen Hölzern ist bei befriedigendem Absate unverändert. Bei Versteigerungen, die in den Staatswaldungen der Pfalz vorgenommen wurden, wurden die Tazen in Gichenstammholz sast durchweg überschritten. Auch elsässische Förstereien konsturrenz über Taze absehen.

Die "Köln. Bolksztg." berichtet: Um sübdeutschen Markte haben seit der Aussperrung der Bauarbeiter die Aufträge auf geschnittenes Tannen- und Fichtenkantholz derart nachgelassen, daß Einschränkung der Betriebe notwendig geworden ist. Dabei neigten die Preise auch nach unten. Die Einschränkung der Betriebe kommt für

bie süddeutschen Sägewerke um so ungelegener, als jett der Wasserstand wieder sehr günstig ist und daher voller Betrieb möglich wäre. Sehr schwach sind jett natürlich auch die rheinischen und westfälischen Sägewerke beschäftigt.

Auf dem Brettermarkte in Süddeutschland und am Rheine haben die Vorgänge am Baumarkte ebenfalls sehr hemmend eingewirkt. Wenn auch der Absatz nicht völlig stockte, weil ja außer dem Baufache auch andere Gewerbe als Abnehmer von Schnittwaren in Betracht so äußerte sich doch der Druck in niedrigeren fommen, Außerdem muß mit erheblichen Mengen von Preisen. Brettern aus "Nonnenholz", also aus Holz gerechnet werden, welches durch die Nonnen-Schmetterlinge beschädigt wurde. Man spricht von 2500 Eisenbahnwagen, die nach dem Rheinlande und nach Weftfalen gelangen, und mit der suddeutschen Ware in scharfen Wettbewerb treten werden. Schmale Bretter und gute Ware waren immer noch am besten begehrt. Der Bersand süddeutscher Schnittwaren von den oberrheinischen Plätzen nach dem Mittelrheine hatte den um diese Zeit gewohnten Umfang nicht; Kahnraum wurde reichlich angeboten und die Frachtsätze blieben infolgedeffen niedrig.

Die jüngsten Berkäuse von Rundholz im Walde waren für die Waldbester im allgemeinen noch günstig, wenn auch die Kauflust etwas nachgelassen hat. In den württembergischen Waldungen wurden noch größere Posten Nadelstammholz verkaust; so bot das Forstamt Schönmünzach rund 3000 m³ Nadelstammholz an, wobei sür regelmäßiges Langholz  $117^3/_4$  % und sür Ausschußware  $106^1/_4$  % der Anschläge erzielt wurden. Das Forstamt erzielte bei einem Angebote von rund 3200 m³ Nadelstammholz sür regelmäßiges 113 %, sür Ausschußware 101 % und sür Forlenholz 116 % der forstamtlichen Schähungen. Das Forstamt Murrhardt, welches gegen 2300 m³ Nadelstammholz verkauste, erlöste sür regelmäßiges Langholz 112 %, sür Ausschußware 102 %, das Forstamt Gschwend sür 2300 m³ Tannen= und Forlenlangholz  $113^1/_4$  %, sür 1700 m³ Tannen= und Forlenlangholz  $113^1/_4$  %, sür 1700 m³ Tannen= und Forlenlangholz  $113^1/_4$  %, sür 1700 m³ Tannen= und Vorlenlangholz  $113^1/_4$  %, sür 1700 m³ Tannen= und Vo

### Mech. Drahtwaren-Fabrik OLTEN und HALLAU

("Anzeiger für Holzindustrie").



rahigitier gewellt, gekröpft, gestanzt für Wurfgitter; Ma rahigewebt Eisen, Messing, Kupfer, verzinkt, verzinkt, roh. rahigeslechte für Geländer, Aufzüge etc. Komplette Einrahisiebt für Giessereien und Baugeschäfte, Fabriken, in jed. rahtsiebt für Giessereien und Baugeschäfte, Fabriken, in jed. Wetall, in sauberer Austürung. 768 a v Wurfgitter und Kohlen. Preisilsten gratis. —

GEAGEBER A RECAR