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

Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und

Gewerbe

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 30 (1914)

**Heft:** 40

**Artikel:** Der Holzverkauf

Autor: [s.n.]

**DOI:** https://doi.org/10.5169/seals-580731

#### 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: 28.10.2025** 

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

## Bur Lage im Baugewerbe.

Wir entnehmen der "Schweizer. Gewerbe-Zeitung" hierüber folgendes:

Die durch die Initiative des Schweizer. Gewerbevereins entstandene Konferenz zwischen Bertretern des Schweiz. Baumeisterverbandes und des Schweiz. Gewerbevereins hat am 12. ds. in Bern stattgesunden. Die Berhandlungen stützen sich beidseitig auf Sektionskundzebungen, auf vorangegangene Erhebungen und auf langsährige Ersahrungen der Fachleute. Sie erstreckten sich auf die Kückwirkungen der durch den Bund, die Schweiz Bundesbahnen, die Kantone und die Gemeinden vorgenommenen Reduktionen der Baubaudgets; auf die nachzeitige Beeinslussungen; auf die Bautätigkeit vor und nach dem Kriege; vor allem aber auf die Frage: "Wie kann die Bautätigkeit mährend der bestehenden Kriss gefördert werden?"

Beide Verbande waren mit Bezug auf die erstern Fragen schon bisher bestrebt, die Standesinteressen nach Möglichkeit zu wahren, und sie werden es auch weiter tun; als besonders dringend wurde aber die letztere erstannt, und zwar namentlich auch betreffend den Wiederbeginn der privaten Bautätigkeit. Alle Auffassungen gipselten schließlich in folgender Beurteilung der Lage:

1. Die schon vor dem Artege im Baufach bestandene Kriss wird durch denselben noch verschlimmert und auf vorderhand unabsehbare Zeit noch verlängert.

2. In diesem Momente ist ein Bedürsnis, neue Wohnhäuser zu erstellen, nur teilweise vorhanden; stehen ja doch vieleroris eine große Zahl Wohnungen leer. Wo das letztere der Fall ist, würden die Vertreter der Baubranche durch eine nicht im Bedürsnis begründete Förberung der Erstellung neuer Wohnhäuser die Inanspruchnahme und die Rentabilität bestehender Häuser gefährden, was weder in ihrem Willen noch in ihrem Interesse sein kann.

3. Die Netto-Kendite neuer Wohnhäuser darf zurzeit, durchschnittlich berechnet, höchstens zu 5½ Prozent veranschlagt werden. Neue Hypotheken muß man aber zu mindestens 6 Prozent verzinsen. Die Erstellung neuer Bohnhäuser bringt also dem Unternehmer unabwendbaren Schaden, so daß er auch aus diesem Grunde die Inangriffnahme von Neudauten verschieben wird. Er muß das um so mehr, well das Unterdringen neuer, auch ganz sicherer Hypotheken oder das Erhalten neuer Baukredite zurzeit außerordentlich schwierig, mancherorts geradezu unmöglich ist.

4. Diese Sachlage wird die bereits vorhandene Arbeitslosigkeit im Baufach wesentlich steigern, und zwar während vorderhand noch nicht absehbarer Dauer, denn vom Momente an, wo wieder größere Neubauten in Angriff genommen werden, dauert es immer noch 5 bis 6 Monate, bis dieselben unter Dach sind, und bis dortzhlin müssen zirka ein Duzend Berufsarten mit dem Innenzausdau zuwarten.

Welchen Umfang diese Berschlimmerung der Lage annehmen wird, welche Folgen daraus für die Kantone und die Gemeinden entstehen, läßt sich nicht ziffernmäßig berechnen; man wird sich aber vor Unterschätzungen hüten müssen.

Die Vertreter der beiden Verbände sind gewiß nicht zusolge pessimistischer Auffassungen zu diesen Schlüssen gelangt. Für die Dauer des Krieges und während einer gewissen Uebergangszeit halten sie ihre Schlüsse einstimmig als zutreffend. Sie werden deshalb weitersahren, der Lage alle Ausmerksamkeit zuzuwenden, und sie erwarten zu gegebener Zeit auch die Mitarbeit der Behörden,

handelt es sich doch nicht nur um eine Beruss, sondern um eine Bolkswirtschaftsfrage ganz allgemeiner Natur.

Vorderhand wird nun ohne Verzug noch eingehender geprüft werden, wo ein Bedürfnis zur Erstellung von Neubauten vorhanden ift. Ift ein solches und der Wille zum Bauen nachgewiesen, so wird man dann den Werdegang zu erleichtern und zu ermöglichen bestrebt sein, auf Wegen, die ebenfalls noch eine Ueberprüfung ersahren werden.

Weltere Konferenzen sind in Aussicht genommen, und schon das erste Ergebnis berechtigt zu der Annahme, es werden schließlich praktische Erfolge aus den Bemühungen hervorgehen.

## Der Holzverkauf.

über biesen Gegenstand veröffentlicht eine beutsche Fachzeitschrift nachfolgende interessante Aussuhrungen, die wir hiemit wiedergeben:

1. Die richtige Ausnutung der Holzkonjunktur. Nicht jedes Jahr bringt eine gleichmäßige Nachfrage nach ben einzelnen Sortimenten, in bem einen Sahr ift die Nachfrage nach Bauhölzern größer, in dem andern werben Grubenholz und Schnittware mehr verlangt. Diesen Wechsel in ber Nachfrage muß ber Forstwirt entsprechend ausnuten, b. h. er muß seinen Ginschlag so ein-richten, daß er hauptsächlich nur die begehrten Gortimente zum Verkauf bringt, während andere aufgespart werden bis gfinftigere Beiten tommen. In Jahren, in benen die Holzpreise außergewöhnlich tief fteben, wird er die Hauungen nur auf das allernotwendigfte beschränken, mahrend in guten Jahren nach Möglichkeit alle eingefparten Maffen zum Bertauf geftellt werden. In Revieren, die nach einem Wirtschaftsplane bewirtschaftet werben, darf dieser auf Art und Menge des jährlichen Ginschlages nicht den geringften Ginfluß ausüben. Der Plan gibt zwar in den meiften Fällen zahlenmäßig an, wie-viel Festmeter in einem Jahre eingeschlagen werden können, es foll damit aber nicht gefagt fein, daß nun auch regelmäßig jedes Jahr die angegebenen Mengen geschlagen werden muffen. Nur die im Plan festgesetzten Maffen der ersten Stebsperiode muffen eingehalten werden, mahrend jährliche Berschiebungen innerhalb diefer Beriode die Nachhaltigfeit des Betriebes taum beeinflußen tonnen.

Um die günstige Geschäftslage richtig und rechtzeitig ausnutzen zu können, muß der Waldbesitzer über die Preisschwankungen sowie über den Stand des Geldmarktes und über die jeweilige Geschäftslage im Bergbau-, Holzund Baugewerbe wenigstens einigermaßen unterrichtet sein. Durch frühzeitigen Verkauf oder durch Submissionsverkauf vor dem Einschlage kann man prüsen, wie die Breise stehen, um seine weitern Hiebe danach zu richten.

2. Aichtige und ausreichende Vekanntmachung der Holzverkäuse in den Cokals und Fachblättern. Sine gute Holzverkaussanzeige muß möglichst genaue Angaben über Ort und Zeit des Berkauses, Holzart, Zahl der Fests oder Raummeter, Stärke, Sorimente, Entsternung von der Bahnstation und eventuell auch Fuhrslohn pro Festimeter dis zur Bahnstation enthalten. Manche Käuser kausen nur bestimmte Sortimente und Holzarten und müssen genau kalkulieren, wieviel Kosten ihnen dis zum Berarbeitungsplatze noch entstehen. Sehr zweckmäßig ist es, die Stärken der Hölzer von zehn zu zehn Zentimeter anzugeben. Bei großen zum Verkause stehenden Holzmassen wird es notwendig sein, nicht nur in den Cokalblättern, sondern auch in größeren Zeitungen und Fachblättern anzuzeigen. Bei kleineren Verkäusen, bei denen mit dem Verbrauche der Umgegend und weniger

mit Bandlern ju rechnen ift, muffen neben ben Befanntmachungen in ben Lotalblattern zwectbienliche Aushange in den Gafthaufern der benachbarten Ortschaften gemacht werden. Bei größeren Bertaufen empfiehlt fich auch befondere Einladung alter, guter Kunden und die Uberlaffung von Auszugen aus dem Berkaufsprotofoll. Die geringen Porto- und sonstigen Auslagen hiefür machen

fich reichlich bezahlt.

3. Richtige Auswahl des Ortes, der Zeit und der Art des Verkaufes. Die Auswahl eines geeigeneten Ortes ift nicht ohne Einfluß auf den Exfolg der Berfteigerung. Soweit man nicht ber Berfteigerung im Schlage den Vorzug gibt, nimmt man am besten einen Ort mit Bahnstation, oder, wenn es sich nur um Bertauf an die Berbraucher in Nachbarorten handelt, ein wohlhabendes und durch gute Verbindungsmege von allen Geiten leicht erreichbares Dorf.

Frühzeltige Vertäufe find im allgemeinen die beften. Der Berkauf ist an einem Tage abzuhalten, an welchem die Käufer nicht durch andere Beranftaltungen (Märkte,

Berfammlungen ufw.) abgehalten find.

Als Bertaufsarten tommen in Betracht ber freihandige Bertauf, die öffentliche Berfteigerung

und die Gubmiffion.

Der freihandige Bertauf durfte fich empfehlen bei kleinen Boften, Reften, bei gunftiger Absatgelegen. heit einzelner Sortimente sowie auch sonft, wenn dadurch bie Geschäftslage gunftig ausgenutt werden kann. Un-zweckmäßig ift jedenfalls der freihandige Verkauf nach Tarpreisen, ausgenommen bei ganz geringfügigen Mengen.

Offentliche Berfteigerungen dienen sowohl zum Absak von Brenn: als auch von Nutholz. Die Berfteigerung im Balbe ift hauptfachlich fur ben Untaufer von Nuten, da er dann den Wert des Angebotes von Fall zu Fall genau prufen tann. Die Berfieigerung unter Dach dagegen ift einfacher, erfordert nicht viel Bett, er-leichtert bas Schreiben und schafft in der Mehrzahl ber Falle auch größeren Wettbewerb. Die öffentliche Berfteigerung tommt vorwiegend beim Berfauf bes Brennholzes in Frage, kann aber auch fehr wohl bei Rutholz zur Anwendung gelangen. Es muß aber auf eine größere Anzahl von Kaufluftigen zu rechnen sein, da sonst leicht Bereinbarungen unter den Räufern ftattfinden, wodurch die Preise herabgedrückt werden. Bei der Berfteigerung muffen Rummer, Gortiment, Menge, Beschaffenheit und Lagerplat der Ware genau angegeben werden. Richtiges Einseigen des Tarpreises sowie flottes Ausbieten und rascher Zuschlag find oft nicht ohne Einfluß auf den Ausfall des Bertaufsergebniffes. Bei der Gubmif= sion reichen die Räufer ihre Gebote unter Berschluß ein, nachdem sie genügend über Holzart, Sortiment, Maffe usw. unterrichtet find. Diefer Berkaufsart follte immer mehr Aufmerksamkeit zugewandt werden, denn dabei ift eine Ring- oder Komplotibildung der Händler ausgeschlossen, ba unter ben Bietern immer einige fich finden, die es mit ihrem Gebote ehrlich meinen, even-tuell um Konkurrenten zu schlagen. Die frühzeitige Gubmiffion gibt einen überblick über die Rachfrage und damit einen Fingerzeig für ben wetteren Ginfcflag. Nur biefes Berfahren, bei Bolg auf bem Stock angewendet, ift fähig, die Preise gleichmäßig hochzuhalten und dem Berkaufe zu Schleuderpreisen vorzubeugen. Bei bem Berkaufe auf dem Stock wende man nie den Berkauf nach Flächen an, sondern man schließe immer nach Ginheitspreisen für den Festmeter ab. Bet dem Berkaufe nach Flächen ift es umftändlich, die Fläche genau und einwandfrei feftzuftellen, und noch viel schwieriger ift die zuverlässige Ermittlung ber Holzmaffe.

Die Schätzung mit bem blogen Auge ift jedenfalls zu verwerfen und felbst die Berechnung mit Kluppe und

Tabelle weicht von der Wirklichkeit oft ftark ab. Mie einzig richtige und zuverläffige Art ift ber Bertauf nach Festmetern, wobei Durchschnittspreise ober auch flaffen. weise Preise vereinbart werben. Das Golg tann trog, bem auf bem Stock vertauft werben. Ift ber gebotene Breis nicht annehmbar, fo ift man nie von ben Raufern abhängig, sondern es kann ruhig noch abgewartet wer-den, die sich bessere Verkaufsgelegenheit bietet.

4. Aufftellung guter Holzverkaufsbedingun. gen. Die Berkaufsbedingungen muffen einfach, flar und turz fein, ba erfahrungsgemäß der Raufer komplizierte und langatmige Vertrage fcheut. Wohlwollendes Eingehen auf die Bunfche des Kaufers tragt zum Ab.

schlusse eines guten Geschäftes wesentlich bei. Normale Holzverkaufsbedingungen berühren gewöhn-

lich folgende Buntte:

Gegenftand bes Bertaufes;

Art und Steigerung der Gebote;

3. Erteilung des Bufchlages;

- Art und Frift der Bahlung und Anzahlung, Burgschaft, Sinterlegung von Wertpapieren;
- Holzwertung, übernahme ber Roften;

Maffenberechnung;

7. Übergabe und übernahme des Holzes und Gigentumgrecht :

Abfuhr und Abfuhrtermin;

- 9. Zeitpunkt ber Schlagräumung; 10. Schälen bes Nadelholzes und allgemeine Bestimmungen über Forft- und Jagofchut (Wege, Feuer usw.);
- Berirageftrafen; 12. Wiedervertauf:
- 13. Namensunterschriften;

14. Stempeltoften.

5. Bünftige Sahlungsbedingungen. Wenn fofortige Barzahlung verlangt werden kann, so empsiehlt es fich boch, entiprechend ben Gebrauchen in andern Sandelszweigen, für eine bestimmte Beit Rredit gu gemahren. Gelbftverständlich darf dabei die nötige Borficht zur Vermeibung von Verluften nicht außer acht gelaffen werden. Bei unfichern Raufern wird die Sinterlegung der Raufsumme in guten Wertpapieren oder die Stellung eines zahlungsfähigen Burgen verlangt werden

6. Verlängerung der Abfuhrfrift. Räufer hat nicht den nötigen Lagerplatz oder balbige gute Absatgelegenheit für seine Bare und muß damit rechnen, daß ihm das wohlwollende Entgegenkommen ber Forftverwaltung die Lagerung des gekauften Holzes über den üblichen Zeitraum hinaus gestattet. Ift der Käufer seinen sonstigen Berpflichtungen nachgekommen, fo liegt zumeift auch kein Grund por, hartnäckig auf ber Gin, haltung des Abfuhrtermins zu beftehen, zumal wenn das Holz dem Verkehre und den Kulturarbeiten im Balbe nicht hinderlich im Wege liegt und feine Schadigungen

zu befürchten find.

7. Richtige Sortiments, und Cosbildung sos wie richtiges Meffen und Einhalten der aus geschriebenen Masse. Das richtige Aushalten des Langnutholzes und das Sortieren des Schichtholzes hat fireng nach den Gebrauchszwecken zu erfolgen. Auch beim Brennholze dürfen zwei verschiedene Sortimente nicht in einen Saufen gelchichtet werden. Der Raufer mag diefes Durchetnander lieben, er hat dabei aber ficher seinen eigenen Vorteil im Auge und der Waldbesitzer ift babei ber Geschädigte. Jedenfalls ift ein überblick über ben Erlos und ein Bergleich mit ben Berkaufsergebniffen anderer Reviere faft unmöglich. Beim Langnutholze ift die gewiffenhafte Aufnahme der Maffe und das Aushalten nach Gebrauchezwecken noch welt wichtiger. Es

ist die Abnahme und Kontrolle eines Schlages durch einen zweiten Beamten daher dringend erforderlich, weil gerade über die Aufnahme leicht Zwistigkeiten mit den Käusern entstehen. Beim Ablängen des Nuthholzes sind Telle von verschiedener Qualität zu trennen, da z. B. ein Reslektant für das gute Stück nicht auch den vollen Wert für das minderwertige bezahlt. Schlechte Stücke drücken die Preise der betreffenden Klasse und geben dem Bestiger ein falsches Bild über den Ausfall des Berkauses.

Die Größe der Lose richtet sich nach den zu erwartenden Holzkäusern; restetiert man auf Händler, die große Mengen abnehmen, so macht man große Lose, rechnet man dagegen auf Brennholzverdraucher, Stellmacher und dergleichen kleinere Abnehmer, so sind kleinere Lose zwecknäßiger. Erstilassige Stämme verkaust man am besten einzeln oder doch in ganz kleinen Losen. Mit kleinen Losen kann man den Ansprüchen aller Kauslustigen besser entgegenkommen, als mit großen, bei denen die kleinen Käuser als Wettbewerber nicht in Beitracht kommen. Bei den Submissionsverkäusen kann jedes Sortiment ein Los bilden. Das ganze Holzverkaufsegeschäft muß reell betrieben werden, dann erzielt man am ehesten gute Preise und erwirdt sich dauernde Kundschatt.

Die Aftkuppen an Nutholzstämmen sind abzuhauen und faule Stellen bloszulegen, damit jeder sich überzeugen kann, ob der Wert des betreffenden Stückes beeinträchtigt ist oder nicht. Nie sollen Stämme so gedreht werden, daß sie auf die schlechte Stelle zu liegen kommen, sonst sehen die Käufer sich nachher enttäuscht und kommen nicht wieder. Die in der Bekanntmachung angegebenen Massen sind nach Möglichkeit einzuhalten, wenn der Verkäuser und der Käufer vor Unannehmlichkeiten bewahrt

bleiben follen.

8. Verbefferung und Instandhaltung der Transportwege. Daß weite und schlechte Transportwege von großem Einfluß auf die Holzpreise find, ift allgemein bekannt. Mit den Unkoften, die das Bolg vom Balde bis zum Verbrauchsorte verurfacht, muß der Handler rechnen. Er wird jede Mehrausgabe für den Transport von Vorneherein bei feinem Gebote in Abzug bringen. Die Rosten für den Transport trägt also indirekt der Baldbesitzer. Es liegt demnach in seinem eigenen Intersesse, diese Kosten nach Möglichkeit zu verringern, um höhere Einnahmen für sein Holz zu erzielen. Zweck. mäßig angelegte und gut imftande gehaltene Wege vermindern die Anfuhrkoften und dem Sandler ift es moglich, einen höheren Preis anzulegen. Namentlich in ben Privatrevieren ift der Waldwegebau oft fehr vernach: läffigt. In der Chene liegen febr oft die Wege ungleich, mäßig auf die Fläche verteilt, sind schlecht fahrbar und weisen zu viele Biegungen auf, mahrend in gebirgigem Gelande brauchbare Abfuhrwege meist überhaupt nicht vorhanden sind. In einem von Wegen nicht genügend aufgeschlossen Forst ift der Holzabsah nicht nur schwieriger, weil mehr Kraft und Beit erforderlich ift, sondern weil manchmal große, wertvolle Stämme überhaupt nicht herausgebracht werden können und erft in billigere Sortimente geschnitten werden muffen. Bumeift leibet auch die Beftandspflege in einem folchen Reviere, weil das geringe Durchforftungsmaterial zu schlecht an ben Mann bu bringen ift. Bon ben Aushieben, Läuterungen und Durchreiserungen, die keine geldlichen Borteile bringen, ift der Privatwaldbesitzer aber in der Regel kein Freund. Ein richtig spekulterender Forstwirt trachtet also stets danach, die Transportverhältnisse in seinem Lande so gunftig wie möglich zu geftalten.

9. Gemeinfame Holzverkäufe. Wenn man bebenkt, daß mancher der großen Holzhändler auf ein lleines Angebot nicht eingeben kann, weil hiefür die Unkosten zu hoch werden, so muß man einsehen, daß das durch für die kleinen Holzverkäuse auch nur kleine und weniger Raufer in Betracht tommen. Sobald ber Bettbewerb unter ben Raufern aber nur gering ift, liegt die Gefahr nahe, daß das Holz unter bem Preise verkauft werden muß. Es ift baher für kleinere und mittlere Baldbesitzer der gemeinsame Berkauf, fel es burch Berfteigerung ober Submiffion, als die beste Berkaufsart zu empfehlen. Frrtumlicherweise wird vielfach geglaubt, es solle hiebei sämiliches Holz nach Einheitspreisen vertauft werden und die Geldsumme nach Anteilen verteilt werden. Diese Annahme ift natürlich falsch; es bekommt vielmehr jeder den für fein Holz erzielten Erlos. Der gemeinfame Holzverkauf hat den Zweck, größeren Händlern die Mög-lichkeit zu geben, bei Bezahlung eines guten Pretses eine größere Holzmenge aus benachbarten Forften auf einmal anzukaufen. Es werden babet die Borteile für Käufer und Berkaufer genügend gewährleistet. Der Waldbesitzer erzielt beffere Breise und bem Ubnehmer werden viele Mühen und Untoften erspart. Am beften ist gemein-famer Submissions-Holzvertauf. Nachdem mehrere Forstbefiter fich geeinigt haben, wird bas gemeinsame Angebot in den Holzverkaufsblättern entsprechend bekannt gegeben unter hinweis barauf, daß die Eröffnung famtlicher Submissionsangebote an einem bestimmten Tage und an einem beftimmten Orte erfolgt. Am Tage ber Eröffnung werden die Gebote unter Berichweigung bes Namens befanntgegeben. Dem würdigften Raufer wird der Zuschlag erteilt.

Eine Reihe von diesen Vorschlägen und Mahnungen wird auch den Beifall der Holztäufer sinden, mährend andere Auffassungen, die hier geäußert sind, wieder ertennen lassen, daß es für die Holztäufer ein dringendes Gebot ist, sich immer enger zu gemeinsamer Bahrnehmung ihrer Interessen zusams

menzuschließen.

### Verschiedenes.

Erfindungspatente. Der Bundesrat hat, gestütt auf den Bundesbeschluß vom 3. August betreffend Maßnahmen zum Schutz des Landes, auf Antrag des Justizund Polizeidepartements beschlossen, eine Reihe von Prioritätsfristen für Erfindungspatente und gewerbliche Muster und Modelle bis zum 31. Juli 1915
zu verlängern.

Städtischer Liegenschaftenverkehr in Zürich. Im Monat Oftober wurden für 47 (gegen 117 im gleichen

Joh. Graber, Eisenkonstruktions - Werkstätte Winterthur, Wülflingerstrasse. — Telephon.

# Spezialfabrik eiserner Formen

### Zementwaren-Industrie.

Silberne Medaille 1908 Mailand:

Patentierter Zementrohrformen - Verschluss:

= Spezialartikel: Formen für alle Betriebe. =

# Eisenkonstruktionen jeder Art.

Durch bedeutende Vergrösserungen

1986

höchste Leistungsfähigkeit.