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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 21

Artikel: Zur Lage des Bauwesens [Schluss]

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580842

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: 07.01.2026

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

Zur Lage des Bauwesens.

(Bi-Korrespondenz.)

(Schluß.)

Wie muß sich nun der Bauhandwerker zu behelfen suchen? Der Wohlhabende kann zuwarten, aber er ist in verschwindender Minderheit. Die Mehrzahl dagegen ist gezwungen, diese Garantiescheine zu verwerten. Dort muß sie einer als Sicherheit seinem Lieferanten deponieren, um Material auf Kredit zu erhalten, dort belehnt sie einer bei seiner Bank, wer aber keine Bankverbindung hat, oder mit den Banken nur als Schuldner verkehrt, der muß sein gutes Recht auf privatem Wege zu verschachern suchen. In allen Fällen geschieht aber die Verwertung mit mehr oder weniger großem Schaden für die Bauhandwerker.

Als vor Jahresfrist der Krieg ausbrach, da hat man besonders in Deutschland behördlicherseits diese Kalamität für den Volkswohlstand sofort erkannt und verschiedene Ministerien haben die sofortige Ausbezahlung von unverfallenen Garantiesummen, resp. deren Umänderung in Personalkautionen, angeordnet, ja sogar für neue Arbeiten von der Bargarantie abgesehen, denn die befruchtende Wirkung des baren Geldes wurde dort nicht verkannt. Wie steht es hingegen bei uns?

Wir wollen nun gerechter Weise nicht unterlassen, zu erwähnen, daß man sich auch hier in einzelnen Fällen mit Personalkautionen beholfen hat, aber leider in so wenigen Fällen, daß dieselben nicht in Betracht kommen, die Mehrzahl leidet unter der geschilderten fatalen Gepflogenheit.

Sind im Verkehr mit den Behörden die Garantieverpflichtungen für den Unternehmer schon sehr beengend, so sind sie es noch mehr im Verkehr mit privater Bauherrschaft. Hier kommt noch das Risiko, welches der Unternehmer zu tragen hat, hinzu und die Fälle, wo der Auftraggeber insolvent wurde und die Unternehmer noch nach Jahr und Tag ihren Verdienst verlieren mußten sind nicht vereinzelt, im Gegenteil erschreckend groß. Es wird jedenfalls wenige Unternehmer geben, welche auf diese Weise nicht zu Schaden gekommen sind und besonders jetzt in dieser überaus kritischen Zeit mehren sich die Insolvenzerklärungen, Akkomodamente, Zwangsversteigerungen usw. in erschreckendem Maße. Es ist überhaupt in der privaten Bautätigkeit die ungesunde Praxis eingerissen, die Garantierückläße nicht etwa aus den Baumitteln zu bezahlen, sondern durch Betriebsergebnisse zu tilgen, in vielen Fällen stecken auch unlautere Manipulationen dahinter. Es ist überhaupt von Seiten der Unternehmer mit viel Leichtsinn und Gutgläubigkeit gehandelt worden. Nun, der Krieg hat so manche optimistische Berechnung geändert und dem Unternehmer deutlich gezeigt, welch unheilvolle Gefahren das jetzige Garantieverfahren mit sich bringen kann.

Da uns nun der Krieg, dieser unvermutete Revisor die Augen so schön öffnete, wollen wir nicht versäumen, unsere Lehren zu ziehen, mit dem Alten, das sich, wie wir sehen, nicht bewährte, brechen und für die Zukunft wirksameren Schutz zu schaffen suchen.

Schon längst vor dem Krieg hat man im Auslande die Kalamität des Garantiewesens erkannt und versucht, den einzelnen Unternehmer von den beengenden Wirkungen zu befreien. Es geschah dies durch private Versicherungen, welche gegen angemessene Prämien das Risiko für Reparaturen usw. dem Unternehmer abnahmen und ihm die sofortige vollständige Ausbezahlung seines Guthabens sicherten. In der Schweiz haben sich einzelne Banken dazu herbeigelassen, für Unternehmer die Garantie zu leisten, allerdings gegen Provision und nur bei ihren gutstehenden Kunden, denn bei allfälligem Schadenersatz mußte der Unternehmer doch herangezogen werden.

Der einzuschlagende Weg ist also bereits angedeutet und es sei den Bauhandwerkern dringend empfohlen, diesem Weg weiter zu folgen. In erster Linie ist zu erreichen, daß Bargarantien überhaupt abgeschafft werden, denn wer bauen will, soll das ganze Geld zu seiner Verfügung haben und nicht auf Unternehmer sein Risiko abwälzen. Der Bauhandwerker soll dagegen suchen, dem Bauherrn eine genügende Sicherstellung zu bieten. Dies ließe sich in der Weise sehr gut machen, daß den Berufsverbänden derartige Einrichtungen angegliedert würden, welche für ihre Mitglieder gegen entsprechende Prämien die Baugarantie übernehmen oder wenn sich dies aus Konkurrenzgründen nicht gut durchführen ließe, so wäre eine allgemeine Vereinigung der verschiedenen Zweige des Bauhandwerkes in der Lage, diese segensreiche Mission zu übernehmen. Die Schaffung einer solchen Versicherung dürfte nicht so schwer halten, finanzieller Rückhalt wäre bald gefunden, das nötige Betriebskapital bald gesichert und Reserven ließen sich rasch äuffnen, denn bekanntermaßen sind die Fälle von Ersatzleistungen des Unternehmers eigentlich selten und in der Regel von kleinem Umfange.

Wir haben heute Versicherungen der Haftpflicht des Unternehmers, wir haben Kautionsgenossenschaften usw., weshalb sollte es da schwer fallen, auch die Baugarantie auf dem Wege der Versicherung für den Unternehmer erträglicher zu machen.

Bauleitungen und Bauherrschaften werden ohne Zweifel einer solchen Neuerung sympathisch gegenüber stehen, denn aus betriebstechnischen Gründen wird eine solche Versicherung die Leistungen der einzelnen Unternehmer etwas unter die Lupe nehmen und dafür Sorge tragen, daß Pfuscharbeit ausgeschaltet wird.

Nun die Dritte der gefährlichen Schwestern, die Genossenschaftsbauerei, wie wir diese Kategorie kurz nennen wollen. Sie „beglückt" mit unendlichen Variationen die Menschheit, so daß man weit ausgreifen müßte, um ihren Charakter vollständig zu entschleiern.

Wir wollen nur in einigen Zügen das Wesentliche von ihr zur Sprache bringen und fassen die ganze Schilderung in die These zusammen, daß in der Hauptsache einfach ein oder mehrere Spekulanten das ganze Risiko für ihre Unternehmungen nicht selbst tragen wollen oder können und deshalb ein gut Teil der Last auf andere, d. h auf den Bauhandwerker abwälzen.

Offengestanden mögen viele derartige Unternehmungen einem gemeinnützigen Motiv entspringen oder wieder andere von ganz lauteren Grundsätzen beherrscht sein, aber dennoch ist die Gefahr für den Bauhandwerker da und in vielen Fällen vermag er sich nicht ohne Verlust aus der Schlinge zu ziehen.

Es mag ja da und dort diese Behauptung Kopfschütteln oder Widerspruch hervorrufen, dagegen werden aber nur zu viele dem Gesagten aus eigener trüber Erfahrung beipflichten müssen, besonders diejenigen, welche sich an einem Geschäfte beteiligten, bei welchem nachträglich herauskam, daß der ganze Aufbau morsch, verfault, und nicht lebensfähig war.

In der Regel sucht also ein Spekulant oder ein Konsortium mit spekulativem Charakter entweder ein in seinem Besitz befindliches oder zu speziellem Zweck in seinen Besitz gebrachtes Areal zu überbauen, um dessen Wert nach Möglichkeit auszunützen. Ein akzeptabler Kaufpreis für dasselbe wird ihm nicht geboten und deshalb sucht er durch Selbstbebauung dieses Areal zu verwerten und stellt den Landwert in einer Weise in das Unternehmen ein, daß ein sehr schöner Gewinn herauskommt. Es wird dann der Baukredit gesucht, der ja bekanntermaßen

nur etwa 70% des Rohbaues deckt, die Landabtretung wird wiederum für die Initianten hypothekarisch gesichert und nun muß der Bauhandwerker herhalten, daß der vollständige Geldbedarf gedeckt wird. Die Bauarbeiten werden ausgeschrieben und den Bewerbern erklärt, daß nur bei einer Übernahme von einigen Prozenten, von etwa 10 bis über 25 des Betrages der Arbeitsleistung ein Auftrag gegeben werde, damit ist der finanzielle Teil des Unternehmens scheinbar gesichert. Einzelne schlaue oder gar bevorzugte Unternehmer schlagen auf ihren Eingabepreis den Betrag für die zu übernehmenden Anteilscheine, wobei sie vom Standpunkte ausgehen, daß sie auch bei einer Wertloswerdung der Anteilscheine dennoch zu dem eigentlich gewollten Einkaufspreis kommen, viele andere Vertrauensselige oder Dumme tun dies nicht, wir werden von ihnen noch sprechen.

Das oder die Gebäulichkeiten werden fertig und benützt und nun zeigt sich in vielen Fällen während des Betriebes, daß die ganze Anlage zu teuer geworden ist. Erstens liegt der Landpreis zu teuer auf dem Objekt und zweitens sind die Bauarbeiten aus dem vorhin angegebenen Grunde zu teuer geworden. Was geschieht nun? Da gibt es viele Lösungen. Natürlich liegt es am nächsten, die Anteilscheine, welche ja in letzter Linie hypothekarisch gesichert sind und in vielen kleinen Händen liegen, im günstigsten Falle ohne Verzinsung zu lassen, in den meisten Fällen aber teilweise oder vollständig wertlos zu erklären, d. h. abzuschreiben zum Schaden des unvorsichtigen Unternehmers, der nun nicht einmal auf die Selbstkosten seiner Arbeitsleistung oder Lieferung kommt. Oder es sind Hypotheken gekündet worden, die Inhaber der Anteilscheine werden zu einer Generalversammlung einberufen und vor die Alternative gestellt, entweder für den gekündeten Betrag aufzukommen oder aber durch teilweises oder gänzliches Verlorengeben ihrer Anteile den Wert des Objektes zu verbessern und dadurch die notwendig werdende Kapitalbeschaffung zu erleichtern, resp. zu ermöglichen.

Es kommen aber auch Fälle vor, wo zu Anfang der Unternehmung von Beteiligung mittelst Anteilscheinen keine Rede ist. Die Initianten bemerken aber, daß die Geldmittel zu knapp bemessen sind, daß sich Schwierigkeiten in der Geldbeschaffung zeigen und dann wird während der Arbeit dem Handwerker zugemutet, einen Teil seines Guthabens in Form von Anteilscheinen stehen zu lassen. Also kurz gesagt, die spekulativen Initianten wälzen einen Teil des Risikos auf einen Dritten ab, welcher für die Folge vollständig wehrlos ist und der zu seinem ganzen Geld nur dann kommt, wenn die geschäftlichen Verhältnisse günstig genug liegen oder es vom guten Willen der Hauptbeteiligten abhängt. Der Bauhandwerker hätte schließlich einen Ausweg, der ihm übrigens sehr oft angedeutet ist, und der wäre, in Verbindung mit den übrigen Genossenschaftern das ganze Objekt einfach zu übernehmen, aber wo ist dies durchführbar? Können die Genossenschafter nun die nötigen Mittel auftreiben, besonders in kritischen Zeiten?

Mag nun alles gut und schön verlaufen, kann der Unternehmer seine Anteilscheine anderweitig verwerten? In den wenigsten Fällen ist ihm dies möglich. Vielleicht ist ein Hauptbeteiligter, der die ganze Sache in seiner festen Hand hält so gefällig und kauft solche Anteilscheine mit einem gehörigen Einschlag ab, denn die Anteilscheine in seiner Hand werden zur starken Waffe gegen die andern Genossenschafter, sobald er die Majorität besitzt. Es braucht nur ein Krieg dazwischen zu kommen, wie der jetzige und man kann Dinge mit solchen Anteilscheinen erleben. Viele solcher Anteilscheine wandern von Hand zu Hand, sie werden, wie weiland die berühmten Klotenerpapiere, zu allen möglichen schmierigen Geschäften gebraucht, finden ihre Börse in Nachtcafés usw. usw. und es finden sich immer Gimpel, die solche Papiere als gut und vollwertig ansehen und ein feines Geschäft zu machen glauben, wenn dieselben unter Pari erhältlich sind, bis ihnen endlich die Augen aufgehen. An andern wird deren Notlage ausgenützt und diese Papiere an Zahlung gegeben, besonders durch die bekannten Winkelkreditgeber.

In der deutschen Schweiz hat sich diese Art von Geldbeschaffung zum Glück noch nicht verallgemeinert, dagegen hat diese Giftpflanze in der welschen Schweiz einen besonders günstigen Boden gefunden und besonders Genf zeichnet sich durch Dutzende und Dutzende von Baugenossenschaften aus, dort ist jeder Bauhandwerker bei Bauten beteiligt und hängt nun mit seinem ganzen Ich vom Wohl und Wehe des Wohnmarktes ab.

Ist einem Handwerker nicht wohler, er arbeitet nur für bares Geld, schränkt bei schlechtem Geschäftsgang seinen Betrieb ein und zehrt von seinen Ersparnissen aus den guten Tagen, als wenn er morgens im Amtsblatt mit Zittern nachsieht, ob über Nacht die oder jene Baugenossenschaft, an der er beteiligt ist, ihre Mitglieder zur Beschlußfassung der Liquidation zusammenruft, ob eine Zwangsversteigerung ausgeschrieben ist, oder ob gar eine Konkurserklärung publiziert ist.

Wie wiederholt gesagt, gute Ausnahmen gibt es, aber in der Minderheit. Ist es da nicht besser, an alten Gepflogenheiten, welche sich im großen Ganzen nicht bewährt haben, zu ändern. Da können die Berufsverbände auch ein dankbares Feld der Betätigung finden. Da können sie z. B. den unbeholfenen Unternehmer, er ist in der Mehrzahl, aufklären und verhindern, daß er für andere seine Haut zu Markte trägt. Ja sie können zu verhindern suchen, daß die Mitglieder der Verbände auf solche Beteiligungen eingehen. Sie können außer dem Schutz, den sie den Mitgliedern bieten, dieselben aus Solidaritätsgründen verhindern, anders als gegen bare Bezahlung zu arbeiten und zu liefern und werden auch Mitgliedern oder Fernstehenden gegenüber, die diese heilsamen Vorschriften, die zur Gesundung des ganzen Bauhandwerkerstandes nötig sind, die nötigen Mittel zur Verhinderung finden.

Dem Vernehmen nach haben die berliner Bauhandwerker, nachdem das Baugeschäft hauptsächlich wegen solcher ungesunder Gepflogenheit auf einen Tiefstand gekommen war, vor einigen Jahren eine Auskunftstelle geschaffen, welche in einwandfreier Weise die Solidität der Bauprojekte prüft und speziell die Finanzierung derselben kontrolliert, und die Erfahrungen sind jedenfalls befriedigend gewesen.

Zum Schlusse soll noch eine weitere Gefahr für den Bauhandwerker erwähnt werden. Es betrifft das mit dem neuen Obligationenrecht geschaffene Bauhandwerkerpfandrecht. Der Gesetzgeber hat damit Gutes bezweckt und auch Wandel gegen die früher auf frivole Art getriebene Ausbeutung des Handwerkers geschaffen. Vollständig konnte er aber die Unsicherheit im Bauwesen nicht beseitigen, denn dieses Pfandrecht kann natürlich erst in letzter Linie, nachdem Bodenpreis und Baukredit durch Hypotheken gedeckt sind, gesichert werden. Dieses Recht schützt wohl berechtigte Forderung, aber Geld verschafft es keines und dem Unternehmer ist natürlich nicht damit gedient, wenn er ad infinitum Gläubiger bleibt und für seinen Betrieb keine Barmittel hat. Wir werden gelegentlich auf diese Materie noch zurück kommen.

Und nun ihr Bauhandwerker, arbeitet mit allen Kräften an einer bessern Zukunft, damit Krisen, wie sie dieser Krieg herbeiführte, keine vernichtende Kraft auf euch ausüben können. Werdet großzügig, baut eure Organisationen mit weitem Blick aus und ihr werdet

schöne Früchte ernten. Ungangbar sind die einzuschlagenden Wege zum Erfolge nicht, andere Industrien sind auf dem Wege des Selbstschutzes schon vorausgegangen, und das ist ein Glück für unsere schweizerische Volkswirschaft in den heutigen Kriegszeiten. Wenn überall nach den im Bauhandwerke geltenden Prinzipien gearbeitet worden wäre, so würde es heute schlecht um uns stehen.

Die Bedeutung von: „unsortiert"; „unsortiert B-frei (oder X-frei)"; „unsortiert sägefallend" im Holzhandel.

Für Holzgroßhandlungen vereinfacht sich das Geschäft des Einkaufs von Brettern durch Abschlüsse zur Lieferung der ganzen Produktion des Sägewerksunternehmers für längere Zeit, die gewöhnlich auf ein halbes oder ganzes Jahr bemessen ist. Es entstehen dadurch weniger Spesen. Das Quantum wird auf ein „Ungefähr" einer Anzahl Wagenladungen abgegrenzt. In der Regel handelt es sich bei neuen Abschlüssen um die Fortsetzung der bisherigen Geschäftsverbindung zu bisherigen oder neu geregelten Preisen, oder auch um Wiederanknüpfung früherer geschäftlicher Beziehungen, die unterbrochen worden waren, weil man sich damals über die Preise nicht einigen konnte. Beide Parteien sind gewöhnlich schon viele Jahre miteinander bekannt und haben ein Interesse daran, sich gegenseitig bei der Abwicklung der Geschäfte zufrieden zu stellen, soweit dies eben im Holzgeschäft möglich ist. Was nun den Ausfall der Schnittware nach Qualität betrifft, so hängt derselbe viel von der Beschaffenheit des dazu verwendeten Rundholzes ab. Der Sägewerksbesitzer kann bei den öffentlichen, namentlich bei den schriftlichen Verkäufen, nicht das kaufen, was er möchte, er muß vielmehr das in Kauf nehmen, was ihm der Zufall überläßt. Unvermeidlich ist, daß die verschiedenen Schläge (Lose) in der Qualität ganz verschieden sein können. Es ist deshalb auch ganz erklärlich, daß die Bretter in ihrer Beschaffenheit manchmal erheblich voneinander abweichen. Die Abschlüsse auf Lieferung haben deshalb für den Käufer den weiteren Vorzug, daß er die Qualität nach dem großen Durchschnitt erhält. Für den Verkäufer besteht der Vorteil darin, daß Beanstandungen seiner Lieferungen nur seltener erfolgen, weil sein Abnehmer durch langjährige Auskäufe in der Gegend mit den Verhältnissen vertraut geworden ist, und aus Erfahrung weiß, daß geringere Qualitäten, d. h. solche, die nur einen kleinen Prozentsatz besserer Sortimente aufweisen, im Laufe der Zeit wieder durch besseren Ausfall die Lieferungen wieder ausgeglichen werden. Bei solchen Abschlüssen wird in der Regel „unsortiert" bedungen, oder wenn nichts besonders vereinbart ist, was bei Wiederholung derartiger Geschäfte häufig vorkommt, wird nach Handelsbrauch und Gewohnheit die Lieferung in unsortierter Ware, franko Verladestation des Verkäufers verstanden. Schöne Erdblöcke zu Schreinerwaren aufzuschneiden, oder bessere Sortimente auszuscheiden, um sie nach anderer Seite zu verkaufen, ist selbstverständlich während der Vertragsdauer nicht gestattet. Unter „unsortiert" ist demnach zu verstehen, daß der Gesamtanfall in „rein und halbrein", „gute" und „Ausschuß" zur Ablieferung kommen müsse, wie sich ein solches aus den Rundholzvorräten ergibt. Streng genommen müßte der Lieferant die vorkommenden X-Bretter (Brennborde) zurückbehalten, bessere X-Bretter werden aber gewöhnlich unbeanstandet mitgenommen. Derartige Abschlüsse werden in der Regel von den Sammellagern, oder von solchen auswärtigen Firmen gemacht, die in regelmäßigem Verkehr mit ihren Verkäufern bleiben wollen. Differenzen von Bedeutung, die eine spätere Geschäftsverbindung in Frage stellen, gibt es bei reeller Lieferungsweise der Produzenten selten. Die Vermeidung solcher liegt im Interesse beider Teile.

Schwieriger gestaltet sich die Abwicklung der laufenden Geschäfte, wenn der auswärtige Käufer nur vorübergehend in Geschäftsverbindung mit dem Produzenten tritt. Der Bruchteil der Produktion entspricht dann selten dem großen Durchschnitt hinsichtlich der Qualität. Je nachdem die Ware aus einem Holzschlage stammt, wird sie besser oder geringer ausfallen. Den besseren Ausfall wird sich der Käufer gerne gefallen lassen, während ein geringerer Ausfall zu Beanstandungen führt. Der Käufer ist leicht geneigt, höhere Anforderungen an die Qualität zu stellen, als sie der Verkäufer bieten kann, ohne sich zu schädigen. Er ist, ähnlich wie die Hausfrau, selten mit dem Metzger zufrieden, der seinerseits vergeblich zur Geltung zu bringen sucht, daß er das Schlachtvieh samt Knochen kaufen und bezahlen mußte. Im Holzhandel haben die Bretter im Durchschnitt immer zu viel Äste, weil es eben keine Stämme ohne Äste gibt. Dadurch, daß aber die Äste an den Stämmen ungleich verteilt sind, gibt es, wenn auch eine kleinere Anzahl Bretter, die wenig Äste oder auch gar keine Äste haben. Würde man es, wie z. B. bei Kohlen, Erzen und anderen ähnlichen Naturprodukten, mit einer ziemlich gleichartigen Beschaffenheit zu tun haben, würde es keinem Architekten einfallen, schwer erfüllbare Bedingungen, wie z. B. „möglichst astfrei" vorzuschreiben. Der Verkehr im Holzhandel würde sich viel leichter abwickeln und Differenzen und Streitigkeiten wären seltener. So lassen sich aber genaue Grenzen für die vertragsmäßige Beschaffenheit gar nicht ziehen. Es wird selten eine Sendung Bretter geben, wobei nicht wenigstens ein kleinerer Teil vom Käufer beanstandet werden kann. Der Handel mit Brettern ist und bleibt eine reine Vertrauenssache, wobei namentlich der Lieferant immer auf einige Nachsicht vom Empfänger angewiesen ist. Stehen sich die beiden Parteien noch fremd gegenüber, wird vom Sägewerksbesitzer nicht selten „sägefallend" oder „Bretter wie sie in der Säge fallen" oder „unsortiert sägefallend" bedungen. Der Verkäufer will dadurch zum Ausdruck bringen, daß der Käufer die Ware so zu nehmen habe, wie sie sich auf der Säge ergibt. Zweifellos ist eine derartige Bedingung eine Schutzmaßregel für den Verkäufer, aber doch nur bis zu einem gewissen Grade. Würde der Verkäufer die besseren Brettersortimente zurückbehalten oder nur solche Blöcke für den Verschnitt zu einem gegebenen Auftrag auswählen, die vermutlich bessere Brettersortimente gar nicht ergeben, so würde er gegen „Treu und Glauben" handeln, denn er darf durch die Wahl der Blöcke die Qualität der Bretter zum Nachteil des Käufers nicht beeinflussen. Er muß demnach auch eine angemessene Zahl Erdblöcke mit zum Verschnitt nehmen. Auch müssen die Bretter kantig, wie sonst üblich, geliefert werden. Grobastige Bretter, wenn sie ganz sind, gehen mit. Angefaulte oder stark rissige Bretter braucht der Käufer nicht zu nehmen. Es sind dies Mängel, die sich auf innere Fehler der Stämme beziehen und erst nach dem Verschnitt zum Vorschein kommen. Kurz zusammengefaßt ist unter „sägefallend" eine unsortierte Ware zu verstehen, in welcher alle Sortimente vertreten sind, und wobei die vorkommenden besseren X-Bretter in bescheidener Zahl mitzunehmen sind. Im großen Durchschnitt muß die Ware blank sein.

Auswärtige Holzhandlungen stellen häufig die Bedingung: „unsortiert, X-frei (oder brennbordfrei)". Man versteht darunter, daß auch hier alle Blöcke vom Stamm zum Verschnitt für den gegebenen Auftrag kommen. Erd-