

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

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 32 (1881)

Artikel: Ueber das Verfahren beim Verkauf des Holzes

Autor: Landolt

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-763680>

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: 23.01.2026

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

wachsthum stark nachzulassen pflegt. Wollte man alle oder auch nur einen großen Theil der alten Bäume bis zur Haubarkeit stehen lassen, so müßte der junge Bestand verkümmern.

Unter der großen Mehrzahl der Verhältnisse wird das Endresultat des angestrebten doppelhiebigen Hochwaldes der schlagweise Hochwaldbetrieb mit mehr oder weniger verlängerter Verjüngungszeit sein, sich also der in den Weißtannenbeständen Badens längst eingeführten Wirthschaft nähern oder ihr gleichkommen. Wollte man diese vermeiden, so dürfte die Lichtung der Bestände nicht gleichmäßig erfolgen, sondern es müßten größere Löcher in die Bestände gehauen und der junge Bestand in diesen erzogen werden, wobei aber der Lichtungszuwachs zum größern Theil verloren ginge. Rücksichtlich der verschiedenen Formen der Verjüngung der Weißtanne verweisen wir auf die in diesem Heft enthaltene Mittheilung über die Verhandlungen des Vereins deutscher Forstmänner in Wildbad.

L a n d o l t.

Über das Verfahren beim Verkauf des Holzes.

Das Verfahren beim Holzverkauf übt unzweifelhaft einen nicht ganz unbedeutenden Einfluß auf den Erlös, es lohnt sich daher der Mühe, die Frage zu prüfen: Wie soll bei den Holzverkäufen verfahren werden, um möglichst günstige Preise zu erzielen.

Von Einfluß sind die Eintheilung in Verkaufsloose, die Publikation des Verkaufs, die Verkaufsbedingungen und die Verkaufsart.

Bei der Eintheilung des zum öffentlichen Verkauf bestimmten, aufgerüsteten Holzes in Loose ist zunächst dafür zu sorgen, daß das in eine Verkaufsnummer zusammenzufassende Holz nur aus einem Sortiment — Sagholt, Bauholz, Buchenscheiter, Nadelprügel, Wellen &c. — bestehet und, insofern bei einem und demselben Sortiment bedeutende Werthunterschiede vorkommen, wie z. B. beim Sagholt zwischen starkem und schwachem, astreinem und astigem, daß nur annähernd gleichwertiges Material zusammen gefaßt werde. Es ist dies für den Käufer und den Verkäufer zweckmäßig, weil die Schätzung des Werthes erleichtert wird und kein Käufer genötigt ist, Material zu kaufen, das er nicht begeht. Wird das Holz stehend verkauft, so sind nur gleichartige Stämme in eine Verkaufsnummer zusammenzufassen.

Der Verkauf von stehendem Holz erscheint übrigens nur dann gerechtfertigt, wenn der Absatz unsicher ist und man sich vor der Fällung über

die Möglichkeit des Verkaufs zu angemessenen Preisen versichern will. Man hat dann Gelegenheit, den Verkauf einzustellen, wenn der Erlös nicht befriedigt, währenddem man das gefällte Holz verkaufen muß, auch wenn die Nachfrage gering ist, und die Preise stark sinken. Bei einem wohl geordneten forstlichen Haushalt sollte der Verkauf von stehendem Holz nie oder doch nur ausnahmsweise unter der Voraussetzung stattfinden, daß der Käufer die Stämme falle und so Nutz- und Brennholz in einem Verkaufsloos zum Durchschnittspreise kaufe, sondern nur unter der Bedingung, daß das Holz auf Rechnung des Waldeigenthümers gefällt, sortirt, aufgearbeitet und erst dann dem Käufer überwiesen werde. Verkauf und Zuweisung können bei diesem Verfahren ebenso gut sortimentsweise an verschiedene Käufer erfolgen, wie beim Verkauf von liegendem Holz, auch die Material- und Geldverrechnung kann mit der gleichen Sicherheit und Zuverlässigkeit stattfinden, es ist daher ein derartiger Verkauf unter den angedeuteten Verhältnissen zu empfehlen. Der Verkauf von stehendem Holz in der Weise, daß der Käufer die Aufarbeitung und Sortirung übernehme, hat den Vortheil großer Einfachheit für den Waldbesitzer, dagegen die großen Nachtheile, daß Käufer und Verkäufer sich kein sicheres Urtheil darüber bilden können, ob der Preis dem Werthe angemessen sei und daß der Waldeigenthümer auch bei Aufstellung zweckmäßiger Verkaufsbedingungen keine Garantie dafür hat, daß der Hieb und Transport des Holzes wirthschaftlich gut ausgeführt werde. Derartige Verkäufe sind höchstens da zulässig, wo unter günstigen Terrainverhältnissen Kahlschläge angelegt, auf die Verjüngung und Bodenschonung also gar keine Rücksicht genommen werden muß. Daß zum Zwecke einer möglichst sicheren Feststellung des Preises dem Verkauf auch unter solchen Verhältnissen eine sorgfältige Taxation des Holzvorrathes nach Quantität und Qualität vorausgehen müsse, versteht sich überall da von selbst, wo der Waldertrag kontrollirt und eine wohl geordnete Rechnung geführt werden soll.

Die Größe der Verkaufsloose muß sich nach dem Bedürfniß der Käufer richten. Wo die Bewohner der Umgebung des Waldes zur Befriedigung ihres häuslichen Bedarfs die Hauptkonkurrenten sind, muß man kleine Verkaufsloose machen, damit jeder seinen Bedarf decken kann ohne gemeinschaftlich mit Andern ein Loos ersteigern zu müssen; die Käufer theilen nicht gern. Besonders nothwendig ist die Bildung kleiner Lose beim Verkauf der geringsten Sortimente, weil auf diese die ärmeren Konsumenten angewiesen sind, die keine größeren Quantitäten kaufen können. Weniger Holz in ein Loos zusammenzufassen, als einer zweispännigen Wagenladung entspricht, erscheint jedoch nur dann gerechtfertigt, wenn die Käufer das

Holz auf Handschlitten oder Handwagen heimführen, oder Sortimente verkauft werden, welche die Konsumenten nur in geringen Quantitäten brauchen. Unter den bezeichneten Verhältnissen hat die Bildung kleiner Loose nicht nur den Vortheil einer gesteigerten Konkurrenz, sondern auch den einer Verminderung des Frevels, indem es die große Mehrzahl der Armen vorzieht, ihren Holzbedarf auf rechtmäßige Weise statt auf dem Wege des Frevels zu befriedigen, wenn ihnen zu ersterem Gelegenheit geboten wird; im umgekehrten Falle sind sie auf die Holzentwendung angewiesen.

Je mehr dagegen unter den wahrscheinlichen Käufern die großen Konsumenten und die Holzhändler vorwiegen, in desto größere Loose darf man wenigstens das von diesen zu kaufende Material eintheilen; wo voraussichtlich nur diese konkurriren, ist die Bildung großer Loose derjenigen kleiner entschieden vorzuziehen. Unter Umständen kann es zweckmäßig sein, ein ganzes Sortiment eines Schlages in eine Nummer zusammenzufassen. Es ist das besonders dann am Platz, wenn nur wenige oder gar nur ein Kaufliebhaber zu erwarten ist. Mit der Bildung großer Loose kürzt man das Gantverfahren ab und beugt nicht selten einer der Gant vorgängigen Verständigung der Käufer über die Preise vor.

Kann man sich vor der Gant kein Urtheil über die wahrscheinliche Käuferschaft bilden, so rechtfertigt es sich, die definitive Formirung der Loose erst während der Versteigerung vorzunehmen, um dieselbe den Verhältnissen anzupassen. ~~W~~ oder muß man in solchen Fällen die Eintheilung gleichwohl vor der Gant machen, so thut man gut, eher zu kleine als zu große Loose zu machen, weil das Zusammenfassen mehrerer kleiner leichter möglich ist als die Trennung großer.

Je mehr es gelingt, die Bildung der Verkaufsloose den Wünschen der Mehrzahl der Käufer anzupassen, desto günstiger wird der Erlös sein.

Die Publikation der Versteigerungen muß so erfolgen, daß die wahrscheinliche Käuferschaft sicher Kenntniß von derselben erlangt und ihr entnehmen kann, was zum Verkauf kommt und wo und zu welcher Zeit die Versteigerung stattfindet. Bei der großen Zahl der Publikationsmittel kommt man nicht leicht in den Fall, sich über Mangel an Gelegenheit zur Bekanntmachung zu beklagen, wohl aber taucht oft die Frage auf, welche derselben am zweckmäßigsten benutzt werden. Kommt man bei der Wahl in Verlegenheit, so ist es besser, eines zu viel als eines zu wenig zu benutzen. Der Forstverwalter soll zwar keine Reklame machen und auch hiebei auf Kostenersparniß Bedacht nehmen, gleichwohl aber dafür

sorgen, daß Alle, welche auf der Versteigerung erscheinen wollen, Kenntniß vom Termin derselben erhalten.

Durch die Verkaufs- oder Gantbedingungen sind die Pflichten des Verkäufers und der Käufer sorgfältig zu ordnen, sie müssen daher die nöthigen Bestimmungen enthalten über den Gang der Verkaufsverhandlungen, die Zu- oder Absage der Käufe, die Abfuhr des gekauften Materials und die Art der Zahlungsleistung.

Als Regel gilt beim Holzverkauf die öffentliche Versteigerung im Aufstreich, d. h. das mündliche Bieten der Kauflustigen von einem durch den Verkäufer festgestellten oder den Käufern überlassenen ersten Anschlagspreise an aufwärts. Unter Umständen kann indessen auch schriftliche Konkurrenz eingeleitet werden. Letztere rechtfertigt sich, wenn bei schwacher Nachfrage größere Quantitäten verkauft werden sollen. In diesen Fällen wird es gut sein, die Konkurrenz zu eröffnen, bevor das Holz gefällt wird, um dasselbe bei unbefriedigenden Angeboten stehen lassen zu können. Die schriftliche Konkurrenz muß nicht selten auch in jenen Fällen eintreten, wo die öffentliche Versteigerung nicht den gewünschten Erfolg hatte.

Ob bei der öffentlichen Versteigerung der Verkäufer oder der Käufer den Anschlagspreis machen soll, hängt von der örtlichen Uebung beziehungsweise von der größeren oder geringeren Kauflust der Käufer ab. Wo die bisherige Uebung es mit sich bringt, daß die Käufer den Anschlagspreis von sich aus machen, haben sie es nicht gern, wenn man ihnen die Gelegenheit hiezu abschneidet. In der Regel stellen sie ihn zwar niedriger, als es der Verkäufer thun würde, es ist aber das bei lebhafter Konkurrenz kein großer Uebelstand. Viele Käufer haben Freude am Bieten, finden daher eher Befriedigung bei niedrigem erstem Angebot und daheriger lebhafter Höhersteigerung, als bei einem Anschlagspreis, der dem wahren Werthe sehr nahe steht. Bei zweckmäßiger Leitung der Gant geben niedrige erste Angebote nicht durchaus Veranlassung zu einem langsamem Verlauf der Versteigerungen.

Wo die Käufer nicht daran gewöhnt sind, den Anschlagspreis selbst zu machen, verdient die Feststellung desselben durch den Verkäufer den Vorzug, die Verkaufsverhandlungenwickeln sich dabei ruhiger und in der Regel auch rascher ab und die Preise bleiben gleichförmiger, dem wahren Werthe des verkauften Materials angemessener. Ob bei diesem Verfahren der Anschlagspreis mehr oder weniger tief unter den für Zu- oder Absage maßgebenden Voranschlag gestellt werden soll, hängt von den Verhältnissen ab. Sezen die Käufer Werth darauf, daß die Preisbestimmung — wenn auch nur scheinbar — vorherrschend in ihre Hand gelegt werde und tritt

auf mäßigen Anschlag ein lebhaftes Bieten ein, so rechtfertigen sich verhältnismäßig niedere Anschlagspreise, im umgekehrten Falle dagegen nicht. — Wenn da, wo beim gewöhnlichen Gange der Versteigerungen die Käufer die Anschlagspreise machen, die Preise unter den maßgebenden Voranschlag sinken, dann bleibt dem Verkäufer nichts Anderes übrig, als entweder die Gantverhandlungen abzubrechen oder die Feststellung des Anschlagspreises selbst vorzunehmen. In diesem Falle muß dann aber der Anschlagspreis dem für die Zusage zulässigen Minimalpreise gleich gesetzt werden, weil in solchen Fällen nur ausnahmsweise ein erhebliches Ueberbieten zu erwarten ist. In gleicher Weise wird man vorgehen müssen, wenn bei üblicher Festsetzung des Anschlagspreises durch den Verkäufer nicht mehr bis auf die Höhe des Voranschlages gesteigert wird. Man gibt den Käufern damit bestimmt zu erkennen, daß Zusage nur erfolge, wenn der dem zulässig erscheinenden Minimalpreise gleiche Anschlagspreis geboten werde. Es wird dabei allerdings oft vorkommen, daß auf einzelne Verkaufsnummern kein Angebot gemacht wird, ja sogar überhaupt keine Angebote mehr erfolgen, die Gant also abgebrochen werden muß, das ist aber kein großer Nebel, weil ja bei der Annahme niedrigerer Angebote nicht zugeschlagen werden könnte, also unter allen Umständen ein neuer Verkauf anzuordnen wäre. Letzteres ist übrigens bei dem vorgeschlagenen Verfahren gar nicht immer nöthig. Wenn der Minimalpreis richtig und bei allen Verkaufsloosen gleichmäßig gemacht wurde, so kommen gewöhnlich schon während der Gant einzelne Käufer und melden sich für Uebernahme der einen oder andern nicht zugeschlagenen Nummer zum Anschlagspreis oder, es entspint sich nach Schluß der Gant ein Markt, der nicht selten zu einem Erlös führt, welcher die während der Gant gestellten Minimalforderungen übersteigt. Dieses Verfahren hat gegenüber dem gewöhnlichen Verlauf der Gant bei ungenügenden Preisen noch den Vortheil, daß die Käufer bei jeder Nummer wissen, ob Zu- oder Absage erfolgt, sich also beim weiteren Verlauf der Gant nach dem bisherigen Ergebniß richten können. Bei normalem Verlauf der Versteigerung und befriedigenden Preisen darf die Vorsicht nicht so weit getrieben werden, daß man gar kein Verkaufsloos zuschlägt, das den SchätzungsWerth nicht erreicht, ein mäßiger Preis für ein oder mehrere Loose weckt nicht selten die Lust zum Bieten, wodurch die Ausgleichung bald wieder herbeigeführt wird.

Angebote, die während oder unmittelbar nach dem Zuschlag gemacht, also nicht mehr ausgerufen werden können, dürfen keine Berücksichtigung finden. Wenn nach dem Zuschlagen Zwei das Schlußangebot gemacht zu haben behaupten, sich also Zwei als Käufer melden und sich

Keiner freiwillig zum Rücktritt erklärt, so ist die betreffende Nummer sofort mit einem dem zweitletzt gemachten Angebot gleichkommenden Anschlagspreis auf's Neue auszurufen.

Das in Frankreich übliche Verfahren des Absteigerns, bei dem jede Nummer zunächst zu einem den Voranschlag übersteigenden Preise ausgerufen und dann durch den Ausrufer die Forderung successive ermäßigt wird, bis ein Käufer die Uebernahme um den geforderten Preis erklärt, worauf der Zuschlag erfolgt, steht mit unseren Anschauungen über den Gang einer Steigerung in so auffallendem Gegensatz, daß von Einführung desselben kaum ernstlich die Rede sein kann.

Beachtung verdient auch die Frage: Soll auf einer Holzversteigerung jedes einzelne Sortiment in ununterbrochener Folge verkauft und erst nach Beendigung des Verkaufs des einen zum Andern übergegangen werden, oder soll man alle Sortimente durcheinander, so wie sie auf dem Schrage liegen, auf die Versteigerung bringen. Das erste Verfahren verdient den Vorzug, weil bei ihm die Aufmerksamkeit der beim Verkauf eben betheiligten Käufer weniger abgelenkt wird und sich überhaupt festere Normen für den Preis bilden, als wenn bald Sagholz, bald Bauholz, bald Brennholz ausgerufen wird. Man wird daher Sortiment um Sortiment verkaufen, wenn man im Zimmer gantet oder auf Schlägen, auf denen das Holz nicht weit auseinander liegt, dagegen das Holz — ohne Rücksicht auf das Sortiment — in der Reihenfolge auf die Steigerung bringen, in der es im Wald liegt, wenn der Verkauf nach Sortimenten ein gar zu mühsames Hin- und Herlaufen nothwendig machen würde. Das letztere Verfahren wird daher anzuwenden sein, wenn das zu verkaufende Holz auf einer größeren Fläche zerstreut herumliegt und im Wald verkauft werden muß, wie das beim dünnen und Durchforstungsholz ic. der Fall ist.

In den Versteigerungsbedingungen muß sich der Verkäufer das Recht der Zu- oder Absage der Gant vorbehalten. Ob dieser Vorbehalt sich nur auf den ganzen in einer Verhandlung bewirkten Verkauf oder auf jedes einzelne Verkaufsloos erstrecken soll, hängt von der örtlichen Uebung ab. Wo schon bisher die Ratifikation für die ganze Gant und für die einzelnen Verkaufsziffern vorbehalten wurde und sich keine die Konkurrenz schmälernde Klagen gegen diese Uebung geltend machen, wird man dieselbe beibehalten, weil man es bei ihr in der Hand hat, einzelne, im Preise weit unter dem Werthe gebliebene Verkaufsloose von der allgemeinen Zusage auszunehmen und sie später zu besseren Preisen zu verkaufen. Wo dagegen bisher, ohne Rücksicht auf die einzelnen Ziffern, je nach dem erzielten

Gesammtresultat der ganzen Gant Zu- oder Absage ertheilt wurde, werden sich die Käufer eine Aenderung im Sinne des Vorbehalts der Ratifikation für jede einzelne Nummer nicht gerne gefallen lassen, weil sie dabei der Gefahr ausgesetzt sind, daß auch bei befriedigendem Ganterlös einzelne wohlfeil verkaufte Loose zurück gezogen werden und somit auf eine Ausgleichung zwischen theuer und wohlfeil nicht mehr rechnen können. Eine derartige Aenderung würde, wenn das Verhältniß der Nachfrage zum Angebot nur einigermaßen ungünstig wäre, zu einer Verminderung der Kauflust und — wenigstens vorübergehend — zu einer Verminderung des Erlöses führen. Schlägt man beim Verkauf das Verfahren ein, das oben für den Fall vorgeschlagen wurde, daß der Minimalpreis nicht erreicht werde, bestehend in Gleichstellung des Anschlagspreises und Minimalpreises und Unterlassung des Zuschlages, wenn derselbe nicht geboten wird, so hat der Mangel des Vorbehalts der nummerweisen Zu- oder Absage keine üblen Folgen. Man kann freilich sagen, in diesem Falle bietet das Weglassen des erwähnten Vorbehalts den Käufern auch keinen wesentlichen Vortheil, die Erfahrung zeigt jedoch, daß sie sich jenes Vorgehen lieber gefallen lassen, als das nachträgliche Zurückziehen einzelner unter dem Voranschlag zugeschlagenen Verkaufsloose, weil sie sich im ersten Falle bei dem weiteren Verlauf der Gant nach den vorangegangenen Ergebnissen richten können und wissen, was ihnen aller Wahrscheinlichkeit nach zugesagt wird, während das beim letzteren Verfahren nicht der Fall ist.

Wenn immer möglich, muß man sich so einrichten, daß am Schluß der Gant Zu- oder Absage ohne Vorbehalt erfolgen kann, es ist daher nöthig, daß der Leiter der Versteigerung von der Oberbehörde mit möglichst weitgehenden Vollmachten ausgerüstet werde. Der Vorbehalt der Genehmigung durch die Oberbehörde und die damit verbundene nachträgliche Zu- oder Absage führt zu großen Weitläufigkeiten und ist nur ausnahmsweise von großer praktischer Bedeutung, weil die Oberbehörde in der Regel dem Antrag, welcher von dem mit den Verhältnissen vertrauten Gantleiter gestellt wird, die Genehmigung nicht versagen kann. Die Käufer gehen befriedigter nach Hause, wenn sie wissen, ob das ersteigerte Holz ihr Eigenthum wird oder nicht wird, als wenn sie hierüber im Ungewissen sind. Vor einer Verweigerung der Ratifikation in den Fällen, wo der Erlös nur wenig unter dem Voranschlag steht, muß man sich hüten, in diesem Falle führt eine zweite Versteigerung vor den gleichen Käufern selten zu einem befriedigenden Resultat.

In hohem Maße beeinflußt wird der Erlös durch die Zahlungsbedingungen. In erster Linie muß in dieser Beziehung dafür gesorgt

werden, daß die Zahlungsleistung mit keinen lästigen und unnöthigen Formalitäten verbunden sei und in zweiter Linie dafür, daß der Verkäufer gegen Verlust und namentlich gegen die Abfuhr des Holzes vor Erfüllung der Zahlungsbedingungen möglichst gesichert werde. Wie diese Dinge regulirt werden sollen und können, hängt von den örtlichen Verhältnissen und Uebungen ab, allgemeine Regeln lassen sich hiefür nicht geben. Für die Feststellung des Endtermins der Holzabfuhr sind die dieselbe betreffenden gesetzlichen Bestimmungen und die örtlichen Verhältnisse nebst der Zeit des Holzverkaufs maßgebend. Erstere dürfen nur überschritten werden, wenn die Verhältnisse hiezu zwingen. Ein weites Hinausschieben des Endtermins erleichtert dem Käufer die Abfuhr zunächst dadurch, daß das Holz bei längerem Stehenbleiben im Frühling leichter wird, also geringere Transportkosten veranlaßt, sodann dadurch, daß er sich mit der Abfuhr mehr nach den andern Gespannarbeiten richten, also die Zeit wählen kann, in der jene ruhen oder nicht dringend sind und endlich dadurch, daß es ihm eher möglich ist, die Holzabfuhr so anzutunnen, daß das Holz sofort an seinen Bestimmungsort gebracht, also nicht zweimal auf- und abgeladen, nirgends extra gelagert und nicht hin und her geführt werden muß. In der Regel werden auch die Wege weniger leiden, wenn sich die Abfuhr auf einen längern Zeitraum verteilt, als wenn in kurzer Zeit viel Holz auf einem Weg transportirt werden muß und auf die Witterung und den dahерigen Zustand der Straßen keine Rücksicht genommen werden kann. Eine Ausnahme von dieser Regel tritt dann ein, wenn man durch die Feststellung eines kurzen Abfuhrtermins die Käufer veranlassen kann, die Holzabfuhr bei gefrorenem Boden zu bewirken. Wo es irgendwie möglich ist, empfiehlt es sich überhaupt, die Holzfällung so früh zu beginnen und zu beendigen, daß bei normalen Witterungsverhältnissen die Möglichkeit zur Benutzung des Winterweges für die Holzabfuhr gegeben ist. Die Rücksichten auf Benutzung des Winterweges verdienen um so mehr Beachtung, je weniger Waldwege mit fester Fahrbahn vorhanden sind. Wo solche fehlen, bleibt gewöhnlich nichts anderes übrig, als die Holzabfuhr bei anhaltend nassem Wetter und namentlich beim Aufgefrieren des Bodens zu verbieten.

Für den Verkäufer sind lange Abfuhrtermine unangenehm. So lange die Abfuhr dauert, ist eine vermehrte Aufsicht nöthig und wenn sie sich in die Vegetationszeit hinein verlängert, so wächst die Gefahr der Vermehrung schädlicher Insekten und größerer Schädigung der Junggewächse, beziehungsweise wird die sofortige Wiederaufforstung der Schläge unmöglich gemacht.

Sehr zu empfehlen ist es, das Holz auf Rechnung der Waldeigen-

thümer an die Holzabfuhrwege zu schaffen und so zurichten zu lassen, daß es durch längeres Liegenbleiben nicht leidet und die Vermehrung schädlicher Insekten nicht begünstigt. Wo das geschieht, kann man den Käufern für die Abfuhr ohne großen Nachtheil für den Wald mehr Zeit einräumen und ihnen dieselbe wesentlich erleichtern.

Vom größten Einfluß auf die Konkurrenz bei den Versteigerungen ist der Zahlungstermin; die Frage, soll Baarzahlung verlangt oder Kredit bewilligt werden, wird daher überall sorgfältig erwogen. Unzweifelhaft wäre Baarzahlung vor der Abfuhr des Holzes für den Verkäufer am angenehmsten und wohl auch volkswirtschaftlich am richtigsten, in unserer, den Kredit nach allen Richtungen stark in Anspruch nehmenden Zeit kann aber derselbe den Holzverkäufern nicht vorenthalten werden, wenn man sich nicht einer bedeutenden Einbuße am Erlös aussetzen will.

Bei der Kreditertheilung, von der nur ausnahmsweise Umgang genommen werden kann, kommen folgende Fragen in Betracht: Soll für große und kleine Summen gleichmäßig Kredit ertheilt werden? Sollen längere oder kürzere Zahlungsfristen bewilligt werden? und sind die Forderungen während der Zahlungsfrist sicher zu stellen?

An vielen Orten ist es üblich, für größere Kaufsummen Zahlungsfrist zu bewilligen, für kleine dagegen nicht. So Vieles hiefür spricht, so werden wir doch nicht in dieser Weise vorgehen dürfen. Wir müssen alle Käufer gleich halten und dürfen nicht vergessen, daß einem Armen eine Baarzahlung von Fr. 10 nicht selten schwerer fällt als einem Wohlhabenden eine solche von Fr. 1000 oder mehr. Letzterer hat bei Privaten und Banken Kredit, kann also Geld entlehnen, wenn ihm solches fehlt, Ersterer dagegen nicht. —

Die Bewilligung langer Zahlungsfristen empfiehlt sich vor Allem da nicht, wo das Holz zur Befriedigung des eigenen Bedarfs gekauft wird. Wenn Zahlung erst geleistet werden muß, wenn das Holz schon verwendet ist und bereits wieder Schulden für neue Anschaffungen gemacht sind, so wird die Zahlung lästiger als zur Zeit, wo das gekaufte Material noch vorhanden ist, auch häufen sich die Verbindlichkeiten zu stark und wird das Schuldennachen zu sehr begünstigt. Ganz gerechtfertigt erscheint dagegen eine Frist, welche der Zeit gleichkommt, innert der das gekaufte Holz bei geordnetem Haushalt verwendungsfähig, d. h. so trocken wird, daß es mit Vortheil verbrannt oder verbaut werden kann. Den Händlern gegenüber können sich unter Umständen längere Fristen rechtfertigen, Fristen, innert denen sie das gekaufte Holz wieder anderweitig verwerthen und zu Geld für dasselbe gelangen können. Zur Regel sollte man indessen die

Bewilligung langer Fristen auch diesen gegenüber nicht anwenden; sie begünstigen den ungenügend fundirten Handel und führen nicht selten zu raschem Wiederverkauf des Holzes gegen baar — oft unter dem Ankaufspreis — um andere Zahlungsverbindlichkeiten erfüllen zu können. Zahlungsfristen zwischen einem halben und einem ganzen Jahr dürften in der Regel genügen. Die Verlegung des Zahlungstermins auf eine Jahreszeit, in die überhaupt ein lebhafter Geldverkehr fällt oder in welcher der Mehrzahl der Käufer Geld einzugehen pflegt, ist der Bewilligung fester halb-, dreiviertel- oder ganzjähriger Fristen vorzuziehen.

Wo Zahlungsfrist bewilligt wird, muß in geeigneter Weise für angemessene Sicherstellung der Kaufsummen gesorgt werden. Wie das zu geschehen habe, hängt von den Verhältnissen ab, Regel wird die Personalbürgschaft sein. Sie hat zwar viele Schattenseiten, ist aber — namentlich den Unbemittelten gegenüber — allein anwendbar. Große Vorsicht ist dabei nöthig, wenn Verluste verhütet werden sollen.

Denjenigen, welche trotz bewilligter Zahlungsfrist baar zahlen, ist der Zins für die Zeit von der Zahlungsleistung bis zum Zahlungstermin zum landüblichen Zinsfuß zu vergüten, d. h. von der Schuld abzurechnen.

Nicht ohne Einfluß auf den Verlauf der Gantten und den Erlös ist endlich die Art der Abhaltung und die Größe derselben.

Die Versteigerungen können im Wald unter Vorweisung des zu verkaufenden Holzes von Loos zu Loos oder im Zimmer abgehalten werden. Die erste Verkaufsart hat den Vortheil, daß der Käufer während den Verkaufsverhandlungen sieht, auf was er bietet, beziehungsweise, was er kauft, bei der letzternwickelt sich das Geschäft in leichterer, für Käufer und Verkäufer angenehmerer Weise ab. Der Verkauf muß im Wald stattfinden, wenn man Holz zu verkaufen hat, das sich nicht streng sortiren läßt oder nicht sorgfältig sortirt ist und wenn der Verkauf vorherrschend an Konsumenten kleiner Quantitäten stattfindet, er kann im Zimmer vollzogen werden, wenn nur gut sortirtes Holz verkauft wird und die Käufer, welche große Quantitäten erwerben, als Hauptkonkurrenten auftreten. Letzteren darf man zumuthen, daß sie das Holz vor dem Verkaufstag besichtigen, über dieses sind sie weniger geschädigt, wenn etwa ein Mal ein geringerer Stamm oder eine schlechtere Brennholzbeige mitläuft, als die kleinen, nur ein oder doch nur wenige Loose Ersteigernden, wenn ihnen ein geringes Loos zufällt. Die Wahrscheinlichkeit der Ausgleichung zwischen gutem und mangelhaftem Material ist im ersten Falle viel größer als im letzteren.

Bei Versteigerungen, die im Zimmer abgehalten werden, kommt die Zeit, welche auf eine solche verwendet werden muß, weniger in Betracht, als bei den im Wald abzuhaltenen. Bei letzteren muß man dafür sorgen, daß keine mehr als ca. drei Stunden in Anspruch nehme. Diese Frist ist bei ungünstigem oder kaltem Wetter schon sehr lang; wird sie weiter erstreckt, so geht ein bedeutender Theil der Käufer fort, bevor die Gant beendigt ist, was immer nachtheilig auf die Konkurrenz und den Erlös wirkt. — Wenn man nur Käufer aus der nächsten Umgebung zu erwarten hat, so ist die Anordnung kleinerer Versteigerungen derjenigen großer überhaupt vorzuziehen; ist dagegen auf Käufer großer Quantitäten zu rechnen, die möglicherweise eine weitere Reise zum Verkaufs-ort zu machen haben, so verdient der Verkauf größerer Quantitäten in einem Termin den Vorzug.

Jeder Versteigerung muß der Wirthschafter oder dessen Stellvertreter beiwohnen. Da das absolut nothwendig ist, so erscheint es zweckmäßig, ihm auch die Leitung der Gant zu übertragen und zwar, der Kostenersparniß wegen, ohne Zuziehung der Ortsgantbeamung. Diese kann entbehrt werden, wogegen bei größeren Ganten die Führung eines zweiten Protokolls durch den Kassenbeamten wünschenswerth erscheint. Insofern Zweifel darüber walten, ob die Ratifikation ertheilt werden könne oder nicht, ist auch die Anwesenheit des Inspektions- oder Kontroll-Beamten wünschbar, der dann statt dem Kassabeamten das zweite Protokoll führen kann.

Landolt.

Gesetze und Verordnungen.

Bundesbeschluß

betreffend

Abänderung des Artikels 25, Absatz 2 des Bundesgesetzes

betreffend die eidgenössische Oberaufsicht über die
Forstpolizei im Hochgebirge, vom 24. März 1876.

(Vom 23. Christmonat 1880).

Die Bundesversammlung der schweizerischen
Eidgenossenschaft,

nach Einsicht einer Botschaft des Bundesrates vom 6. Christmonat 1880,
beschließt:

Art. 1. Der Absatz 2 in Art. 25 des Bundesgesetzes betreffend die eidgenössische Oberaufsicht über die Forstpolizei im Hochgebirge, vom