Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss foresty journal =

Journal forestier suisse

Herausgeber: Schweizerischer Forstverein

Band: 72 (1921)

Heft: 4

Artikel: Verwaltungsrecht und Holzhandel [Fortsetzung]

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-767913

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: 30.11.2025

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

Hargau ziemlich selten gefangen. Wahrscheinlich kennen die Mauser sie nicht und machen zwischen ihnen und andern Mäusen keinen Unterschied. Tatsache ist, daß man nur selten sichere Nachrichten über sie bekommt . . ." Heute ist die Nötelmaus in der Gegend von Murgensthal nicht unbekannt, da sie auch in Scheunen geht und öfters gestängen wird. Vielleicht ist die Ausrottung des Fuchses nicht ganz ohne Einfluß auf das Überhandnehmen der Maus geblieben?

W. Hunziker, Forstadjunkt, Aarau.

Verwaltungsrecht und Holzhandel

3wei Vorlesungen, die an der Schweizer. Techn. Hochschule gehalten werden sollten. (Fortsetzung.)

Eine Vorlesung über Forstliche Handelskunde oder Holzhandel denke ich mir ungefähr in folgenden Rahmen, wobei ich bemerke, daß ich mich der gedrängten Zeit wegen hier nur auf einzelne besonders interessante Punkte näher einlassen und das Übrige nur skizzieren kann.

Einleitung.

Definition, Entwicklung und Shstematik des Holzhandels. Der Holzhandel gliedert sich in:

Erster Teil: Der binnenländische Holzhandel.

Dies ist der Handel mit Holz schweizerischer Provenienz inners halb unserer Landesgrenze.

I. Forstliche Grundlagen, werden hier, weil bereits im Kolleg über Forstpolitik gehört, der Vollständigkeit wegen nur kurz wiedersholt: Verteilung des Besitzstandes, Holzproduktion, Holzkonsum, Beswaltungsverhältnisse u. a.

II. Die Holzkonsumenten.

Als Holzkäufer treten auf:

- 1. Der Sägereibesitzer als Hauptabnehmer.
- 2. Der Zwischenhändler, Aufkäuser, sei es als Holzhändler ober als direkt verarbeitender und konsumierender Fabrikant.

¹ Dr. Hermann Fischer = Sigwart, Zofingen: "Die durch Lungen atmenden Wirbeltiere des Kantons Aargau". Festschrift der Aargauischen Naturforschenden Gesellschaft, 1911.

- 3. Der Gewerbetreibende (Baumeister, Handwerker usw.).
- 4. Der einzelne Einwohner als Gelegenheitskäufer; beide lassen Holz beim Säger schneiden.

Es ist eine außerordentlich wichtige Ausgabe für den Forstmann, die Bedürsnisse unserer Käuserschaft näher zu studieren und kennen zu lernen, um seine Schläge und Verkaussanordnungen derart einzusichten, daß er diese Ansprüche und Bedürsnisse, soweit es die forstelichen Verhältnisse gestatten, weitmöglichst befriedigen kann. Ohne diese Kenntnisse ist uns eine Anpassung an den Markt nicht wohl möglich. Die Ansprüche dieser Käuser sind des Einzelnen zu besprechen. Insebesondere ist ein eigenes Kapitel der Sägereiindustrie zu widmen.

III. Sägereiindustrie.

Auf diesem Gebiet sind wir Förster meist noch Ignoranten. Wohl waren wir als Studenten und auch als Praktiker etwa mal auf einer Säge; aber ein systematisches Studium des Betriebes sehlt uns. Es ist unverantwortlich, daß wir dem Betriebe unseres Geschäftsfreundes, dem wir den Hauptteil unserer Produkte zusühren, der uns jährlich tausende von Franken zusließen läßt, ein derart geringes Interesse entgegendringen wie dis anhin. Diese Interesselsseit aber kommt — abgesehen von Arbeitsüberlastung — in aller erster Linie davon her, daß an unserer Hochschule in dieser Hinsicht nichts oder doch zu wenig doziert werden kann. Wir verlassen die Hochschule mit dem Glauben, daß solche Gebiete nichts mit unserm Studium, mit unserm Berufe zu tun haben und finden es mühevoll, uns später im Laufe der Jahre in neue Materien einzuarbeiten. Beim Sägereibetrieb hätten wir zu behandeln:

- 1. Bedeutung des Sägereibetriebes, Standort, Ausdehnung usw.
- 2. Einrichtung von Sägewerken, Art der Motoren: Wasser, Damps, elektrisch. Art der Sägen: Einsache einklingige Gatterssäge, Vertikals, Volls oder Bundgatter, Kreißsägen, Horizontalgatter. Für Nebenbetriebe: Hobels, Fräßs, Schindels, Bohrs, Holzwollesmaschinen und solche zur Herstellung von Kisten, Fässern, Kehlleisten u. a. m., Leistungsfähigkeit der Sägeanlagen; Anlagekosten.

- 3. Nomenklatur und Charakteristik der Sägerei= sortimente
 - 4. Der Sägereibetrieb.
 - 5. Ginmeffen, Wert und Berkauf der Schnittmare.
 - 6. Buchführung und Ralkulation.

Im allgemeinen herrscht in bezug auf Buchhaltung große Rückständigkeit. Größere Betriebe weisen wohl gründliche, einwandfreie, kaufmännische Buchhaltung auf. Die weitvorherrschenden Kleinbetriebe aber scheinen hierfür wenig Verständnis zu haben.

Die vielen Konkurse und Fallimente in der Sägereiindustrie vor dem Kriege sind meist auf ungenügende Buchhaltung und unrichtige Kalkulation zurückzusühren. Der S. H. B. v. bemüht sich, durch Abshalten von Buchführungskursen diesem Übel abzuhelsen. Die Kreisskalkulation stützt sich in erster Linie auf die sestgestellte Ausbeute am Kundholz, und sodann auf die Belastung der Ausgaben inklusive Abschreibung pro m³ Jahresproduktion.

IV. Sortiments = und Warenkunde.

Hier wären die Sortimente der einzelnen Holzarten, deren allseitige Verarbeitungs und Verwendungsmöglichkeit und der Handel mit diesen Waren zu besprechen. Es gäbe dies ein umfangreiches, aber ein speziell für uns Forstleute unentbehrliches, sehr interessantes und lehrreiches Kapitel, in dem wir heute noch wenig Bescheid wissen.

Es fämen zur Behandlung:

- A. Die Holzsortimente im allgemeinen.
- B. Die Sortimente der verschiedenen Holzarten, deren Verwendung und Handel.

V. Die Rundholzverkaufskampagne.

1. Vorbereitungen. Der seriöse Forstmann wird sich in bezug auf die Marktlage während des ganzen Jahres auf dem Laufenden halten, so daß er sich bei Aufstellung seines Jahresbudgets — Juni/September — bereits ein ungefähres Bild der kommenden Saison machen kann. Er wird sich über die Ansprüche und Aufnahmefähigkeit des Marktes Rechenschaft ablegen müssen. Er wird prüfen, ob Zurückhaltung oder Vorgriffe angezeigt seien, und welche Sortimente voraussichtlich am

meisten nachgefragt werden. Das Kontrollieren der Kundholzlager auf den Sägereien und im Wald gibt schon wesentliche Anhaltspunkte. Sbenso empsiehlt es sich sehr, frühzeitig mit Holzhändlern in Versbindung zu treten, um deren Lieferungsaufträge und Ansichten über die Marktlage kennen zu lernen. Das Studium inländischer und aussländischer Holzhandelsberichte und Fachorgane, sowie die Versolgung der allgemeinen politischen und Wirtschaftslage des eigenen Landes und des Auslandes wird uns viele wertvolle Anhaltspunkte geben. Leider muß konstatiert werden, daß wenige Waldbesißer ihrem Vestriebschef, dem Obersörster, das Halten einiger Fachzeitschriften gestatten. Ich glaube, daß die Obersörstereien zu zählen sind (meist einssichtige städtische Forstverwaltungen), die sich ausländische Forstzeistungen halten dürsen. Wie zeugt doch diese Sparsamkeit wiederum von kaufmännischer Kurzsichtigkeit und dilettantenhafter Einschätzung des Holzhandels!

Beim Anzeichnen der Schläge fasse man nicht nur die waldbauslichen, sondern auch die kaufmännischen Momente ins Auge. Man zeichne die Authölzer derart an, daß sie sich infolge ihrer Stärke und Dualitäten zu einzelnen Losen formieren lassen. Wie oft wird doch noch der Fehler gemacht, daß ein Schlag lediglich nach waldbaulichen Rücksichten angezeichnet wird. Dies hat zur Folge, daß die Holzarten und Sortimente in buntem Durcheinander anfallen und zum Verkauft dann nicht großzügig in gleichklassige Partien vereinigt und verkauft werden können, sondern einzeln abgegeben werden müssen. Daß dann für solche Einzelstücke die Nachsrage nur gering und der Preis ein niedriger ist, darf nicht verwundern.

2. Die Holzliste. Das zum Verkause ausgebotene Holz ist in einer Liste darzustellen. Da der Käuser nicht immer Zeit und Gelegenheit hat, das Holz an Ort und Stelle zu besichtigen, unterbreiten wir ihm eine Beschreibung des Verkaussobjektes derart, daß er an Hand der Liste das Holz vom Bureau aus beurteilen kann. Diese Listen seien deshalb in jeder Hinsicht zuverlässig. Sie geben über alle Punkte Ausschluß, über die der Käuser vrientiert sein muß. Partie-Nr., Stückzahl, Holzart, Brusthöhen- oder Mittendurchmesser, Kubikmeterzahl, Mittelstamm, Abzopfung und Bemerkungen. (Extra frühe Absuhr, betreffend Kosten des Entrindens usw.)

Der Kürze wegen verweise ich auf diesbezügliche Darstellungen des Herrn Oberförster Wanger in seinem Aufsatze "Der schweizerische Binnenholzhandel und die Kollektivsteigerungen" in Nr. 2 unserer Zeitschrift vom Jahr 1905, ebenso auf den Vortrag des Unterzeichneten "Der Holzverkauf und seine Methoden" anläßlich der Jahresversammslung des schweizer. Unterförsterverbandes vom 11. August 1911 in Zürich. (Nr. 1 und 2, 1913 des Prakt. Forstwirt.)

Beim Verkauf des stehenden Holzes dient als preisbestimmendes Ariterium der Mittelstamm, vorausgesetzt, daß die Stämme ganz und nicht etwa als Klötze verkauft und eingemessen werden. Die Einsichätzung der stehenden Holzmasse ist auch für den Gemeindesörster nicht schwierig. Durch Anlage eigener lokaler Erfahrungszahlen, mögelichst für jede Abteilung, können Mittelstämme berechnet werden, die selten über 10 % mit den wirklich eingemessenen differieren. In meinem Forstkreise haben wir mit diesen überaus einsachen Holzlisten sehr gute Erfahrungen gemacht.

3. Forstliche Preiskalkulationen. Es kommt leider heute immer noch vor, daß viele Kollegen überhaupt nicht kalkulieren, sondern die Preisbildung lediglich dem Schicksal überlassen. Obwohl in erster Linie Angebot und Nachstrage den Preis bestimmen, haben wir es doch in der Hand, auf gute Preisentwicklungen hinzuarbeiten. Es drückt schon zum vornherein auf den Preis, wenn der Forstmann nicht weiß, was er für seine Produkte sordern darf. Der Ruf: "was wird geboten!" mahnt einem auch gar an Großvaterzeiten. Heute stellen wir die Schahungen auf und zwar in gewissenhafter Art. (Zusammenstellung sämtlicher Verkaufslose, ordnen nach Klassen oder Mittelstämmen, graphische Darstellung usw.)

Ich halte die Aufstellung der Preisschatzungen für eine der wich = tigsten Arbeiten des Forstmannes, namentlich bei öffentlicher Steige= rung, wo die Käuferschaft jeweils mit größter Ausmerksamkeit und Spannung die Bekanntgabe der Schatzungen erwartet und verfolgt. Die Schatzungen dürsen nicht übertriebene sein, sie sollen der Markt= lage entsprechen.

- 4. Berkaufszeit.
- 5. Steigerungsbedingungen und sonstige Handels= usanzen.
 - 6. Holzverkaufsmethoden.

Von den Verkaufsmethoden verdient der in der Praxis erstmals von Kreisoberförster Koch in Laufenburg und in der schweizerischen Literatur erstmals von Oberförster Wanger eingeführte Kollektiv-verkauf unsere besondere Beachtung.

Unter Kollektivverkauf verstehen wir die gemeinschaftliche Aus= bietung von Rundholz durch mehrere Waldbesitzer. Hierbei ist auf einheitliche Steigerungsbedingungen hinzustreben. Die Holzliste sei derart eingerichtet, daß sie als ein einziger Guß erscheint. Die Holzlisten werden ohne weiteres durch die Steigerungsleitung an alle in Betracht kommenden Konsumenten versandt. Sonstige Interessenten haben die Liste zu verlangen. Weil alle irgendwie in Betracht fal= lenden Räufer eine Holzlifte zugeschickt erhalten, genügt es, wenn der Verkauf lediglich noch in einigen Fachblättern publiziert wird. Auf teure Inserationen in politischen Tagesblättern kann verzichtet werden. Ich lasse mir stets vom Hauptinserat Abzüge in Karten= format erstellen und sende dieselben dann als Drucksache an alle noch irgendwie in Betracht fallenden Händler. Die Vorteise des Kollektiv= verkaufs sind bekannt: Konzentrierung von Angebot und Nachfrage; infolgedessen beste Möglichkeit zur Erzielung der Saison angepaßten Marktpreise, Verminderung der Verkaufs= und Ankaufsspesen, Ginfüh= rung einheitlicher Steigerungsbedingungen und Handelsusanzen, Förderung des Ansehens und der Bedeutung unserer Waldwirtschaft u. a. m.

Ein außerordentlich wichtiges Moment bilden diese Kollektivverkäuse in bezug auf Erziehung der verschiedenen Waldbesitzer zur Solidarität, zum kausmännischen Denken, zum Erkennen der sorstlichen Wirtschaftsziele. Die Teilnehmer müssen ihre lokalen, ost kleinlichen Bedenken und Usanzen abstreisen und sich gemeinschaftlich großzügigeren Verhältnissen anpassen. Diese Kollektivverkäuse sind sehr dazu angetan, das Zutrauen der Gemeinden zum obern Forstpersonal zu heben und zu festigen.

Eines der wichtigsten Momente des Kollektivverkauses sind die Preisschatzungen. In meinem Forstkreise werden dieselben wie folgt festgesetzt: Die Gemeindeförster senden gestützt auf die letztjährigen Erlöse und auf eine kurze Wegleitung durch den Steigerungsleiter ihre provisorischen Schatzungen dem letztern ein. Der Kreisobersörster, nach allseitiger Beurteilung der allgemeinen Marktlage und der Lokals

verhältnisse prüft diese Schatungen und bringt sie mit seinen Berechnungen und Ansichten in Übereinstimmung. Die Schatzungen des Steigerungsleitenden unterliegen sodann der Genehmigung des Verbandsvorstandes. Nach außen müssen diese Schatungen konsequent und einheitlich sein. Das Zutrauen der Käuferschaft geht verloren, wenn eine Gemeinde hohe und die andere niedrige Schatungen aufweist. Der Verkauf muß so erfolgen und den Eindruck erwecken, wie wenn das ausgebotene Holz einem einzigen Verkäufer gehören würde. Daß an einer Kollektivsteigerung der Leiter eine Hauptrolle spielt, ift selbst= verständlich. Ruhiges, zielbewußtes und energisches Auftreten, Geistes= gegenwart, richtiges Beurteilen und Kennen der Psyche der Käuferschaft u. a. sind Eigenschaften, über die der Steigerungsleitende ver= fügen muß. Nach jedem Kollektivverkaufe sind die Resultate zu ver= arbeiten. Man stelle die Erlöse nach Mittelstammstufen (beim Stehend= verkauf) oder nach Durchmesserklassen tabellarisch zusammen und berechne aus den summierten Erlösen dividiert durch Gesamtguantum den betreffenden Durchschnittserlöß aus. Bei alljährlicher Verarbeitung der Steigerungsergebnisse lassen sich jeweils einwandfreie Vergleiche mit dem Vorjahre ziehen. Gine noch bessere Übersicht über den Gang der Steigerung gibt uns eine graphische Darstellung. Die Erlöskurve verglichen mit der Schatzungskurve gibt uns ein deutliches Bild über den Verlauf der Steigerung und über die Marktlage.

Ich meinerseits halte darauf, daß nicht nur die Fachblätter über eine solche große Steigerung, sondern auch die politischen Tageszeistungen kurz orientiert werden. Das Publikum verfolgt diese kurz geshaltenen Berichte mit Interesse, namentlich noch, wenn die an der Steigerung teilgenommenen Gemeinden einzeln angeführt werden. Da will natürlich keine Gemeinde so rückständig sein und nicht mitmachen!

Eine forstzoologische Monographie über die Maikäferfrage.

Gewiß war es sehr zeitgemäß, eine monographische Behandlung der Maikäferfrage zu unternehmen. Fast zu lange haben wir auf eine solche warten müssen, zumal es sich um das allerschädlichste Forstinsekt handelt, das gleichzeitig auß dem forstlichen Kahmen heraustritt und auch dem Landwirt großen Schaden zufügt.