

# Verwaltungsrecht und Holzhandel [Fortsetzung]

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **72 (1921)**

Heft 4

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-767913>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

H. Fischer-Sigwart schreibt 1911:<sup>1</sup> „Die Waldwühlmaus wird im Aargau ziemlich selten gefangen. Wahrscheinlich kennen die Mäuser 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 Rötelmaus in der Gegend von Murgenthal nicht unbekannt, da sie auch in Scheunen geht und öfters gefangen wird. Vielleicht ist die Ausrottung des Fuchses nicht ganz ohne Einfluß auf das Überhandnehmen der Maus geblieben?

W. Hunziker, Forstadjunkt, Aarau.

## Verwaltungsrecht und Holzhandel

Zwei 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 Systematik des Holzhandels. Der Holzhandel gliedert sich in:

Erster Teil: Der binnenländische Holzhandel.

Dies ist der Handel mit Holz schweizerischer Provenienz innerhalb unserer Landesgrenze.

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

### II. Die Holzkonsumenten.

Als Holzkäufer treten auf:

1. Der Sägereibesitzer als Hauptabnehmer.
2. Der Zwischenhändler, Aufkäufer, sei es als Holzhändler oder als direkt verarbeitender und konsumierender Fabrikant.

<sup>1</sup> 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 Aufgabe für den Forstmann, die Bedürfnisse unserer Käuferschaft näher zu studieren und kennen zu lernen, um seine Schläge und Verkaufsanordnungen derart einzurichten, daß er diese Ansprüche und Bedürfnisse, soweit es die forstlichen Verhältnisse gestatten, weitmöglichst befriedigen kann. Ohne diese Kenntnisse ist uns eine Anpassung an den Markt nicht wohl möglich. Die Ansprüche dieser Käufer sind des Einzelnen zu besprechen. Insbesondere 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 fehlt uns. Es ist unverantwortlich, daß wir dem Betriebe unseres Geschäftsfreundes, dem wir den Hauptteil unserer Produkte zuführen, der uns jährlich tausende von Franken zufließen läßt, ein derart geringes Interesse entgegenbringen wie bis anhin. Diese Interesselosigkeit 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, Dampf, elektrisch. Art der Sägen: Einfache einklingige Gattersäge, Vertikal-, Voll- oder Bundgatter, Kreis-, Horizontalgatter. Für Nebenbetriebe: Hobel-, Fräs-, Schindel-, Bohr-, Holzwollemaschinen und solche zur Herstellung von Kisten, Fässern, Rehlleisten u. a. m., Leistungsfähigkeit der Sägeanlagen; Anlagelkosten.

3. Nomenklatur und Charakteristik der Sägereisortimente.

4. Der Sägereibetrieb.

5. Einmessen, Wert und Verkauf der Schnittware.

6. Buchführung und Kalkulation.

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 zurückzuführen. Der S. H. J. B. bemüht sich, durch Abhalten von Buchführungskursen diesem Übel abzuhelpfen. Die Preiskalkulation stützt sich in erster Linie auf die festgestellte Ausbeute am Rundholz, und sodann auf die Belastung der Ausgaben inklusive Abschreibung pro m<sup>3</sup> 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 kämen 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 Rundholzlager auf den Sägereien und im Wald gibt schon wesentliche Anhaltspunkte. Ebenso empfiehlt es sich sehr, frühzeitig mit Holzhändlern in Verbindung zu treten, um deren Lieferungsaufräge und Ansichten über die Marktlage kennen zu lernen. Das Studium inländischer und ausländischer Holzhandelsberichte und Fachorgane, sowie die Verfolgung der allgemeinen politischen und Wirtschaftslage des eigenen Landes und des Auslandes wird uns viele wertvolle Anhaltspunkte geben. Leider muß konstatiert werden, daß wenige Waldbesitzer ihrem Betriebschef, dem Oberförster, das Halten einiger Fachzeitschriften gestatten. Ich glaube, daß die Oberförstereien zu zählen sind (meist einsichtige städtische Forstverwaltungen), die sich ausländische Forstzei- tungen halten dürfen. Wie zeugt doch diese Sparsamkeit wiederum von kaufmännischer Kurzsichtigkeit und dilettantenhafter Einschätzung des Holzhandels!

Beim Anzeichnen der Schläge fasse man nicht nur die waldbau- lichen, sondern auch die kaufmännischen Momente ins Auge. Man zeichne die Nutzhölzer derart an, daß sie sich infolge ihrer Stärke und Qualitäten 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 Sortimenten in buntem Durcheinander anfallen und zum Verkauf dann nicht großzügig in gleichklassige Partien vereinigt und verkauft werden können, sondern einzeln abgegeben werden müssen. Daß dann für solche Einzelstücke die Nachfrage nur gering und der Preis ein niedriger ist, darf nicht verwundern.

2. Die Holzliste. Das zum Verkaufe ausgetobene Holz ist in einer Liste darzustellen. Da der Käufer nicht immer Zeit und Gelegenheit hat, das Holz an Ort und Stelle zu besichtigen, unterbreiten wir ihm eine Beschreibung des Verkaufsobjektes 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 Aufschluß, über die der Käufer orientiert sein muß. Partie-Nr., Stückzahl, Holzart, Brusthöhen- oder Mittendurchmesser, Kubikmeterzahl, Mittelstamm, Abzopfung und Bemerkungen. (Extra frühe Abfuhr, betreffend Kosten des Entrindens usw.)

Der Kürze wegen verweise ich auf diesbezügliche Darstellungen des Herrn Oberförster Wanger in seinem Aufsatz „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 Jahresversammlung 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 Kriterium der Mittelstamm, vorausgesetzt, daß die Stämme ganz und nicht etwa als Klöße verkauft und eingemessen werden. Die Einschätzung der stehenden Holzmasse ist auch für den Gemeindeförster nicht schwierig. Durch Anlage eigener lokaler Erfahrungszahlen, möglichst für jede Abteilung, können Mittelstämme berechnet werden, die selten über 10 % mit den wirklich eingemessenen differieren. In meinem Forstkreise haben wir mit diesen überaus einfachen 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 Nachfrage den Preis bestimmen, haben wir es doch in der Hand, auf gute Preisentwicklungen hinzuwirken. Es drückt schon zum vornherein auf den Preis, wenn der Forstmann nicht weiß, was er für seine Produkte fordern darf. Der Ruf: „was wird geboten!“ mahnt einem auch gar an Großvaterzeiten. Heute stellen wir die Schätzungen auf und zwar in gewissenhafter Art. (Zusammenstellung sämtlicher Verkaufslöse, ordnen nach Klassen oder Mittelstämmen, graphische Darstellung usw.)

Ich halte die Aufstellung der Preisschätzungen für eine der wichtigsten Arbeiten des Forstmannes, namentlich bei öffentlicher Steigerung, wo die Käuferschaft jeweils mit größter Aufmerksamkeit und Spannung die Bekanntgabe der Schätzungen erwartet und verfolgt. Die Schätzungen dürfen nicht übertriebene sein, sie sollen der Marktlage entsprechen.

4. Verkaufszeit.

5. Steigerungsbedingungen und sonstige Handels-  
usancen.

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 Kollektivverkauf unsere besondere Beachtung.

Unter Kollektivverkauf verstehen wir die gemeinschaftliche Ausbietung 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 fallenden Käufer eine Holzliste zugesandt 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 Kartenformat erstellen und sende dieselben dann als Drucksache an alle noch irgendwie in Betracht fallenden Händler. Die Vorteile des Kollektivverkaufs sind bekannt: Konzentrierung von Angebot und Nachfrage; infolgedessen beste Möglichkeit zur Erzielung der Saison angepaßten Marktpreise, Verminderung der Verkaufs- und Ankaufsspesen, Einführung einheitlicher Steigerungsbedingungen und Handelsusancen, Förderung des Ansehens und der Bedeutung unserer Waldwirtschaft u. a. m.

Ein außerordentlich wichtiges Moment bilden diese Kollektivverkäufe in bezug auf Erziehung der verschiedenen Waldbesitzer zur Solidarität, zum kaufmännischen Denken, zum Erkennen der forstlichen Wirtschaftsziele. Die Teilnehmer müssen ihre lokalen, oft kleinen Bedenken und Ujanzen abstreifen und sich gemeinschaftlich großzügigeren Verhältnissen anpassen. Diese Kollektivverkäufe sind sehr dazu angetan, das Zutrauen der Gemeinden zum obern Forstpersonal zu heben und zu festigen.

Eines der wichtigsten Momente des Kollektivverkaufes sind die Preisschätzungen. In meinem Forstkreise werden dieselben wie folgt festgesetzt: Die Gemeindeförster senden gestützt auf die letztjährigen Erlöse und auf eine kurze Begleitung durch den Steigerungsleiter ihre provisorischen Schätzungen dem letztern ein. Der Kreisoberförster, nach allseitiger Beurteilung der allgemeinen Marktlage und der Lokal-

verhältnisse prüft diese Schätzungen und bringt sie mit seinen Berechnungen und Ansichten in Übereinstimmung. Die Schätzungen des Steigerungsleitenden unterliegen sodann der Genehmigung des Verbandsvorstandes. Nach außen müssen diese Schätzungen konsequent und einheitlich sein. Das Vertrauen der Käuferschaft geht verloren, wenn eine Gemeinde hohe und die andere niedrige Schätzungen aufweist. Der Verkauf muß so erfolgen und den Eindruck erwecken, wie wenn das ausgetobene Holz einem einzigen Verkäufer gehören würde. Daß an einer Kollektivsteigerung der Leiter eine Hauptrolle spielt, ist selbstverständlich. Ruhiges, zielbewußtes und energisches Auftreten, Geistesgegenwart, richtiges Beurteilen und Kennen der Psyche der Käuferschaft u. a. sind Eigenschaften, über die der Steigerungsleitende verfügen muß. Nach jedem Kollektivverkauf sind die Resultate zu verarbeiten. Man stelle die Erlöse nach Mittelstammstufen (beim Stehendverkauf) oder nach Durchmesserklassen tabellarisch zusammen und berechne aus den summierten Erlösen dividiert durch Gesamtquantum den betreffenden Durchschnittserlös aus. Bei alljährlicher Verarbeitung der Steigerungsergebnisse lassen sich jeweils einwandfreie Vergleiche mit dem Vorjahre ziehen. Eine noch bessere Übersicht über den Gang der Steigerung gibt uns eine graphische Darstellung. Die Erlöskurve verglichen mit der Schätzungskurve 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 Tageszeitungen kurz orientiert werden. Das Publikum verfolgt diese kurz gehaltenen 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!

(Schluß folgt.)

## **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 aus dem forstlichen Rahmen austritt und auch dem Landwirt großen Schaden zufügt.