

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 47-48 (1931)

Heft: 10

Artikel: Vom schweizerischen Holzhandel

Autor: Schaumwecker, Carl

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-576914>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 02.04.2025

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

übrigen Einsparungen werden im Laufe der Bauzeit ohne Schwierigkeiten erledigt werden können.

(Fortsetzung folgt.)

Vom schweizerischen Holzhandel.

Von Dr. Carl Schauwetter, Bern.

Wer ist der eigentliche Träger des schweizerischen Holzgeschäfts? Im Kriege ging der Holzhandel überwiegend in die Hände der organisierten inländischen Produktion über, die den mächtig aufgetriebenen Export von schweizerischen Nadelholzschnittwaren nach den Ländern der Entente zu zentralisieren versuchte. Dieses Streben nach Vereinheitlichung fand die besondere Förderung der überwachenden Behörden. Das Holzimportgeschäft, dieser eigentliche Nährboden des Holzkaufmanns, trat vorübergehend etwas in den Hintergrund. In vielen Fällen wurde der Berufsholzhändler unter dem Druck der Verhältnisse selbst Produzent oder Mitbeteiligter an Sägewerken.

In der Nachkriegszeit kam freilich von selbst die Umbildung. Die Produzentenorganisationen, die sich im Exporthandel verbissen hatten, konnten nur langsam und mit Schmerzen von ihm loskommen. Auch der Holzkaufmann, der sich in die einheimische Sägereiindustrie hineinbegeben hatte, wurde dieser Ehe nicht froh und suchte die Scheidung. Heute nähert sich die Schichtung des Holzhandels langsam wieder jener der Vorkriegszeit, deshalb wohl, weil sie die normale und gegebene ist.

Mit den Jahren sind auch die sogen. „fliegenden“ Erlöse aus dem Holzhandel, die seinem Ruf geschadet haben, etwas verschwunden. Heute kommt wieder das Prinzip zur Geltung, das schon die Danziger Holzkaufleute in ihrem Bericht vom Jahre 1857 aufstellten: „Wir spielen nicht, wir handeln. Wir wollen nicht gewinnen, sondern verdienen.“ Damit betritt der Holzhandel wieder sein eigenes Gebiet, jenes der Leistung, der Verwendung seiner Erfahrungen, Verbindungen und seiner kaufmännischen Voraussetzungen.

Wenn auch der Holzkaufmann wiederum, wie vor Zeiten, eigentlicher Träger des Holzhandels geworden ist und seine Führung inne hat, so erfuhr doch das Holzgeschäft an sich wesentliche Veränderungen. Einerseits liegen diese in der politischen Umgestaltung der Holzproduktionsländer, in tiefgreifenden Veränderungen der Transport- und Tarifpolitik, sowie in der heillosen protektionistischen Abschließungskünstelei des europäischen Völkervertrags begründet. Andererseits spielen auch Veränderungen im Produktionsprozess eine Rolle. Überblicken wir einmal kurz folgende Einfuhrziffern vom Jahre 1930:

	q netto	Wert in 1000 Fr.
Totaleinfuhr	7.004.099	82,123
Davon rohes Holz	5.708.725	33,112
Gesägtes Holz	1.161.999	24,086
Holzwaren	128.777	21,888

Diesen Ziffern gegenüber ist die Holzauseinfuhr recht unbedeutend geworden. Sie betrug im Jahre 1930 total 522,603 q mit einem Ausfuhrwert von 7892 Mill. Fr., hauptsächlich Stangen, Schwellen und Holzwaren.

Die Brennholz- und Papierholzeinfuhr (allein 4,9 Mill. Fr. Import aus Ausland) fließt durch andere Kanäle als jene des regulären Holzhandels. Meist sind es die Verbraucher oder deren Syndikate selbst, die importieren. Dies trifft namentlich beim Papierholzgeschäft zu, das durch ganz wenige Instanzen geht. Sowohl beim Brennholz- wie beim Papierholzimport handelt es sich mehr um die Einfuhr eines Spitzenbedarfs. Die Frachtbelastung hemmt bei dem geringen Wert des Roh-

produkts in gewissem Rahmen die Konkurrenzlerung der Inlandsproduktion.

Schärfer wird der inländische Rundholzmarkt konkurrenzler durch die Einfuhr von Qualitäts-Tannen-, Fichten-, Kiefer-Rundholz, sowie von Buchenrundholz und anderen Hartholzarten, soweit sie in der Schweiz überhaupt in genügender Menge und Qualität vorkommen. Die vermehrte Einfuhr von Rundholz ist eine Frucht der schweizerischen Zollpolitik, die namentlich die Schnittwaren billiger Holzarten belastet. — Während das im Rohzustand eingeführte Holz bei fast fünffacher Mengeneinheit etwa 33 Mill. Fr. im Wert erreicht, beträgt die Einfuhr an Schnittwaren und Holzfabrikaten pro 1930 49 Mill. Fr.

Eine sehr fühlbare und stetige Zunahme verzeichnet der Furnier- und Sperrholzimport. Hier wirken sich neue technische Umstellungen aus, die eine Erscheinung der modernen Bauart sowie produktionstechnischer Fortschritte sind. Furniere wurden 1930 14,800 q eingeführt für rund 2,258,000 Fr., Sperrholzplatten 15,600 q im Werte von 3,58 Mill. Fr., wobei verzierte Sperrplatten und dergleichen nicht mitgerechnet sind.

In der Schweiz selbst hat sich außerdem eine sehr leistungsfähige Sperrholzplattenindustrie sowie auch eine Furnierfabrik entwickelt. Diese Unternehmungen importieren Qualitätsrundholz als Nadelholz, Hartholz und als exotisches Produkt. Im Rundholzimport haben sich verschiedene Firmen spezialisiert. Der eigentliche Verbraucher fährt besser, wenn er sich die Erfahrungen und Verbindungen dieser Importeure zunutze macht und das nicht geringe Risiko solcher Transaktionen dem beweglicheren Spezialisten überläßt.

Oft genug sind schweizerische Verbraucher, namentlich aber Darlehensgeber gerade bei Finanzierungen von Rundholzimporten und Abholzungen hereingefallen, weil sie das alte, aber immer wahre Gleichnis vergessen: „Wer Rundholz in weit abgelegenen ausländischen Wäldern kauft, handelt ebenso unverständig wie jemand, der Hasen franto Wald kaufen würde mit dem Hinweis, diese dann selbst fangen zu müssen.“

Dadurch, daß außer einigen industriellen Großverbraucher von Schnittwaren die Holzverarbeitenden Betriebe in der Schweiz meist mittelgroßen und kleineren Aufmaßes sind, ergibt sich von selbst die Notwendigkeit des Holzgroßhandels, der meist an den Landesgrenzen oder in der Nähe des Verbrauchszentrums der großen Städte das Geschäft des Lagerhaltens und Holzsortierens besorgt und die waggonweise eingeführten Mengen in kombinierten Ladungen verteilt und sofortigen Bedarf deckt. Seit die Kapitalknappheit im Ausland zur Regel geworden ist und selbst große Konzerne belästigt, seit übergroße Zinsen die Lagerung des Holzes dort unrentabel gestalten, ist die Rolle des schweizerischen Holzgroßhandels eher etwas gefestigt worden. Oft genug ist er in manchen Fällen allein in der Lage, gut gelagerte und qualitativ hochwertige Bestände sofortigen und dringenden Verbrauch zuzuführen.

Nicht unbedeutend ist auch der Import von Eichen- und Buchenparketten geworden, seit die erhöhten Ansprüche der Bauherren die gewöhnlichen Langriemen in Nadelholz mehr und mehr zurückdrängen. Das seitenerzeit hauptsächlich im Mannheim-Großhandel verankerte Nitropine- und Douglasgeschäft ist seiner früheren Basis etwas entrückt worden. Die Schiffbarmachung des Rheins bis Basel wird voransichtlich dem direkten Schweizer Import etwelche Stärkung bringen. Überhaupt hat sich durch die politische und wirtschaftliche Umgruppierung der Standort des schweizerischen Holzhandels etwas verschoben.

Die Schweiz wird als Holzimportland in den ausländischen Produktionsgebieten kaum eine überragende

Leder-Riemen für Kraftanlagen Techn. Leder	Riemen  Fabrik Gut & Co ZÜRICH Gegründet 1866	Gummi Riemen und Balata-Riemen Transportbänder
--------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

Rolle spielen können. Ihre Umsätze sind zu unbedeutend und durch die Eigenbrödelei ihrer Importeure heillos zersplittert. Die Ansprüche des schweizerischen Verbrauchers sind außerordentlich streng, und sein Import ist meist nur auf erstklassiges Qualitätsholz eingestellt. Anfallende II. und III. Klasse-Ware findet in der Schweiz nicht einen genügenden Markt, da das Inland selbst in der Lage ist, diesen Bedarf aus der eigenen Produktion nahezu und eher billiger zu decken. So sehr der schweizerische Importeur hinsichtlich Zahlungs- und Kreditfähigkeit geschätzt ist, so sehr leidet er unter dem Aufweitgehender und oft übertriebener Mörgelei seiner Holzverbraucher.

Abichtlich wurde bis jetzt die inländische Produktion und deren Verwertung durch den Handel weniger berührt, weil hier übersichtliche zahlenmäßige Unterlagen nicht vorliegen. In einer neuesten Wirtschaftskunde der Schweiz wird erwähnt, daß die Holzbestände der Schweiz nahezu ausreichen würden, einen überwiegenden Holzverbrauch zu decken, wenn diese Holzbestände besser erreichbar wären und qualitativ den Ansprüchen der Verbraucher entsprechen würden. Der jährliche Holzverbrauch der Schweiz wird in dieser Abhandlung auf etwa 4 Mill. m³ eingeschätzt, wovon 3 Mill. m³ in der Schweiz produziert würden. Diese Zahlen liegen zu tief, und die Quote des Imports ist und bleibt größer. Gewisse Holzarten sind im Inland in ungenügender Menge, in ungenügender Qualität und in manchen Fällen überhaupt nicht vorhanden.

Der Holzhändler kommt für die schweizerischen Fichten- und Tannenschnittwaren als Vermittler des Absatzes meist dann in Frage, wenn er als Lagerhalter an bestimmten Plätzen detailliert oder bestimmte Produktionen finanziert und nahezu vollständig übernimmt. Die einheimische Sägerei wird immer wieder versuchen, den Verbraucher direkt zu beliefern, d. h. sich selbst den Handel anzugliedern. Unter dem Schlagwort „Aus-schaltung des Zwischenhandels“ strebt auch der letzte Konsument zum Produzenten. Es ist dies meist ein Irrweg, denn die einheimischen Verbraucher sind auf bestimmte Qualitätsgruppen eingestellt. Sie vermögen nicht einer Sägerei einen vielgestaltigen Absatz zu bringen und ein Sägereiprogramm auszugleichen, wie es das gut geführte und modern organisierte Handelsgeschäft zu tun vermag. Auch ist die Überwachung der Kreditverhältnisse im Inland der meist ortskundigen Handelsunternehmung besser möglich.

Gerade dadurch, daß das einheimische Sägewerk in den meisten Fällen den Händler zu überspringen und mit dem Verbraucher zu arbeiten versucht, raubt es sich die zuverlässige und regelmäßige Kundschaft des Holzkaufrmanns. Wenn in gewissen Gegenden die Konjunkturverhältnisse sich ändern und etwas einseitig eingestellte Verbraucher versagen, dann steht das Sägewerk vor Absatzschwierigkeiten. Aus dieser unglücklichen Einstellung und mangelnden Organisation ergibt sich denn auch die Beschränktheit im Absatz schweizerischer Schnittwaren. Wohl hat es von seiten der Produzenten nicht an gut gemeinten Versuchen gefehlt, um Wandlung zu schaffen und durch Gründung eigener Verwertungsgenossenschaften

den Holzabsatz glatter zu gestalten. Allein das Holz ist kein fungibles Gut wie Eisen, Zement und dergleichen. Die Art der Struktur und Verarbeitung spielt mit. Das Vertrauen, die persönlichen Beziehungen und in erster Linie das Voraus-schätzen eines künftigen Bedarfs sind sehr wichtige Momente, die im individuellen, verantwortlichen Handel einen bessern Untergrund finden als in der kooperativen Verwertung.

Der tüchtige, sachgemäß und korrekt geführte Berufs-holzhandel hat keinen Grund, seine Ausschaltung zu befürchten. Er hat denn auch seinerzeit die Gründung der Schweizerischen Handelsbörse befürwortet, obgleich von mancher Seite darauf hingewiesen wurde, daß eine solche Instanz die direkten Verbindungen zwischen Konsumenten und Produzenten und damit die Ausschaltungstendenzen fördere. Mancherorts mag die Handelsbörse zu neuen und direkteren Verbindungen geführt haben. Dagegen hat auch der Berufshandel selbst durch die Börse mit der Produktion und den Abnehmern engeren Kontakt und einen bessern Überblick über den Markt gewonnen. Für den Berufsholzhandel ist es nicht gleichgültig, wenn durch unrichtige Organisation Störungen bei dem Produzenten eintreten und diesen zu Angstverkäufen zwingen. Der Berufsholzhandel hat ein Interesse daran, daß Angebot und Nachfrage möglichst ausgeglichen werden und daß der Produzent selbst die Situation besser einschätzen lerne. Hier wirkt die Börse erzieherisch. Wer vor einem Jahr die Tafeln der Handelsbörse überblickte, konnte feststellen, daß die Nachfragefesten immer mehr zurückging. Diese Erscheinung war vielsagender und maßgebender als alle Aufsätze, die über die Konjunktur und die Zukunft geschrieben werden. Die Handelsbörse kann also ein nützliches Barometer sein. Der zähe Wettbewerb zwingt heute den Handel zur größten Wirtschaftlichkeit: Einsparung unnützer Produktionskosten durch Vermeidung unnötiger Lagermanipulationen, richtiges Eingreifen am Markt, sachgemäße Einschätzung kommenden Bedarfs, richtige Beratung der inländischen Produktion. Die Börse kann hier gute Dienste leisten.

Vielleicht trägt mit der Zeit die Handelsbörse etwas dazu bei, die schweizerische Produktion mit dem Berufsholzhandel organisatorisch besser zusammenzuführen, zum Nutzen aller Kreise, die gegenwärtig oft genug auf dem „Holzweg“ wandeln. („Schweiz. Handelsbörse“)

Verbandswesen.

Kantonaler Bernischer Spenglermeister- und Installateuren-Verband. Der Verband setzt sich gegenwärtig zusammen aus dem Oberländischen Spenglermeisterverband, dem Stadtbernerischen Spenglermeisterverband, dem Stadtbernerischen Installateurenverband und dem Emmentalerischen Obergeraunerischen Spenglermeisterverband. In den Vorstand werden delegiert die Herren Th. Ramseler, D. Keller, E. Welf, E. Spring, E. Großglauser, G. Spring und H. Aeschlmann. Der Vorstand konstituierte sich in seiner letzten Vorstandssitzung folgendermaßen: Als Präsident beliebte einstimmig Herr Th. Ramseler, als Vizepräsident Herr E. Welf. Das Amt des Sekretär-Kassiers übernimmt der kantonaler Bernischer Gewerbesekretär Dr. E.