

Zeitschrift: Schweizerische Zeitschrift für Forstwesen = Swiss forestry journal = Journal forestier suisse
Herausgeber: Schweizerischer Forstverein
Band: 62 (1911)
Heft: [1]: Holzhandelsbericht der Schweizerischen Zeitschrift für Forstwesen

Artikel: Rheinischer Holzmarkt
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-766154>

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: 26.11.2024

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

der

Schweizerischen Zeitschrift für Forstwesen

Verlag von A. Francke in Bern

Nachdruck, auch im Auszug, nur mit Bewilligung der Redaktion gestattet.

Rheinischer Holzmarkt.

(Originalbericht.)

Es darf nicht Wunder nehmen, wenn man jetzt, in der Zeit der großen Rundholzverkäufe, dem Verlauf der Termine unverändert reges Interesse entgegenbringt. Ist doch von der Gestaltung der Rundholzwerte sozusagen die ganze Holzbranche abhängig und kann man doch aus den Ergebnissen der Verkäufe gewisse Schlüsse auf die allgemeine Lage des Holzmarktes ziehen. Wenn man tatsächlich bei Beurteilung der Position des Marktes den Maßstab an den Rundholzversteigerungs-Resultaten anlegen kann, wäre man eigentlich in der Lage, dem Markte ein günstiges Prognostikon zu stellen. Wo immer große Posten für den großen Markt geeigneten Materials zum Angebot gelangten, durfte man auf rege Beteiligung der Sägewerke und des Langholzhandels rechnen, wenn auch letzterer in der Erwerbung des Materials sich noch etwas Reserve auferlegte. Allerdings soll nicht verschwiegen werden, daß bei einzelnen Auktionen die Erlöse nicht ganz an die Anschläge der Forstverwaltungen heranreichten, aber bei der Mehrzahl der Versteigerungen waren Übererlöse an der Tagesordnung. Wir halten uns indessen verpflichtet auszusprechen, daß die Lage des Holzmarktes, wie man sie augenblicklich beurteilen kann, nicht eine derartige ist, um eine so hohe Bewertung zu rechtfertigen, wie sie tatsächlich erfolgte. Gewiß deuten die Aussichten darauf hin, daß im nächsten Jahre mit erhöhtem Verbrauch an Holz zu rechnen ist, wenn sich nicht wieder Zwischenfälle ereignen, wobei wir Streiks usw. im Auge haben. Aber dieser zu erwartende Mehrkonsum wird unseres Erachtens doch ziemlich glatt durch das Angebot gedeckt werden können. Wozu also beliebt man zu Preistreibereien zu greifen, die der Forstwirtschaft allerdings Nutzen bringen, dem Holzhandel aber, der mit der Konkurrenz des Auslandes und Ostdeutschlands zu rechnen hat, das Geschäft erschweren?

Große Bedeutung für die niederbayerische Produktion von 10 Fuß langer Ware hatte ein Verkauf der Forstämter Mlingenbrunn, Spiegelau, Maut-West und St. Oswald (Niederbayern), bei dem im Gesamten rund 32,000 m³ 3 m lange Blochware und einige tausend m³ längerer Madel-

holzblöcher zur Versteigerung gelangten, die Erlöse von 100—105 % der Taxen erbrachten. Durch diesen ausschlaggebenden Verkauf ist der niederbayerischen Schnittwarenproduktion der Weg gewiesen für die Gestaltung der Bretterpreise. Das oberbayerische Forstamt Schliersee brachte im Ganzen rund 4500 m³ Tannen- und Fichtenblochholz zu 100 bis 103 %, 3200 m³ desgleichen zu 100—109 % zum Absatz. Im oberfränkischen Forstamt Arzberg, wo rund 2200 m³ Tannen-, Fichten- und Kiefernholz angeboten waren, wurden 104¹/₂—114 % der Taxen Erlöst. Wenn, wie zu erwarten steht, sich die Kauflust weiter fortpflanzt, dann werden, aller Voraussicht nach, die Rundholzpreise hoch bleiben.

An den oberrheinischen Rundholzmärkten ist der Verkehr zusehends zurückgegangen. Einmal deshalb, weil die Flößerei eingestellt werden mußte, dann aber auch dadurch, daß sich die rheinische und westfälische Sägeindustrie genügend mit Material vorsehen hatte. Der Langholzhandel Süddeutschlands bot alles auf, dem Markte so viel als möglich Rundholz beizulösen, was aus dem Grund geschah, weil die Preise durchweg hohe waren. Tatsächlich ist der süddeutsche Langholzhandel durch den Geschäftsgang während der Monate Oktober/November für den Ausfall entschädigt worden, den die Vormonate brachten. Die hohe Bewertung des Materials war einerseits dem kleinen Angebot zuzuschreiben, andererseits aber der Zähigkeit, mit der die Verkäufer an den erhöhten Preisen festhielten. Als Durchschnittspreise wurden zuletzt 66 bis 68 Gts. pro rheinischen Kubikfuß (Wassermaß), frei mittelrheinischen Plätzen notiert. Was sich heute noch an den oberrheinischen Häfen, die jetzt bis zum kommenden Frühjahr geschlossen sind, befindet, sind nur noch relativ kleine Bestände, wie auch die Posten, die aufgepoltert sind. Man rechnet daher im Frühjahr bestimmt mit hohen Rundholzpreisen an den oberrheinischen Märkten, namentlich im Hinblick auf die hohe Bewertung des Materials beim Einkauf im Walde.

Von ostdeutschen Rundhölzern sind, wie wir hören, stattliche Posten auf dem Wasserweg nach Rheinland und Westfalen gekommen, infolge der vorjährigen Nonnenholzkalamität, infolge deren das Material bekanntlich sehr niedrig bewertet wurde. Da aber heuer eine bedeutend höhere Bewertung der ostpreussischen Rundhölzer bei den bislang stattgehabten Auktionen erfolgte, wird man wohl mit einem Rückgang des Verbrauchs ostdeutscher Hölzer in den rheinisch-westfälischen Bezirken rechnen können. Von russischem Rundholz kam heuer überhaupt nichts nach dem rheinisch-westfälischen Markt, was den hohen Preisforderungen zuzuschreiben ist, mit denen die Rigaer Rundholzerporteur an den Markt traten.

Der Markt in süddeutschen Brettern trug ein sehr zuversichtliches Gepräge zur Schau. Überlastendes Angebot fehlte vollkommen, und durch die hohen Rundholzpreise wurde die Festigkeit noch recht besiegelt. Der

Zeitpunkt zum Einkauf von Schnittwaren ist jetzt da, und die Großhändler haben auch bereits größere Abschlüsse unter Dach und Fach. Nur ein kleiner Teil der Großisten war noch zurückhaltend, weil er immer noch glaubt, später doch noch billiger ankommen zu können. Wer die Konstellation des süddeutschen Brettermarktes indessen kennt, wird nicht so leicht an einen Preisrückgang glauben können. Tatsache ist wohl, daß durch das Vorhandensein ausreichender Betriebswässer selbst die Wassersägen Vollbetrieb in den letzten Monaten zu unterhalten in der Lage waren und dadurch die Produktion bedeutenden Umfang aufwies. Andererseits aber darf auch nicht außer acht gelassen werden, daß die derzeitigen Marktvorräte jeglicher Bedeutung entbehren.

Die Frage, ob die Marktlage gesund sei, wird oft in verneinendem Sinne beantwortet. Viele sehen eben in dem Hochtreiben der Schnittwarenpreise eine große Gefahr für die süddeutsche Sägewarenproduktion darin, daß dadurch den ausländischen Produktionen Tür und Tor geöffnet wird. Berechtigung hat diese Befürchtung allerdings, aber nur in beschränktem Maße. Denn auch im Auslande geht eine Hauffeströmung vor sich. Viel größere Bedeutung darf indessen der steigenden Einfuhr ostdeutscher Schnittwarenprobenienzen beigemessen werden. Niedrige Seefrachten erleichtern die Einfuhr bedeutend und machen dem süddeutschen Material am Mittel-, Niederrheine und in Westfalen Konkurrenz. Die Schnittwarenverladungen in Mannheim und Karlsruhe hatten während der jüngsten Zeit immer noch einige Bedeutung, da hauptsächlich Ware verladen wurde, die zur Deckung des Winterbedarfs der rheinischen und westfälischen Abnehmer bestimmt war. Süddeutsche Großhändler sind neuerdings verschiedentlich in den rheinisch-westfälischen Industriebezirken bezüglich Abschlusses neuer Lieferungsverträge gewesen, konnten aber nennenswerte Verkäufe nicht tätigen, weil die Abnehmer sich vorläufig an die höheren Preise noch nicht gewöhnen wollen. Was Kantholz anbelangt, so haben die süddeutschen Sägewerke im allgemeinen nur noch über ungenügende Beschäftigung verfügt, da der Einlauf der Ordres spärlicher wurde. Dagegen ist man an die Schwarzwälder Sägewerke des öftern mit dem Ersuchen um Offertstellung für nächstjährige Bezüge herantreten, ohne daß jedoch bei den Sägewerken Geneigtheit bestanden hätte, jetzt schon bindende Angebote herauszugeben. Die Hauffe auf dem Rundholzmarkte ist die Ursache der zurückhaltenden Stellungnahme der süddeutschen Sägeindustrie im Verkauf ihrer Produkte für nächstes Jahr. rl.

