

80. fil.

Berg'sches



Die
**Erzielung günstiger
Holzpreise im Walde**

Praktische Linke für Forstbeamte und Waldbesitzer
nebst ausführlicher Anleitung zur Aufstellung der
jezeit entsprechender Holzverkaufsbedingungen

Von

Max Linke

herzoglich Arenbergischer Oberförster



Neudamm 1906

Verlag von J. Neumann

Verlagsbuchhandlung für Landwirtschaft
Fischerei, Gartenbau, Forst- und Jagdwesen

Vorwort.

Die Verwertung der Waldprodukte, vornehmlich die des Holzes, ist unzweifelhaft eine der wichtigsten Aufgaben des Forstmannes bzw. des Waldbesizers. Fehler in der Holzverwertung haben auf den Effekt der Wirtschaft den allergrößten Einfluß, und doch werden nur zu oft die größten Fehler gerade hierbei gemacht. Meistens liegt dies daran, daß der Waldbesizer oder sein Beamter keine hinreichenden Kenntnisse im Handelsverkehr hat und die Bedürfnisse des Holzmarktes wie die Wege zu denselben nicht genügend kennt.

Will der Forstmann die größtmögliche Rente aus dem ihm anvertrauten Walde herauswirtschaften, so muß er in gewissem Sinne auch Geschäftsmann sein und darf sich der Erkenntnis nicht verschließen, daß oft mit Althergebrachtem gebrochen werden muß, wenn dasselbe in die augenblicklichen Verhältnisse nicht mehr paßt. Die Mittel, welche in dieser Richtung zur Hebung der Holzpreise zu Gebote stehen, eingehend zu erörtern, ist die erste Aufgabe dieser Schrift.

Der zweite Abschnitt, welcher von der Aufstellung vorteilhafter Verkaufsbedingungen handelt, ist hierbei in solcher Weise erweitert worden, daß er als ausführliche Anleitung zur Aufstellung bzw. Formulierung der Neuzeit entsprechender Holzverkaufsbedingungen angesehen werden darf. Ich hoffe hiermit einem schon lange bestehenden Bedürfnisse abzuhelpen.

Die angezogenen Gesetzesparagraphen sind stets im Wortlaut eingefügt, in der Annahme, daß dieses allen denen willkommen sein und zur Erleichterung dienen wird, welche die fraglichen Gesetze nicht immer zur Hand haben können.

Herrn Professor Dr. Kaendrup-Münster, welcher mich bei dem juristischen Teil dieser Schrift so bereitwilligst unterstützt hat, auch an dieser Stelle meinen wärmsten Dank auszusprechen, ist mir eine angenehme Pflicht.

Haltern in Westfalen, im April 1908.

Der Verfasser.

Inhalts-Verzeichnis.

	Seite
I. Abschnitt. Wahl der richtigen Holzverkaufsart	1
Allgemeines	1
A. Äußere Form der Verkaufsobjekte	2
I. Der Verkauf nach dem Einschlage (Detailverkauf)	2
II. Der Verkauf vor dem Einschlage (Blockverkauf)	3
1. Der teilweise Blockverkauf	3
2. Der vollständige Blockverkauf	7
3. Rechtliches über den Verkauf vor dem Einschlage	9
B. Art der Preisbildung	13
I. Der Verkauf nach Taxen oder festen Preisen	13
II. Der Verkauf nach Meistgebot	14
1. Die öffentliche Versteigerung	14
2. Der Submissionsverkauf	17
III. Der freihändige Verkauf	19
II. Abschnitt. Aufstellung vorteilhafter Holzverkaufsbedingungen	22
Allgemeines	22
A. Bedingungen für Verkäufe jeglicher Art	23
I. Gebotsabgabe und -annahme	23
1. Der Bieter	23
2. Die Gebotsabgabe	24
3. Die Gebotsannahme (der Zuschlag)	27
II. Gewährleistung und Firtum	29
III. Übergang von Eigentum und Gefahr	32
IV. Zahlung des Kaufpreises	35
1. Zeit der Zahlung	35
a) Barzahlung	35
b) Verkauf gegen Kredit	36
2. Art der Zahlung	39
3. Ort der Zahlung	39
4. Verzug der Zahlung	40
5. Zusammenstellung der Zahlungsbedingungen bei Holz-	
verkäufen in den größeren deutschen Staaten	44
a) Königreich Preußen	44
b) " Bayern	45
c) " Sachsen	46
d) " Württemberg	47

	Seite
e) Großherzogtum Hessen	47
f) " " Baden	48
g) " " Mecklenburg-Schwerin	49
h) " " Sachsen-Weimar-Eisenach	49
i) Herzogtum Sachsen-Koburg-Gotha	50
k) " " Sachsen-Meiningen	51
l) Elsaß-Lothringen	52
V. Abfuhr des Holzes	52
VI. Forst- und Jagdschutz	55
1. Beschränkung von Arbeit und Arbeitszeit im Walde	56
2. Beschränkung der Annahme von Arbeitern und Fuhrleuten	56
3. Haftung des Käufers für Arbeiter und Fuhrleute	57
4. Schutz der Wege	58
5. Schutz gegen Insekten	60
a) gegen den Waldgärtner. (Entrinden.)	60
b) gegen den großen Fichtenborkenkäfer (Buchdrucker).	63
c) gegen den großen braunen Rüsselkäfer. (Kodex.)	63
6. Schutz gegen Waldbrände	65
Preussische Polizeiverordnungen	67
7. Verschiedenes	82
B. Bedingungen für Verkäufe vor dem Einschlage	83
Allgemeines	83
1. Fällung und Aufarbeitung	84
1. Zeit der Fällung und Aufarbeitung	84
2. Art der Fällung und Aufarbeitung	84
A. Art der Fällung	84
a) Waldpflege	84
b) Steigerung der Ausbeute	85
B. Art der Aufarbeitung	87
3. Kosten der Fällung und Aufarbeitung	88
II. Vermessung und Schlagübergabe	88
1. Zeit der Vermessung und Übergabe	88
2. Art der Vermessung	90
3. Kosten der Vermessung und Übergabe	96
C. Nachteile minder wichtiger Bedingungen	97
I. Stempelposten	97
II. Haftpflicht	99
III. Abtretung gekauften Holzes an Dritte	101
IV. Zwangsmittel	103
V. Gerichtsstand	105
Allgemeines	105
1. Sachliche Zuständigkeit	105
2. Ortliche Zuständigkeit	106
VI. Unterschrift des Vertrages durch Käufer und Bürge	108
D. Beispiele zusammengestellter Holzverkaufsbedingungen	109
I. Bedingungen für einen öffentlich-mündlichen Verkauf von Holz nach dem Einschlage	109
II. Bedingungen für einen submissionsweisen Verkauf von Holz vor dem Einschlage	113
III. Abschnitt. Sonstige Mittel zur Erzielung günstiger Holzpreise	116
I. Reelle Ware, gutes Messen und Sortieren	116
II. Richtige Auswahl von Zeit und Ort der Verkäufe	137
III. Angemessene Größe der Verkäufe und Lose	139

	Seite
IV. Sachgemäße Bekanntmachung der Verkäufe	139
V. Zusammenschluß der Holzproduzenten	152
Allgemeines	152
1. Das eigentliche Verkaufskartell	153
2. Das abgeschwächte Verkaufskartell	155
3. Die einfache Preisvereinigung	155
4. Der Zusammenschluß zu gegenseitiger Mittelung erzielter Holzpreise	155
5. Der Zusammenschluß zur Abhaltung gemeinsamer Holz- verkäufe	158
VI. Direkter Verkehr zwischen Produzenten und Konsumenten	159
VII. Verbesserung der Transportverhältnisse	159
VIII. Ausnutzung günstiger Konjunkturen	164
Register	167

