

Vorwort.

Es ist nicht meine Absicht, im vorliegenden Buche ein vollständiges Bild von Deutschlands gesamten Holzimport zu geben. Es handelt sich vielmehr in erster Linie darum, die überseeische Einfuhr der gangbarsten fremden Nutzhölzer zu besprechen, unter besonderer Berücksichtigung handelsüblicher Gebräuche, wie sie sich im Holzimport- und Handelsgeschäft der beiden größten deutschen Seestapelplätze Hamburg und Bremen im Laufe der Jahre ausgebildet haben. Dieses Buch ist aus der Praxis für die Praxis geschrieben; es soll in gleicher Weise dem Importeur und Händler sowie Fabrikanten beim Ein- und Verkauf und bei hieraus entstehenden Differenzen Rat erteilen. Die bislang über ausländische Nutzhölzer entstandenen Bücher beschäftigen sich zu wenig mit dem im Importgeschäft Wesentlichsten, den Einkaufs- und Verkaufsusancen. Diese Lücke will ich versuchen einigermaßen auszufüllen. Was bislang über Holzhandelsgebräuche geschrieben worden ist, berücksichtigt zu wenig den Import; es dreht sich fast alles um das inländische Holzgeschäft und um die in den verschiedensten Gegenden Deutschlands herrschenden Handelsgebräuche, welche durch Handelskammern und Fachvereine festgelegt worden sind. Soweit diese Usancen sich mit denjenigen decken, welche in Hamburg und Bremen gang und gäbe sind, habe ich sie gleichfalls berücksichtigt. Im Zusammenhang hiermit stehen meine Ausführungen über die Holzbeschaffung in den Ursprungsländern, über den Aufbau des Importgeschäftes, über Holzkontrakte und Arbitragen. Als besonderes Kapitel biete ich einen kurzen Überblick über Bremens gesamten Holzimport im Vergleiche mit