

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

**Herausgeber:** Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 11 (1895)

**Heft:** 13

**Artikel:** Ueber "Handwerker-Moden"

**Autor:** [s.n.]

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-578744>

### **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:** 18.03.2025

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

zu prüfen (zum Andenken an den verstorbenen Direktor Autenheimer.) Die Mitgliederzahl des Vereins ist um 100, d. h. auf 474 gestiegen.

**Schuhmacher-Genossenschaft.** Die Schuhmacher der Ostschweiz wollen eine „ostschweizerische Einkaufs- und Produktiv-Genossenschaft der Schuhmacher“ gründen; die konstituierende Versammlung soll nächsten Monat in Winterthur stattfinden. Die Zwecke dieser neuen Genossenschaft sollen sein: 1. Der billige Einkauf der Materialien aus erster Hand. 2. Erleichterung der Anfertigung konkurrenzfähiger Schuhwaren. 3. Die Schaffung eines lohnenden Betriebes der fertigen Waren. Die Mitglieder haben eine Eintrittsgebühr von Fr. 5 zu entrichten und mindestens ein oder höchstens fünf Stammanteile zu Fr. 200 zu übernehmen, die nach voller Einzahlung zu 4 Proz. verzinst werden, aber unveräußerlich sind. Auch sollen Obligationen ausgeben werden.

### Ueber „Handwerker-Moden“

Schreibt ein Herr „ss“ im „Basler Anzeiger“:

Wer mehr oder weniger regelmäßig mit dem hiesigen Handwerker in geschäftlichen Verkehr tritt, wird schon öfters Gelegenheit zu der Beobachtung gehabt haben, daß das Worthalten in Bezug auf Innehalten der vereinbarten Lieferungsfrist mit dem Versprechen des betreffenden Handwerksmeisters nicht immer Schritt hält.

Nun sei ja zuzugeben, daß die Schuld hieran nicht ausschließlich beim Meister, sondern oft in äußeren und unvorhergesehenen Verhältnissen und Einwirkungen, wie Erkrankung oder Entlassung eines Gesellen, Zwischenbestellung pressanterer Arbeit u. s. w. zu suchen ist; doch sagen wir, unter Berufung auf die öffentliche Meinung, daß bei unserem Durchschnittshandwerker mit dem Abgeben von Versprechen, die eben vom Kunden ernst genommen werden, viel zu leicht um sich geworfen wird. Neuhert sich der Meister beim Empfang einer Bestellung dahin, daß er, sei es wegen Arbeitsüberhäufung oder aus irgend einem andern Grunde, die gewährte Lieferungsfrist vielleicht nicht einhalten könne, so wird man, in weitaus den meisten Fällen, sich eben dahin einigen, daß der Auftraggeber im Notfalle sich ein paar Tage oder bei größeren Bestellungen eine oder zwei Wochen länger geduldet. Sichert aber der Handwerker, und dies ist hier eine sogenannte „alte“ Mode, bei Entgegennahme eines Auftrages die Lieferung auf einen bestimmten Tag unbedingt zu, so sollte man füglich erwarten dürfen, daß er Wort hält, aber! Da kommt es z. B. vor, daß wir einem Schreiner einen Ausziehtisch, der für ein Brautpaar bestimmt ist, bestellen und nach dreimaligem Fraaen, ob das Stück auch wirklich bis in drei Wochen könne geliefert werden, verlassen wir die Werkstätte, mit der festen Zusage des Meisters ausgesetzt, daß wir sicher darauf zählen können. In den meisten Fällen wäre es nun allerdings gut, wenn wir das Zählen überhaupt nicht gelernt hätten, denn in unserer heutigen Angelegenheit hat uns der Schulmeister damit einen schlechten Dienst geleistet. Der Hochzeitstag rückt heran und an Stelle unseres Geschenkcs müssen wir einen Gutschein für einen bestellten aber noch nicht gelieferten Tisch den Gaben anderer beifügen. Will man in einem solch unangenehmen Falle dem Brautpaar die Höhe der bezüglichen Ausgabe zu Gemüte führen, so läßt sich dies allerdings durch eine sprechende Enveloppe thun, doch bleibt dieser Notbehelf immerhin ein solcher.

Handelt es sich vollends um Reparaturen, so ist auf das Wort vieler Handwerksmeister erst recht kein Verlaß. Man mag reklamieren, so oft und lang man will; der Auftrag ist eben unserem Handwerker zu „wenig“. Wie mancher Kunde hat schon den Meister gewechselt, weil ihn der alte, mit einer vielleicht geringfügigen Arbeit, über Gebühr hinaushielt. Dem Geschädigten ist wohl der eigentliche Grund des Wegbleibens

seines Klienten nicht einmal bekannt und nun wird an Fachversammlung und Stammtisch weidlich über das Unterbleiben der Geschäftskollegen, die einem „einen der besten Kunden“ weggeschnappt haben, geschimpft.

Und doch, was ist schließlich der eigentliche Grund, daß mancher Handwerker es eben einfach zu nichts bringt, wenn nicht in vielen Fällen eben der Umstand, daß die geschäftliche „Glunkei“ allzuviel gehegt und gepflegt wird. Man sehe doch bei den Meistern nach, deren Geschäfte blühen und beliebt sind; man wird sich bald genug überzeugen, daß das prompte Liefern, vereint mit reeller Bedienung es ist, was ihnen ihre gute Kundsame erhält und vermehrt.

Aber nicht nur im Liefern bestellter Arbeit hat man über Trölerei zu klagen; auch die Ausstellung und Abfertigung der Rechnungen kann auf diesen Titel Anspruch machen. Trotz dem großen stellenlosen kaufmännischen Proletariat bringt es so mancher Handwerker nicht über sich, seine Bücher einem rechtschaffenen jungen Kommiss anzuvertrauen und so auch den kaufmännischen Teil seines Geschäftes in Ordnung zu halten. Der Grund hiefür liegt teilweise in einer meist ungerechtfertigten Scheu vor dem sog. Austramen der „Geschäftsgeheimnisse“, in den meisten Fällen aber in einer übel angebrachten Sparjamkeit, die der Ausgabe von bescheidenen Buchhalter-Stundengeldern eine größtmögliche Unordnung vorzieht; gewiß eine tief eingerissene Handwerker-Mode, die sich oft bitter rächt.

Wir würden uns indes eines Unrechtes schuldig machen, wenn wir nicht auch dasjenige zur Sprache bringen wollten, wodurch sich die Kundenschaft an obengerügten Uebelständen mitschuldig macht. Hierhin gehören u. a. folgende Rücksichtslosigkeiten gegenüber Handwerk und Gewerbe: Einmal besteht hier die in purer Bequemlichkeit wurzelnde Unsitte, daß mit der Auftragserteilung so lange zugewartet wird, bis von einer vernünftigen Herstellungsfrist nicht mehr die Rede sein kann. Man rennt in zwölfter Stunde zu seinem Hoflieferanten und wenn dieser, gewissenhaft genug, erklärt, daß die bedingte Lieferungsfrist unzureichend sei, so lautet die durchaus nicht ausnahmsweise Antwort: „Gut! Macht Ihr es nicht, thut's ein anderer.“ Man springt nun von einem Handwerker zum andern, bis man schließlich einen gefunden hat, der — verspricht; aber nicht Wort hält und vielleicht zudem noch pfuscht. Kurz, die Arbeit wird erst nach Ablauf der von unserem aufrichtigen, bisherigen Meister verlangten Herstellungsfrist geliefert, weil man sich vor diesem hätte schämen müssen, den seinem Konkurrenten erteilten Auftrag wegen Nichtinnehalten der vereinbarten Lieferungszeit zurückzuziehen. Durch ein solches Vorgehen werden aber die wortbrüchigen Elemente unter unsern Handwerkern förmlich gezüchtet. Hier wäre auch der Ort, von der Rolle zu reden, welche die gegenseitigen Preisunterbietungen bei der Handwerkerwahl seitens des Publikums spielen, doch würde uns dies zu weit führen. Nur in Kürze sei gerügt, daß eben viele Kunden weniger auf die moralische Garantie eines tüchtigen Handwerkers, die ihnen doch die beste Gewähr für reelle und solide Bedienung bietet, als auf billige, selbstredend entsprechend gute oder schlechte Ware ausgehen, und gehen hier sogar gewisse Kreise unserer besitzenden Klassen mit gutem? Beispiele voran. Wer Ernst damit macht, der Eingangs erwähnten Trölerei wirksam entgegenzutreten, wird gut thun, eben künftig einfach diejenigen Geschäfte zu bevorzugen, welche neben preiswürdiger, reeller Bedienung auch vereinbarungsgemäß liefern. Diese herauszufinden, kostet wenig Mühe.

### Verschiedenes.

Nach soeben bereinigter Schlußrechnung hat die letztjährige kantonale Gewerbeausstellung Yverdon einen Reingewinn von Fr. 143,000, welcher Betrag zu gewinnbringenden Zwecken verwendet werden soll.