

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 31

Artikel: Zur Lage des Baugewerbes

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-580879>

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: 16.03.2025

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

Zur Lage des Baugewerbes.

(Eingefandt.)

In No. 28 Ihres Blattes spricht sich ein Einsender —a— im Anschluß an frühere Artikel in einer Art über das obige Thema aus, die nicht unwidersprochen bleiben darf. Wenn auch vieles von dem, was er sagt, leider nur zu wahr ist, so würden wir doch mit den Ansichten des verehrten Einsenders die mißliche Lage des Baugewerbes nie auch nur einigermassen zu bessern vermögen.

Was er über das Garantiewesen sagt, würde ich auch meinerseits unterstützen, wenn ich auch diesem Kapitel nicht einen ausschlaggebenden Einfluß auf die Lage des Baugewerbes zusprechen möchte.

Aber es gilt auch diesem Gebiete in Zukunft alle Aufmerksamkeit zu schenken.

Wie diese Frage, vielleicht im Zusammenhang mit der Organisation von Kreditversicherungen zu lösen wäre, darüber kann vielleicht einmal besonders die Rede sein. Gleich dem Einsender —a— übergehe ich das Kapitel Genossenschaftsbauerei, um den Preiselagen und dem damit in Zusammenhang stehenden Submissionswesen meine Aufmerksamkeit zu schenken.

Denn an der heutigen mißlichen Lage des Baugewerbes in seiner Gesamtheit, ist nicht nur der Baumeister im speziellen, sondern ausschließlich das Submissionswesen schuld. Und warum?

Wohl behauptet werden darf, daß fast alle Arbeiten, welche auf dem Submissionswege vergeben wurden, vom Unternehmer zu und unter den Selbstkosten ausgeführt werden mußten.

Es ist volkswirtschaftliches Gesetz, daß der Preis einer Ware oder einer Arbeitsleistung sich nach Angebot und Nachfrage regelt, d. h., je weniger Ersteller für eine Arbeit oder für einen Artikel da sind und je mehr Abnehmer für diese Ware in Betracht kommen, um so höher wird der Preis sein.

Dieser Preis wird aber rapid sinken, wenn das umgekehrte Verhältnis da ist, wenn verhältnismäßig wenig Abnehmern viele Ersteller gegenüber stehen.

Die Richtigkeit dieser Behauptung zeigt sich in der ganzen Volkswirtschaft und wo und wann man Untersuchungen über die Preisbildung anstellt.

Nun ist im Submissionswesen dieses Verhältnis am aller ungünstigsten.

Einer Mehrzahl von Bewerbern steht in jedem einzelnen Falle stets nur ein Abnehmer gegenüber, der meistens die Art der Arbeitsleistung genau umschreibt. Die Anzahl der Bewerber wird umso größer sein, je weniger im betreffenden Beruf Arbeit vorhanden ist. Nie aber, selbst in Zeiten bester Beschäftigung, wird das Mißverhältnis zu Ungunsten des Unternehmers sich aufheben. Da von der Mehrzahl der Bewerber stets nur einer oder vielleicht auch zwei den Auftrag erhalten können und nach Praxis des Submissionsverfahrens meist der Billigste berücksichtigt wurde, war für die Bewerber ein Streben nach möglichst billiger Offerte-stellung ohne weiteres Voraussetzung.

Nach dem Gesetz des Spiels der freien Kräfte im Wirtschaftsleben wurde bis heute der volkswirtschaftlichen Schädlichkeit einer derartigen Praxis nicht die nötige Aufmerksamkeit geschenkt.

Man sagte sich und sagt sich noch heute, daß auch der Unternehmer, der das billigste Angebot einreicht, noch etwas verdienen wolle. Ist nun diese Behauptung schon an und für sich sehr bedingt aufzufassen, so fällt sie ganz dahin, wenn man weiß, daß eine große Zahl von sogenannten Meistern und Unternehmern nicht imstande ist, eine Arbeit einwandfrei ausrechnen zu können.

Da gehe ich mit dem verehrten Einsender einig und es wird eine der nächsten Aufgaben der Gesetzgebung sein, hier Remedur zu schaffen.

Die absolute Handels- und Gewerbefreiheit hat viel Gutes gebracht. Es wäre aber ein Fehler, die großen Schäden, die damit verbunden sind, nicht zu sehen und diesen nicht begegnen zu wollen.

Die Gewerbegesetzgebung, wenn sie einmal kommt, wird unbedingt Bestimmungen enthalten müssen, die es verhindern, daß jeder, komme er woher er wolle und verführe er über Sachkenntnis oder nicht, irgend ein Geschäft anfängt und wenn er nicht vorwärts kommt, den Staub von den Schuhen schüttelt und ein neues Domizil aufsucht. Nicht nur seine Gläubiger sind geschädigt, sondern auch der ansässige Unternehmer, dem es ernst ist mit seinen Pflichten dem Staat und der Allgemeinheit gegenüber.

Der gewerbliche, ortsansässige Mittelstand hat Anrecht auf solchen Schutz, genau wie der Arbeiter Anrecht hat auf Schutz vor Ausbeutung und Ausnützung.

Die wirtschaftlichen Folgen solcher Scheinerkizzen sind nicht weniger schlimm, als wenn die Arbeiterschaft durch die soziale Gesetzgebung nicht geschützt wäre.

Nun soll aber niemand glauben, daß, wenn es auch solch ungenügend vorgebildeten Erkizzen verummöglicht würde, ein eigenes Geschäft anzufangen, die Mißstände im Submissionswesen verschwinden würden.

Denn wenn auch alle Bewerber um eine Arbeit absolut zur Berechnung und Ausführung qualifiziert sind, so werden in den einzelnen Angeboten doch stets große Unterschiede herrschen.

Es ließen sich diese Unterschiede zur Not rechtfertigen, wenn sie, wie der Einsender meint, auf rechnerischen Grundlagen beruhen würden, d. h., wenn ein kleineres Geschäft mit weniger Unkosten z. B. um diese wenigen Prozente vielleicht billiger wäre.

Die Unterschiede in den Preisangeboten, auch der seriösesten Unternehmer, sind aber weit größer, als daß sie nur in diesem Umstand begründet wären.

Einmal sind wir alle Menschen und jedem Menschen kann ein Fehler unterlaufen; Fehler, welche aus der Offerte nicht ohne weiteres ersehen werden können. Dann kann aber auch dem besten Fachmann passieren, daß er sich bei der Einschätzung einer Arbeit täuscht und sie einfacher und leichter ansieht, als sich die Ausführung in Wirklichkeit stellt. Bieten nun schon diese Faktoren Grund genug zu verschiedenen Angeboten, so ist das noch weit mehr der Fall mit der Vermehrung der Geschäftskosten.

Wir haben eingangs darauf hingewiesen, daß nach der heutigen Praxis des Submissionswesens der Bewerber unwillkürlich darnach trachtet, ein möglichst billiges Angebot stellen zu können. Daß er in diesem Bestreben dem Unkostenkonto seines Betriebes nicht die nötige Beachtung schenkt, ist nur natürlich.

Nun sind die Unkosten natürlich nicht in jedem Geschäft und Beruf die gleich hohen.

Allein, Untersuchungen haben gezeigt, daß für einzelne Berufe gewisse Durchschnittssätze angenommen werden können, die, je nach der Art des Geschäftes, 40—100% vom ausbezahlten Arbeitslohn ausmachen können.

Nun sind aber die Unkosten selbst im gleichen Geschäft nicht alle Jahre die gleich hohen. Die vorhin angeführten Ansätze beziehen sich auf einen dem Umfang des Geschäftes entsprechenden Umsatz. Nun wachsen aber die Unkosten mit steigendem Umsatz nicht in gleichem Maße. Gewisse Faktoren des Unkostenkontos werden nicht höher, selbst wenn bedeutend mehr Arbeit geleistet wird.

Aus diesem Grunde muß es das Bestreben eines jeden Geschäftsinhabers sein, seinen Umsatz möglichst zu

vergrößern. Und wieder aus diesem Bestreben rührt ein Hauptübelstand her, bei Stellung der Offerten.

Der Unternehmer sagt sich sehr oft: „Meine Unkosten bleiben die gleichen, ob ich diese Submissionsarbeit bekomme oder nicht.“ Wenn mich also die Arbeit an Löhnen und Material 3000 Fr. kostet und ich erhalte dafür 3450 Fr., so habe ich eigentlich 450 Fr. verdient; denn wenn ich höher rechne und die Arbeit nicht bekomme, dann habe ich gar nichts. Daß diese Ansicht eine weitverbreitete, um nicht zu jagen allgemeine ist, glaube ich behaupten zu dürfen.

Wie grundfölsch aber diese Meinung ist, zeigt die heutige Kritik.

Ein solches Vorgehen ließ sich etnigermassen rechtfertigen, wenn die auf dem Submissionsweg erlangten Arbeiten nicht den Hauptteil der ausgeführten Arbeiten ausmachten und es dem Unternehmer möglich wäre, seine Unkosten mit Aufträgen aus dem Kundenkreis und durch Ausführung von Spezialartikeln wenigstens in den Hauptsachen decken zu können.

Es mußte sich aber rächen in dem Moment, wo das Submissionswesen immer mehr an Ausdehnung zunahm, wo selbst kleine und kleinste Arbeiten auf diesem nicht mehr ungewöhnlichen Wege vergeben wurden und es mußte zu unhaltbaren Zuständen führen, wo durch den hereinbrochenen Krieg die Arbeitsmöglichkeit auf $\frac{1}{2}$ oder noch mehr reduziert wurde. Denn was wir von den Unkosten oben gesagt haben bei steigendem Umsatz, ist im umgekehrten Verhältnis auch der Fall, wenn der Umsatz zurückgeht. Es lassen sich in den Unkosten wohl Ersparnisse erzielen, aber diese lassen sich nie unter ein, dem Umfang des Geschäftes entsprechendes Minimum herabdrücken. Es sind also in Zeiten mangelnder Beschäftigung die Unkosten nicht nur prozentual höher, sondern sie lassen sich noch weit weniger, als in guten Zeiten, bei Offerten in Rechnung stellen.

Was in guten Zeiten zu ertragen war, wird heute zum Verhängnis. Ziehen wir also unsere Lehren daraus und lernen für die Zukunft. Das müssen wir aber auf anderem Wege zu erreichen suchen, als der Einsender in No. 28 meint. Wie er da über die sogenannten großen Geschäfte und über Leiter von Verbänden zc. weitert und schimpft, mag in einzelnen Fällen seine Berechtigung haben, aber zu einem praktischen Resultat kommt man nicht.

In Organisationsfragen des Gewerbestandes bedarf es eines unverwüßlichen Optimismus. Der Schreiber dieser Zeilen hat 3 mal in seinem Beruf eine Tarifgenossenschaft entstehen und an ihren Fehlern wieder zu Grunde gehen sehen.

Diese Fehler sollen aber nicht zur Verneinung führen, sondern aus ihnen soll man lernen, was anders zu machen ist. Daß eine Hauptursache des Zusammenbruchs das vielfach fehlende Vertrauen und das Verdächtigen und Heruntermachen der Persönlichkeiten, die an der Spitze des Verbandes standen, schuld war, sei nur nebenbei zu etwelcher Aufklärung des verehrten Einsenders bemerkt.

Allein dieser Umstand hat seine Ursache so sehr in menschlichen Eigenschaften, daß bei künftigen Organisationen zum Preischutz mit dem gerechnet werden muß. Wenn wir warten wollten, bis in allen Köpfen eine bessere Einsicht vorhanden wäre, könnte es lange, zu lange gehen. Wie soll aber dann Besserung erreicht werden?

Unsere Behörden müssen in erster Linie und unter allen Umständen im Submissionswesen eine andere Praxis einschlagen. Die unwürdige Vergabung von Staatsarbeiten an den Billigsten muß verschwinden, soll nicht der ganze Gewerbestand schwersten Schädigungen ausgesetzt werden.

Was hier angestrebt und wie vorgegangen werden soll, kann Gegenstand einer künftigen Besprechung sein. Für heute sei noch kurz skizziert, was wir als Baugewerbetreibende selbst tun könnten.

Engerer, ja engerer Zusammenschluß muß unsere Parole sein. Ein bloßes Aufstellen von Tarifen, ohne diese auch mit Nachdruck verfechten zu können, ist zwecklos, sogar schädlich.

Wird nun aber die Ausrechnung und Stellung der Offerten jedem einzelnen überlassen, so ist die Versuchung und Möglichkeit der Unterbietung absichtlich oder unabsichtlich zu groß. Stete Streitereien und Verdächtigungen untergraben das Vertrauen, und der Anfang vom Ende ist da. Es muß also gesucht werden, die Offertstellung zu zentralisieren. Diejenigen Firmen, die sich zu einer solchen Organisation zusammenschließen wollen, müssen mit voller Offenheit einander gegenüber stehen.

Ob sich dann alle Firmen der gleichen Branche einer engeren oder weiteren Umgegend anschließen, ist sehr nebensächlicher Art.

Die Hauptsache ist, daß die zu einer Organisation zusammengeschlossenen Firmen orientiert sind über alle Arbeiten, die ausgeführt werden und daß diese sich stets zu gemeinsamem Vorgehen etnigen. Die Vergabung an den Einzelnen kann vom Bauherrn nach Belieben erfolgen. Die Offerte kann auch je nach Umständen den Verhältnissen angepaßt werden. Die zusammengeschlossenen Firmen mögen unter sich die Quote der Arbeitsmenge für die einzelne Firma festsetzen und eine billige Entschädigung vorsehen für diese Firmen, welche innerhalb eines gewissen Zeitabschnittes ihre Arbeitsquote nicht erhalten. Ueber die näheren Bedingungen einer solchen Organisation müssen natürlich in jedem einzelnen Falle eingehende Beratungen unter Würdigung der besonderen Verhältnisse stattfinden.

Man wird nun einwenden, eine solche Organisation sei eine Trustbildung und führe doch nicht zu idealen Verhältnissen.

Demgegenüber sei noch gesagt, daß auch bei einer solchen Organisation die Bäume nicht in den Himmel wachsen werden und daß wir im Warten auf etwas Ideales nicht das Mögliche versäumen sollten. Dazu bedarf es aber der Mitarbeit Aller im gesunden Glauben an die Zukunft unserer Sache und nicht schmolldendes in der Ecke stehen mit der billigen Entschuldigung, es nützt ja doch nichts.

—S—

Zur Lehrlingsfrage.

Am VI. kantonalen Luzernischen Gewerbetag in Sempach wurde das Tagesreferat gehalten von dem um das Lehrlingswesen viel verdienten Herrn Rektor Smeichen, Sekretär der kantonalen Lehrlingsprüfungskommission in Luzern. Während einer vollen Stunde verbreitete sich der Referent über Organisatorisches, Erfahrungen und Beobachtungen bei den gewerblichen Lehrlingsprüfungen des Kantons Luzern. Mit der Annahme des Lehrlingsgesetzes vom 6. März 1906 fand das Lehrlingswesen im Kanton Luzern seine staatliche Regelung. Damit war die Grundlage für dessen weiteres Gedeihen gegeben. Es galt den Kampf dem Ausbeutersystem einer entarteten Lehrlingshalterei. Diese mußte auf bessere Basis gestellt werden, wenn sie zur Heranbildung eines tüchtigen Arbeiter- und Meisterstandes dienen sollte. Bei diesen Bestrebungen ist das Verhältnis der Gewerbetreibenden von Stadt und Land immer noch von einem gewissen Mißtrauen getragen, das mehr auf Seite des Landes gegen die Stadt zu suchen ist. Man sollte etn-