

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 32 (1916)

Heft: 3

Artikel: Das Verhältnis zu der Konkurrenz

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-576460>

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>

Das Verhältnis zu der Konkurrenz.

Der Brotreid unter den Geschäftsleuten ist oft leider stark verbreitet und zeltigt absonderliche Blüten. Durch das wilde Gebaren der Schmutzkonkurrenz ist das ganze Gewerbe in Mitleidenschaft gezogen und oft mehr wie lächerlich gemacht.

Die schmähliche Lage, in welche das Gewerbe und Handwerk durch das unverantwortliche Vorgehen Einzelner gebracht ist, soll und muß alle, die noch etwas für ihren Stand übrig haben, von dessen Ansehen jeder Vorteil hat, zwingen, zusammen zu dem gemeinsamen Wohle des Berufes zu arbeiten unter Hintansetzung aller persönlichen Streiftigkeiten. Sie müssen geschlossen gegen alle Auswüchse vorgehen, frei von kleinen Eifersüchteleiten.

Der Einzelne soll sich losagen von einer Scheu der ehrlichen Konkurrenz gegenüber und soll sich mit dieser vereinen, nicht nur um ideale Ziele zu verfolgen, sondern auch die beruflichen und wirtschaftlichen Interessen zu wahren.

Nun bestehen ja schon seit langem in der ganzen Schweiz freie Gewerbevereine und Berufsorganisationen. Die freien Gewerbevereine haben keine gesetzlich bindende Kraft und können nicht jeden Standesangehörigen des betreffenden Kantons z. B. dazu zwingen, ihnen beizutreten. Des geschieht vielmehr freiwillig, und in diesen Vereinen können sich nur die Mitglieder untereinander verpflichten. Die Berufsorganisationen haben, leider aber nur zum Teil, gesetzlich bindende Kraft durch ihre Tarifverträge und durch anderweitige verbindliche Bestimmungen, beruflicher Natur. Ein gesetzlicher Zwang zum Beitritt besteht leider noch nicht und zum lückenlosen Besuche der Sitzungen und Versammlungen leider auch nicht.

Fühlen sich aber einmal die Berufsangehörigen bewogen, sich aus wirtschaftlichen Gründen zusammenzuschließen und zusammenzuraffen, so steht nichts im Wege, daß eine Berufsorganisation für ihre Mitglieder Mindestpreise bestimmt. Eine solche Bestimmung hat nur dann Zweck, wenn alle Berufsangehörigen des Platzes Mitglieder sind.

Ein Außenstehender, der Preisschleuderei treibt, kann schließlich durch verschiedene Mittel gezwungen werden, sich zu bessern oder einzupacken. Zunächst muß durch Rundgebungen das Publikum aufgeklärt werden.

Dann kann man noch dadurch etwas erreichen, daß man die Handlungen und Fabriken, welche an die „Schleuderfirma“ liefern, ausfindig zu machen sucht, und dann diesen erklärt, daß sämtliche Mitglieder ihre Bestellungen einstellen, so lange die betreffende Firma Ware erhält. Man gebe diese Lieferanten auch den Vereinsleitungen anderer Plätze bekannt. Durch die Arbeitnehmerschaft einen Druck auf die Schleudergeschäfte auszuüben, erscheint zur Zeit leider aussichtslos, solange Arbeitgeber und Arbeitnehmer sich in ihren Vereinigungen so wenig verstehen. Wären diese beiden Faktoren etwig, so würde eine Entziehung von Arbeitern von sehr guter Wirkung sein, da gerade die Schleuderbetriebe auf Arbeiter und Angestellte angewiesen sind.

Überall sollten sich die Berufsangehörigen eines Ortes oder eines Kreises zusammintun und, wenn die Preise ungenügend sind, diese gemeinsam, gemeinschaftlich erhöhen, wie auch sonst eine Besserung der Erwerbsverhältnisse erstreben. Dennoch gibt es viele, die nicht dazu zu bringen sind, die blindlings gegen ihren eigenen Vorteil arbeiten, weil sie in ihrer oft erbärmlichen Kleinlichkeit nicht den Weg zu ihren Mitbewerbern finden und zu keiner Verständigung mit ihnen gelangen können. Häufig fehlt es nur an dem Richtigen, der die Sache

an die Hand nimmt. Jeder sehnt eine Vereinbarung herbei, aber keiner will einen Anfang machen, weil er es von den andern erwartet. Keiner aber mag die Einleitung und so bleibt es beim Alten. Jeder, der das Beste des Standes und seinen eigenen Vorteil im Auge hat, sollte doch alle geringfügigen Bedenken beiseite lassen, und mit einem Vorschlag an die andern herantreten. Diese werden ihm gewiß Dank wissen, daß er den Bann gebrochen hat.

Es können Preisvereinbarungen usw. aber auch getroffen werden, ohne daß ein Verein zustande kommt, der nicht zu einem solchen Zusammengehen erforderlich ist, aber doch dieses sehr erleichtert.

Überhaupt bietet ein Fachverein mannigfachen Nutzen.

Es können wissenschaftliche, praktische und wirtschaftliche Fragen erörtert, Vorträge gehalten und Vergünstigungen verschiedener Art erzielt werden. Natürlich muß dem Verein ernstes Streben innewohnen, er darf nicht seine Hauptarbeit darin sehen, Feste zu feiern. Der Kern der Vereinsarbeit muß ernstlichen Dingen zugetan sein. Hierbei muß man persönliche Abneigungen niederkämpfen, und mit der Zeit werden diese schon von selbst verschwinden. Aber zuweilen sind die Berufskollegen äußerlich in den Vereinsitzungen friedlich vereint, während im Geheimen eine gehässige Wühlarbeit sich breitet macht.

Ob ein Verein besteht oder nicht, stets sollen die konkurrierenden Kollegen in einen ehrlichen Wettbewerb treten. Stets möge man „leben und leben lassen“. Daß wir unsern Umsatz zu vergrößern suchen, und daß unsere Mitbewerber darunter leiden müssen, ist etwas Natürliches und einwandfrei, soweit wir nicht die Schranken des Anstandes überschreiten. Aber wie oft geschieht dies!

Von den Ausbreitungen, daß die eigenen Waren viel besser seien als die der Konkurrenz, wovon man aber selbst nicht überzeugt ist, bis zu den gemeinsten persönlichen Verleumdungen herab, bewegen sich oft die Kampfmittel.

Abgesehen davon, daß man unsern gegen die Konkurrenz gerichteten, meist mehr oder weniger verwerflichen Reden doch keinen Glauben beimißt, mögen wir bedenken, daß wir, indem wir unsere Kollegen in der Achtung des Publikums herabsetzen, unseren ganzen Stand und damit wieder uns selbst treffen. Ein anständiger Mensch zieht aus gehässigen Angriffen seine Rückschlüsse auf den Angreifer.

Wie oft findet man, daß ein Geschäftsmann einem Kunden gegenüber einen zufälligen Mißerfolg oder einen Irrtum seines Konkurrenten ausschlächtet, anstatt ihm klar zu machen, daß bei jedem einmal eine mißglückte Arbeit oder eine falsche Buchung trotz tüchtigen Könnens, trotz aller Sorgfalt vorkommen kann. Er wird durch Verteidigung seiner Kollegen dem gebildeten Kunden Achtung einflößen.

Was die persönlichen Beleidigungen, die zudem oft unwahr, zum mindesten übertrieben sind, anbelangt, so beweist dies nur, daß derjenige, welcher mit solchen Mitteln den guten Leistungen des Gegners zu Leibe rücken will, keine ehrlichen Wege zum Kampfe zur Verfügung hat, daß er also Grund besitzt, dem besseren Können des Mitbewerbers auf diese Weise zu begegnen.

Bestimmt also einen nicht das Anstandsgefühl, derartige Kampfmethoden zu unterlassen, so möge dies wenigstens deshalb geschehen, weil man sich durch eine Herabsetzung der Konkurrenz zum wenigsten lächerlich macht, wenn nicht verächtlich macht, was nicht ohne Nachteil bleiben wird.

Daß man sich selbst eine Falle gräbt, wenn man mit allen Mitteln, vor allem durch stetiges Unterbieten, die Konkurrenz geschäftlich runterren will, sei gleichfalls erwäht.