

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 27 (1952)
Heft: 1

Rubrik: Geschäftsmitteilungen

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: 14.03.2025

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

Eine erfreuliche Zusammenarbeit

Es gehört zu den täglichen Klagen, daß die «Großen» die «Kleinen» erdrücken oder zu erdrücken drohen, und zwar auf allen möglichen Gebieten. Dabei mißt man in der Schweiz gerade dem Kleinbetrieb, dem Einmann-Geschäft, dem Familienbetrieb, dem Gewerbetreibenden aus guten politischen Überlegungen heraus eine große Bedeutung bei. Die Großindustrie bewundert man wegen ihrer Leistungsfähigkeit, aber im übrigen soll sie durch kräftige Steuern für ihre wirtschaftliche Überlegenheit büßen.

So ungefähr ist die Einstellung des Schweizerz zu dem Problem der kleinen Existenzen und des Großbetriebes. Ob sie immer berechtigt ist, wollen wir nicht weiter untersuchen. Es gibt auch andere Lösungen als den Kampf zwischen den Großen und den Kleinen; es gibt auch die Zusammenarbeit, bei welcher Großbetrieb und Kleinbetrieb, Industrie und Kleinhandel das ihnen zukommende Geschäft machen. Nachstehend sei von einem solchen *Beispiel* die Rede, das sich nun seit Jahren vorzüglich bewährt hat. Ein Beispiel, wo die «Großen» die «Kleinen» gerade nicht erdrücken, sondern im Gegenteil fördern, indem sie ihnen aus volkswirtschaftlicher und politischer Einsicht heraus eine wichtige Funktion einräumen.

Man weiß, daß *Linoleum* ein ausgesprochen industrielles Produkt ist. Die Fabrikation dieses Bodenbelages erfordert umfangreiche Rohstofflager und Maschinenanlagen, und das Produkt kommt sozusagen fertig aus dem komplizierten Herstellungsprozeß heraus. Nun erfüllt aber das Linoleum seine Funktion als Bodenbelag erst, wenn es *verlegt* ist. Das Verlegen erfordert viele Fachkenntnisse und eine gute Fertigkeit, da die Verhältnisse bei Holzböden und Betonböden ganz verschieden sind, mehrere Hilfsstoffe von unterschiedlicher Art und Güte herangezogen werden können – und da das Fugenschneiden und das Aufkleben große Sorgfalt verlangen. Unsachgemäßes Verlegen ist erfahrungsgemäß in den weitaus meisten Fällen die Ursache von später zutage tretenden Schäden.

Die schweizerische Linoleumfabrik in *Giubiasco* und der Verband der *Linoleum-Grossisten* haben nun seit Jahren Anstrengungen unternommen, die Kenntnis des Linoleumlegens innerhalb bestimmter Gewerbegruppen zu vervollkommen, besonders bei den Sattlermeistern auf dem Lande – die durch die Motorisierung und den Rückgang des Pferdewesens in der Armee stark in ihrer Existenz betroffen sind –, damit sie zusätzliche Existenzmöglichkeiten finden können. In der Fabrik in *Giubiasco* wurden seit dem Sommer 1943 *Legekurse* für nebenberufliche Linoleumleger veranstaltet, die sich

im Laufe der Zeit mit gutem Erfolg für die Teilnehmer und auch für die Linoleum-Produkte ausgewirkt haben. Kürzlich fand in *Giubiasco* der 25. *Legekurs* statt. Bis jetzt sind rund 500 Gewerbetreibende aus allen Gebieten der Schweiz dieser zusätzlichen Ausbildung teilhaftig geworden.

Es ist natürlich nicht möglich, in den zweieinhalb Tagen, die der *Legekurs* dauert, perfekte Linoleumleger auszubilden. Die Teilnehmer sind aber meist durch öftere Beschäftigung mit der Materie vorbereitet und wissen schon, worauf es ankommt. Was sie noch zu lernen haben, ist die Kenntnis vieler Einzelheiten und Finessen – und als Selbständigerwerbende lassen sie sich auch gerne darüber belehren, wie man richtig kalkuliert und Offerten macht. Erst bei tieferem Eindringen in die Materie bemerkt der Linoleumleger, daß er seinen Kunden vorteilhaft bedienen und dabei auch noch auf seine Rechnung kommen kann. Im übrigen findet jeder Teilnehmer an den *Legekursen* Fachleute des Linoleumhandels und der Linoleumchemie, ein persönlicher Kontakt, der sich in der täglichen Praxis günstig auswirkt. Daß die Besichtigung der Fabrik ins Programm der *Legekurse* gehört, ist selbstverständlich.

Offerte durch Ihren Installateur oder direkt durch die Fabrik

BRUWA
A.-G.

Fabrik elektrischer Apparate
Welschenrohr (SO)
Telephon (065) 6 60 35

...sondern umfasst die «Gebrauchserzeugnisse», wenn man das Linoleumlegen, das verstanden werden muß, so nennen kann. Es handelt sich um ein Beispiel von Zusammenarbeit zwischen Industrie und Gewerbe, das gut schweizerisch ist und Nachahmung verdient. -th.

Zufolge Erweiterung der bestehenden Anlage in neuwertigem Zustand günstig abzugeben:

2 Heizkessel «DE DIETRICH» Serie V/15

mit je 43,0 m² Heizfläche, Ausführung mit Isoliermantel, festem, wassergekühltem Rost, Spezialvorderglied für Ölfeuerung und Umstellgarnitur Koks/Öl. Leistung je 344 000 WE.

Offerten an die Administration «das Wohnen», Bleicherweg 21, Zürich 2.



ANT. BONOMO & ERBEN

AUSFÜHRUNG VON HOCH- UND TIEFBAUTEN BELAGSARBEITEN FASSADENRENOVATIONEN UND REPARATUREN

ZÜRICH-OERLIKON
GUBELHANGSTR. 22, TELEPHON 46 85 96