

# Zur Lage des Bauwesens

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **31 (1915)**

Heft 23

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-580871>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ja für die Mehrzahl, wäre ein Entgegenkommen in obigem Sinne geradezu eine Wohltat.

Die Verträge, die dem schweizer. Ingenieur- und Architektenverein und dem Bund schweizer. Architekten als Grundlage bei Vergebung von Arbeiten dienen, enthalten bezüglich der Garantien die Bestimmungen, daß der Unternehmer für seine Arbeiten 2 Jahre Garantie leistet und als Barrücklaß 10 % des Rechnungsbetrages zurückzulassen sind, solange die Garantiezeit dauert.

Man wird gegen eine Sicherstellung des Bauherrn wohl nichts einwenden können, doch sollte auch hier nicht nur dem Buchstaben zu Liebe aus einer im allgemeinen natürlichen Bestimmung eine Schikane gemacht werden.

Das trifft aber insofern oft zu, indem unter den verschiedenen Berufsarten oder Gattungen kein Unterschied gemacht wird, speziell dann nicht, wenn ein Unternehmer nach einem Jahre oder mehr gerne sein letztes Guthaben hätte und den Beweis erbringen kann, daß seine Arbeit auf Jahre hinaus solid und vertragsgemäß ausgeführt ist.

Warum soll z. B. ein Schlosser für seine Fenster-Tür- oder Fußgitter 2 Jahre lang Garantie leisten und das noch durch Geldhinterlegung? Und so andere Berufe, bei denen eine einjährige Garantiezeit mehr als lange genug wäre, um die Qualität der geleisteten Arbeit zu kontrollieren und einzuschätzen. Aber eben: oft bedeuten diese Bestimmungen mehr ein Bankgeschäft als eine eigentliche Garantie, umso mehr als der Zins für die Barrücklässe allgemein nur 4 1/2 % beträgt. Es ist meine feste Ueberzeugung, daß die Zahl der Fälle, wo auf solche Garantiegelder gegriffen werden mußte infolge mangelhafter Arbeitsleistung, bei vielen Berufen, wie z. B. beim Zimmermann, Schlosser, Fleischer, Dachdecker, Maler, Tapezierer, Ofenbauer und anderen, ein verschwindend kleiner ist. Auch das Argument, daß mit Rücksicht auf diese Bestimmungen bessere Arbeit geleistet werde, trifft nicht zu, denn, wie schon erwähnt, bei all den genannten Berufen genügt ein Jahr Garantiezeit, um die Arbeiten zu schätzen. Ausgeschlossen sind vielleicht die Fälle, wo die Arbeiten zu Preisen vergeben werden, die eine schlechte Ausführung zur Voraussetzung haben müssen, allein da sind zwei Jahre und die 10 % zu wenig.

Ein sogenanntes bon exemple lieferte seinerzeit die Kreuzspitalverwaltung in Chur, indem dieselbe von sich aus, trotz den bestehenden Vertragsbestimmungen, schon nach Jahresfrist die nicht geringen Garantierücklässe ausbezahlte. Es bedeuten solche Tatsachen auch ein schönes Zutrauensvotum an die Gewerbetreibenden und sie ehren beide Teile.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, daß besonders in der jetzigen Zeit allgemeiner Notlage solchen begründeten Gesuchen in anderer Weise hätte entsprochen werden können, als wie es die kantonale Regierung proponiert. Jener Beschluß bedeutet für viele solcher Gesuchsteller eine glatte Absage, denn die Verfügung, daß nur gegen genehme Bank- oder Personalbürgschaften oder Wertpapierhinterlagen die Barrücklässe ausbezahlt werden, ist kein Entgegenkommen im Bereiche „der Möglichkeit“. Gegen solche Bürgschaften ist mit privaten Bauherren schon seit Jahren mit Erfolg verkehrt worden, indem diese Eventualitäten, wie schon bemerkt, in allen Verträgen festgelegt waren.

Daß es aber gerade heute selbst einem in jeder Hinsicht soliden Geschäftsmann schwer fallen wird, falls er keine Wertpapiere besitzt, genehme Bank- oder Personalbürgschaften zu stellen, bedarf keiner Begründung.

Diese Frage sollte im Interesse beider Teile auf anderer Grundlage gelöst werden. Bei gutem Willen

ist unseres Erachtens die Lösung gut möglich: es seien solche Gesuche von Fall zu Fall zu untersuchen und es sei dann nach „Möglichkeit“ zu entsprechen.

Warum sollte einem soliden Geschäftsmann, nachdem seine Arbeit mehr als vor Jahresfrist geleistet und auf Grund einer genauen sachmännischen Untersuchung als solid und dauerhaft befunden wurde, nicht entsprochen werden können? Ein jeder Geschäftsmann würde dennoch die eingegangenen Verpflichtungen anerkennen und das besonders einem Bauherren gegenüber von der Bedeutung, die der Kanton hat.

Also etwas mehr guten Willen und nicht zu bureaukratisch denken! Es paßt ersteres besser in die heutige Zeit, in der es in erster Linie Sache der Behörden und Beamten ist, da, wo es möglich, die Notlage zu mildern.“

## Zur Lage des Bauwesens.

(Eingefandt.)

In Nr. 20 und 21 dieser Zeitschrift beleuchtet ein Korrespondent die „Lage des Bauwesens“. Als Grundübel werden drei Faktoren ins Feld geführt: Das Garantiewesen, die Genossenschaftsbauerei und die Preiseingabe.

Das Garantiewesen betreffend resümiere ich im Folgenden so ziemlich das vom Herrn Korresp. gesagte. Das Garantiewesen ist, so wie es heute praktiziert wird, eine das Baugewerbe, speziell den Klein- und Mittelbetrieb, stark schädigende, um nicht zu sagen denselben ruinierende Einrichtung. Um diesem Übel energisch auf den Leib zu rücken, muß von oben herab begonnen werden. Die Großbetriebe sind gewöhnlich in der Lage, gegen Hinterlage von Werttiteln, oder Kraft ihres Kredites, gegen Personalbürgschaft, die vorgeschriebene Garantie zu leisten. Durch diese Art der Garantieleistung erleidet das betreffende Geschäft keinerlei Schaden, denn die Werttitel werfen dem Eigentümer den Zins ab, nach wie vor. Anders beim Kleinunternehmer, der hat keine Werttitel, das wenige disponible Geld braucht er im Geschäft, bürden will ihm niemand, weil er eben ein Kleinunternehmer ist. Für ihn heißt's einfach 20% von der Arbeitssumme als Garantie zurücklassen und zwar bis zur Vollendung der Arbeiten, resp. bis zu erfolgter Abrechnung, — welche letztere absichtlich oder unabsichtlich — nur zu oft, ungebührlich lang hinausgeschoben wird. Ist dann endlich die Abrechnung erfolgt, so erhält der Unternehmer 10% von obigen 20% ausbezahlt, die restlichen 10% hat derselbe zinslos oder aber zu einem möglichst magern Zinsfuß 2—3 weitere Jahre stehen zu lassen und zudem noch ohne jede Sicherstellung von Seiten des Auftraggebers! Welche Unsumme von Garantiesummen ist dadurch schon verloren gegangen!

Die Art der Garantieleistung sollte in erster Linie einheitlich sein, sowohl der Gutstulerte, wie der Wenigerbemittelte, müßten sich verpflichten, einen bestimmten Prozentsatz (8% dürften vollauf genügen) von der geleisteten Arbeit zu hinterlassen. Dadurch, oder nach im Folgenden angegebenen Verfahren dürfte es sodann ausgeschlossen sein, daß von Seiten der Bauherren, dem Klein- oder Mittelbetrieb mit Nebenwürdigkeiten geantwortet wird wie: ja die Arbeit mußte an jenen vergeben werden, weil dieser mir zum Voraus genügend Garantie in bankfähigen Titeln zc. leisten kann!

Doch auch dieses Mittel dürfte allein nicht zur Befundung des Klein- und Mittelbetriebes führen und ich möchte im Folgenden das gleiche Verfahren lanztieren, das der Herr Korresp. anführte; immerhin unter der Voraussetzung, daß man wirklich noch Willens ist, ehrlich

und loyal dem Mittelstand zu helfen. In unserem Gewerbe, in den Verbänden, wird sehr viel über Kollegalität geseufert, um diesem herrlichen Schlagwort den Charakter des bloßen Geschwäzes zu nehmen, empfehle ich die Schaffung eines Garantie-Institutes. Dadurch können die Herren Berufskollegen ihren wahren Kolligialitätsinn beweisen, es leistet der Großbetrieb dem Kleinen und umgekehrt der Kleinbetrieb dem Großen Garantie für die vertraglich übernommenen Arbeiten. Ich stelle mir dieses Garantie-Institut analog den Vereins- oder Kautions-Kassen vor, wie solche bei eidgen. oder kant. Beamten bestehen.

Den zweiten Faktor, die Genossenschaftsbauerei, übergehe ich und gehe über zum dritten, die Preiseingaben. Um Preisunterbietungen zu vermeiden, empfiehlt der Herr Korresp. Verbände, welche in ihre Statuten gleichsam einen Minimaltarif aufnehmen sollen, also eine Art Preisfabrik einrichten, und jeder „Wilde“, der sich einem solchen Verbande nicht bedingungslos unterzieht, ist durch den Material- und Arbeiterboykott zum Verstand zu bringen! — Oh! Herr Korresp., nur nicht mit solch' unlautern, geschnidrigten, die persönliche Geschäftsfreiheit schädigenden Dingen drohen. Ein solcher Boykott dürfte einen Verband teuer zu stehen kommen!

Dieses Tarifwesen in den Verbänden, was bedeutet es? Gar nichts anderes, als daß Großbetriebe, Vorduzugte und die Verbandsehrlichstgen die Arbeiten zugschlagen erhalten und der Klein- und Mittelbetrieb kaltgestellt wird, — also ein weiteres Mittel zur Vernichtung des Zwitterdinges, genannt Mittelstand. Es ist satzjam bekannt, daß diese sogen. Verbandsehrlichstgen — oder besser gesagt die Herren der Verbände-Klique, unter den Fittigen politischer und weiterer Berufs-Kliquen stehend — sich berufen fühlen, im Verband die große Trommel zu rühren und in jeder Verbandssitzung die Klein- und Mittelunternehmer, resp. Nichtkluger, der Illojalität und Unlauterkeit gegenüber dem Verband und Gewerbe bezichtigen, und daß ferner gerade diese Sorte von Kollegen es mit den Preisen nicht sonderlich exakt nehmen und frei nach ihrer Konvention handeln. Diesen Verbandmitgliedern, die nicht selten die Geschicke des Verbandes leiten sollten und gewöhnlich die ersten Chargen im Verband bekleiden, ist eben unter dem Schutze des Verbandes, des Tarifwesens, der Klique — und nicht zuletzt der Heuchelei — alles erlaubt, und wehe dem, der es wagt, denselben aufs Eisen zu klopfen, d. h. Einsicht in ihre Offerte zu verlangen!

Daß der Klein- oder Mittelunternehmer in einer Konkurrenz bei gleichen Preisen gegenüber sogen. alten, bekannten, soliden, leistungsfähigen, vulgo Großfirmen unterliegen muß, ist allbekannt. Gnädige Bauherren und event. Architekten sind, vom Klein- und Mittelunternehmer befragt, warum nicht er die Arbeit erhalten hätte, prompt mit der Antwort bereit: „Ja sehen Sie, Sie haben die gleichen Preise wie jene alte, bekannte, solide, leistungsfähige Firma, und unter den gleichen Bedingungen ist es doch selbstverständlich, daß dieser die Arbeit gehört.“ — Oh diese Götterei alles Großen des heutigen Zeitgeistes! —

Daß der Klein- oder Mittelbetrieb gegenüber dem Großbetrieb um diverse Prozente billiger arbeiten kann, dürfte jedermann klar sein, und zwar ohne daß derselbe schlechter steht, oder der Bauherr unsolider oder unvorteilhafter bedient wird. Ein Klein- oder Mittelbetrieb hat keinen Geschäftsrepräsentanten, keinen Buchhalter, Kassier, Kontrolleur, Zahltagmeister, Bauführer-Polter, ja vielfach nicht einmal den Polter zu lohnen; er, der Kleinmeister ist das alles in seiner Person und er ist zudem von Morgens früh bis Feierabend persönlich an der Arbeit. Wie steht es diesbezüglich bei

Großbetrieben? Diese Frage zu beantworten überlasse ich dem geehrten Leserkreis.

Das Verbandstarifwesen leistet sodann denjenigen Herren Kollegen, die das Prädikat „Unternehmer“ keineswegs verdienen, gute Dienste. Selber nicht fähig die Preise zu berechnen, bedienen sie sich des vom Fachmann vorgekauften Tarifs, sind aber in ihrer beruflichen Unkenntnis nicht im Stande, denselben sachmännisch zu verteidigen, und einmal vom Bauherrn oder Architekten befragt, warum sie nicht eine billigere Offerte gestellt hätten, erfolgt dann die lakonische Antwort: „Ja ich könnte die Arbeit schon billiger machen, ich bin aber Verbandsmitglied und dadurch an den Tarif gebunden“. Das Fazit ist: Die ganze Sache, der Verband mit samt seinem Tarif leidet Schiffbruch, und der eigentliche Fachmann ist elendiglich blamiert.

Um Preisunterbietungen zu begegnen, dürfte es in erster Linie notwendig sein, daß von jedem, der ein Gewerbe betreiben will, verlangt wird, daß derselbe sich über genügend praktische und theoretische Kenntnisse ausweise. Dadurch würden die vielen Halb- und Nichtmeister, wie solche nur zu oft als Prinzipale oder Chefs am Kopf von Geschäftsfirmen stehen, an den ihnen gehörenden Platz verwiesen werden. Ein wirklich fachkundiger, praktisch und nicht nur theoretisch gebildeter Geschäftsmann (wie letztere heute in allzugroßer Zahl existieren), der noch etwas auf seine persönliche und Berufs-Ehre hält, der die Preise selber berechnen kann, wird sich kaum einer illojalen Preistreibererei hingeben, und die Preisfabriken, oder besser gesagt die größten Unehelichkeitsklüster in den Verbänden fallen sodann von selbst dahin.

Eine weitere Maßregel, den Preisunterbietungen zu begegnen, dürfte folgendes Mittel sein: Die Offerten sollen verschlossen sein (versiegelt) und mit dem vorgelebten Stichworte versehen, eingereicht werden. Nach Ablauf des Eingabetermins sind sodann alle Konkurrenten zur Öffnung der Offerten einzuladen, bei welchem Anlasse aber auch alle eventuell eingegangenen „Hintertürlbriefe“ aufzulegen sind, in denen von X% Abgebot oder Geschenkt gestunkert wird! Nach erfolgter Zusammenstellung sind die Eingaben, mitsamt eventuell durch die Hintertüre eingeschobenen „Liebesbriefen“ in Fach- und event. auch polit. Blättern zu veröffentlichen. Das würde wirken! Denn jede Schundofferte brandmarkt den Verfasser als „Bruchfachmann“ und die sog. Hintertürlbriefe lassen den Konkurrenten in seiner „strahlenden Ehrlichkeit“ erschnitten, d. h. es dürfte dieses Mittel dazu beitragen, die Hintertürkl, durch die eine gewisse Sorte von Verbandsehrlichstgen gerne operieren, etwas zu klopfen; ohne Stopfung dieser ist ein Tarifwesen sinnlos.

Endlich sollen die persönlichen Neigungen, die Zugehörigkeit zu der einen oder andern politischen oder Berufs-Klique und Bruderschaft, die Offerten nicht beeinflussen, dann ist der Gerechtigkeit und Toleranz Genüge geleistet. Doch all das aus der Welt zu schaffen, bringt der jurchtbarste aller Kriege nicht fertig, Sie Herr Korrespondent nicht und ich auch nicht. Es erlerne jeder seinen gewählten Beruf praktisch und theoretisch so, daß er sich die Preise selber richtig berechnen kann, ein solcher Geschäftsmann gibt sich keiner illojalen Konkurrenz hin, es kommen bei ihm keine Preisunterbietungen vor, er braucht keine Verbände mit Tariffschablonereien, welche letztere des tüchtigen, praktisch erfahrenen und ehrlichen Fachmannes sowieso unwürdig sind. — a.

Bei eventuellen Doppelsendungen oder unrichtigen Adressen bitten wir zu reklamieren, um unnötige Kosten zu sparen. Die Expedition.