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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 23

Artikel: Ueber die Frage der Garantiesummen im Bauhandwerk

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580870

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 20.07.2025

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

Aus diesen Ziffern sprechen ganze Bücher! Wir ersehen aus ihnen den großartigen Aufschwung der zwei letzten Dezennien; wir erkennen aber auch das Bedenkliche dieser Situation, nämlich die stets größer werdende Unterbilanz zwischen Ein- und Ausfuhr, deutlich sichtbar in Prozent der Gesamtziffern des Spezialhandels.

Der Holzhandel pro 1913 wurde in der Kategorie Brennholz beeinflußt durch den milden Winter 1912/13; die Nachfrage stieg aber wieder beim entschiedenen Einsetzen des strengen Winters 1913/14, so daß die Preise die vorjährigen teilweise sogar etwas überstiegen. Mit Bezug auf Bau- und Nutzholz fällt die durchwegs bessere Bezahlung deutscher Ware auf, ganz besonders im Vergleich zu österreichischen Hölzern. Der Grund liegt darin, daß man in Deutschland mehr darauf bedacht war, durch Reduktion des Angebots ein Sinken der Preise zu verhindern, oder doch auf ein mögliches Minimum herabzudrücken (Maßnahmen für Preisregulierung!).

Den Brennholzverkehr (in Tonnen) ersehen wir für die letzten Jahre übersichtlich aus folgender Tabelle und zwar für Ein- und Ausfuhr:

Brennholz-Einfuhr:

1906 =	157,800	Tonnen	1907 =	166,300	Tonnen
1908 =	166,400	„	1909 =	142,100	„
1910 =	132,700	„	1911 =	145,700	„
1912 =	139,400	„	1913 =	138,000	„

Brennholz-Ausfuhr:

1906 =	22,700	Tonnen	1907 =	20,800	Tonnen
1908 =	28,100	„	1909 =	32,500	„
1910 =	24,200	„	1911 =	24,600	„
1912 =	24,000	„	1913 =	21,300	„

Den Handelsverkehr in rohem und beschlagenem Bau- und Nutzholz ersehen wir aus nachstehender Tabelle, ebenfalls in Tonnen ausgedrückt:

Bau- und Nutzholz-Einfuhr:

1907 =	93,900	Tonnen	1908 =	107,900	Tonnen
1909 =	105,700	„	1910 =	128,900	„
1911 =	138,000	„	1912 =	123,600	„
			1913 =	109,900	„

Bau- und Nutzholz-Ausfuhr:

1907 =	22,600	Tonnen	1908 =	23,700	Tonnen
1909 =	26,700	„	1910 =	25,800	„
1911 =	23,900	„	1912 =	24,800	„
			1913 =	33,400	„

Uebersichtlich stellen wir auch die Einfuhr der gesägten und gespaltenen Hölzer im Handelsverkehr dar, woraus die Krisis von 1913 deutlich ersichtlich wird:

Gesägte und gespaltene Hölzer:

1906 =	141,900	Tonnen	1907 =	166,500	Tonnen
1908 =	152,500	„	1909 =	140,400	„
1910 =	163,500	„	1911 =	170,500	„
1912 =	176,400	„	1913 =	124,400	„

Der Rückgang der Sag- und Spaltholz-Einfuhr (hauptsächlich Bretter!) von 1912/1913 kommt einem wahren Sturz gleich und spiegelt die Baukrisis wieder. Die Bau-Industrien und ihre Lage während des Jahres 1913 gehen schon aus obigen Ziffern hervor. Als besonders einschneidender Grund aber muß die Zurückhaltung der Banken bei Erteilung von Baukrediten bezeichnet werden. Da der Diskontosatz der schweizerischen Nationalbank am 14. August 1913 von 5 auf $4^1/_2$% herabgesetzt werden konnte, so konnte während des 2. Halbjahres von einer Geldteuerung nicht gesprochen werden. Maßgebend für das darniederliegende Baugewerbe war vielmehr die Schwierigkeit zur Erlangung von Baugeldern und die Gewährung sehr beschränkter Summen, selbst wenn die Gesuche prinzipiell bewilligt wurden. Auch die Bestimmungen des Bauhandwerkerpfandrechtes hemmten nach wie vor die Baulust. — — Bemerkenswert ist die Zunahme der Asbesteinfuhr, die mit der steigenden Bedeutung der Eternitfabrikation zusammenhängt. Der Rückgang der Steinhauerarbeiten, Hausteine und Quader ist ebenfalls empfindlich gewesen. Allein hier dürfen wir keineswegs die Wirtschaftskrise zur Erklärung heranziehen, sondern die Tatsache, daß diese Baustoffe durch den immer mehr überhand nehmenden armierten Beton verdrängt werden.

So sind wir in unserer handelswirtschaftlichen Betrachtung an der Schwelle der Gegenwart angelangt. Das Jahr 1914 werden wir den Lesern unseres Blattes in einer besondern Studie darbieten, sobald die nötigen Ziffern von der schweizerischen Bundesverwaltung publiziert sind. Schon jetzt aber können wir konstatieren, daß der europäische Krieg keineswegs einer florierenden Wirtschaftsperiode ein Ende bereitete. Wir befanden uns um die Mitte des Jahres 1914 im Zeichen einer tiefstehenden Konjunktur, obschon wir nicht wissen, ob wir damals den Tiefpunkt erreicht oder schon überschritten hatten. Der Kriegsbeginn war daher lediglich das Signal zu einer jähen und heftigen Verschärfung einer schon bestehenden Wirtschaftskrise, und damit möchten wir die Erscheinung erklären, daß sich Handel und Industrie so rasch ins Unvermeidliche zu finden wußten. Hätte uns der Krieg inmitten einer glänzenden Wirtschaftslage überrascht, so wäre ein beispielloser Zusammenbruch der Wirtschaft wohl unvermeidlich gewesen. -y.

Ueber die Frage der Garantiesummen im Bauhandwerk

wird aus Graubünden berichtet:

„Dem Berichte der letzten Regierungsratsverhandlungen ist zu entnehmen, daß seitens von Unternehmern von kantonalen Hochbauarbeiten wiederholt begründete Gesuche um Auszahlung noch nicht fälliger Garantiesummen nachgesucht wurde.

Diese Begehren sind heute wohl leicht zu begreifen, bedeuten diese Barrückläße doch schon in normalen Zeiten für Geschäftsleute, die nicht über genügende Betriebskapitalien verfügen, ein arges Hindernis. Der Bauhandwerkerstand leidet heute wie kaum ein anderer Stand unter den schweren Zeiten und für Manchen,

Joh. Graber, Eisenkonstruktions-Werkstätte
Winterthur, Wülflingerstrasse. — Telephon.

Spezialfabrik eiserner Formen
für die
Zementwaren-Industrie.
Silberne Medaille 1908 Mailand.
Patentierter Zementrohrformen-Verschluss.
= Spezialartikel: Formen für alle Betriebe. =
Eisenkonstruktionen jeder Art.
Durch bedeutende
Vergrösserungen 1185
höchste Leistungsfähigkeit.

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 4½ % 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, Flaschner, 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 genügte 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 Geschäftsmanne 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 Geschäftsmanne, nachdem seine Arbeit mehr als vor Jahresfrist geleistet und auf Grund einer genauen fachmännischen Untersuchung als solid und dauerhaft befunden wurde, nicht entsprochen werden können? Ein jeder Geschäftsmann würde dennoch die eingegangenen Verpflichtungen anerkennen und das besonders einem Bauherrn 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.

(Eingesandt.)

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, bürgen 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, — welch 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 Gutsituierte, wie der Weniger-bemittelte, 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 Liebenswürdigkeiten geantwortet wird wie: ja die Arbeit mußte an jenen vergeben werden, weil dieser mir zum Voraus genügend Garantie in bankfähigen Titeln 2c. leisten kann!

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