

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 38 (1922)

Heft: 9

Artikel: Das Kreditwesen im schweizerischen Mittelstand

Autor: Stadlin-Graf, H.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-581335>

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: 02.02.2025

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

Das Kreditwesen im schweizerischen Mittelstand.

Aus einem Referat von Dr. S. Stadlin-Graf, Generaldirektor der Schweizerischen Volksbank, Bern.

In keinem Lande ist das Bankwesen so ausgebaut wie in der Schweiz, so ausgedehnt, verzweigt und vielgestaltet, allen Bedürfnissen der Bevölkerung angepaßt. Diese Tatsache darf wohl zu einem nicht geringen Teil mit der jahrhundertlangen demokratischen Entwicklung in Zusammenhang gebracht werden, mit dem nüchternen und doch praktischen Sinn des Schweizervolkes, der für alle Bevölkerungskreise und ihre Arbeit Verständnis zeigt. Eine lange Reihe von Bankunternehmen zieht sich von der Nationalbank über die Trusts und Finanzgesellschaften, die Kantonalbanken und Großbanken, die Handels- und Hypothekendarlehen bis zu den Genossenschafts- und Volksbanken, den Spar- und Leihkassen, den Ersparnisbanken usw. Ohne die Privatfirmen, die wohl auf 250 bis 300 zu schätzen sind, und ohne 271 Darlehenskassen, sind 340 Bankinstitute über das ganze Land verteilt, oft ausgestattet mit zahlreichen Filialen, Agenturen und andern Vertretungen. Es kann wohl gesagt werden, daß in jeder größeren Ortschaft der Schweiz sich eine Kasse oder wenigstens ein Vertreter einer Bank befindet. Das bedeutet wohl eher eine gewisse Überspannung als eine ungenügende Bankorganisation. Alle Spar- und Leihkassen, Ersparnisbanken, Volks- und Genossenschaftsbanken, Lokal- und Mittelbanken, wie die Kantonalbanken halten ihre Mittel, die ihnen größtenteils aus Kreisen des Mittelstandes zufließen, wieder zur Verfügung der breiten Schichten des Volkes. Selbst die Großbanken suchen auf ihren Filialen kleinerer Verkehrszentren den Kontakt mit dem Mittelstand aufrecht zu erhalten.

Aus weiten Kreisen des Mittelstandes werden seit langer Zeit über das Kreditwesen Klagen laut. Die Postulate tendieren nach zwei Richtungen: Der Mittelstand wünscht einmal billiges Geld, damit er bestehen, seine volkswirtschaftliche Mission erfüllen kann, und ferner geht seine Forderung hauptsächlich auf vermehrte Kreditgewährung.

In der Zinsfrage ist festzustellen, daß im Bankgewerbe die Konkurrenz und die natürlichen Gesetze regieren. Ausschlaggebend für den Zinsfuß des Leihgeldes sind die Zinssätze, welche die Kreditinstitute für die ihnen anvertrauten Mittel zu leisten haben. Will eine Bank sich ihre Existenz sichern, so muß sie notgedrungen zwischen dem zu bezahlenden und dem zu verlangenden Zins eine Marge eintreten lassen, die es ermöglicht, die Unkosten zu decken und eine Rendite für das eigene Kapital heraus-

zuwirtschaften. Deshalb sind alle Bestrebungen, dem Mittelstand billigere Mittel, als das landesübliche Leihgeld zur Verfügung zu stellen, zum voraus zur Unfruchtbarkeit bestimmt. Das gleiche gilt auch vom Zinssatz für Hypothekendarlehen. — Gegenwärtig hat die Schweiz besonders für kurzfristige Handelsgeschäfte das billigste Geld. Der offizielle Diskontosatz beträgt 3,5 % und steht ein volles Prozent unter den englischen und amerikanischen Sätzen. Eine, wenn auch allmählich einsetzende Zinsreduktion wird auf der ganzen Linie und für alle Bankgeschäfte zu erwarten sein. Das schweizerische Bankgewerbe wird diese Bewegung auch nach der Richtung noch zu unterstützen suchen, daß die im organisatorischen Betriebe in den letzten Jahren stark gesteigerten Unkosten abgebaut werden müssen. Billigeres Geld für den Mittelstand könnte nur beschafft werden, wenn Bund, Kantone und Gemeinden sich entschließen könnten, genügend Mittel zinslos zur Hebung des Mittelstandes zu leihen. Daß dies angesichts der gegenwärtigen Verhältnisse und der außerordentlichen Steuerlasten nicht möglich ist, scheint einleuchtend.

Und nun die Klagen über ungenügenden Kredit. Diese Beschwerden haben schon wiederholt in Mittelstandskreisen den Wunsch zur Gründung einer schweizerischen Gewerbebank laut werden lassen. So sympathisch der Gedanke als solcher auch sein muß, so stehen ihm schwere Bedenken entgegen. Eine schweizerische Gewerbebank könnte sich unmöglich einseitig auf eine einzige oder verschiedene Erwerbsgruppen stützen; sie würde vielmehr die Entwicklung der andern Banken nehmen, die nicht auf die Befriedigung einzelner Berufsgruppen hinausläuft. Sie müßte, um eine nur halbwegs landesübliche Verzinsung des Eigenkapitals sicher zu stellen, naturgemäß sich auch mit größeren Geschäften betätigen. Die Bestrebungen des schweizerischen Mittelstandes haben deshalb sich dahin zu richten, durch die außerordentlichen Vorteile der berufständigen Organisationen das Bankgewerbe zu befruchten und zu unterstützen. Die berufständige Organisation muß auch die Förderung des Kreditwesens in Verbindung mit den Banken zu lösen suchen.

Der schweizerische Mittelstand würde sich ein besonderes Verdienst erwerben, und viele Klagen über mangelnde Unterstützung der Banken würden verstummen, wenn es gelänge, eine Organisation zu schaffen, die für die Kredit-suchenden eintreten würde und für die bewilligten Kredite in einem gewissen Sinne haftbar wäre. Den Banken würde damit viel Arbeit erspart; die Kredite könnten in der verlangten Höhe und viel rascher bewilligt werden, so daß aus einer solchen Organisation jeder Kredit-suchende ganz bedeutende Vorteile ziehen würde. In der Schweiz

Glas- und Spiegel-Manufaktur

Grambach & Co.

vormals Grambach & Müller

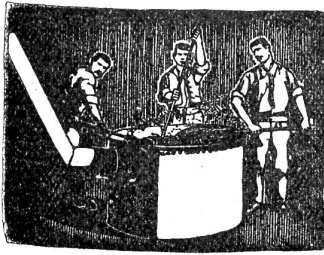
alle Sorten Baugläser

Seebach

Telephon:
Hottingen 6835

Telegrammadresse:
Grambach, Seebach

bei Zürich



Brückenisolierungen • Asphaltarbeiten aller Art Flache Bedachungen

erstellen

378

Gysel & Cie., Asphaltfabrik Käpfnach, Horgen

Telephon 24

Telegramme: Asphalt Horgen

haben sich bekanntlich die Berufsgruppen zu Berufsverbänden zusammengeschlossen. Über das ganze Land zerstreut finden sich Untergruppen, Sektionen, welche die Interessen der Mitglieder im engeren Kreis wahrnehmen. Diese Organisationen wären berufen, zugunsten der Kreditbeschaffung für ihre Mitglieder zu sorgen. Abgesehen von überall vorkommenden Ausnahmen, kennen die Mitglieder einander; sie sprechen sich gegenseitig aus und sind am ehesten befähigt, die Lage der Kollegen zu beurteilen. Wenn gegenseitig Verständnis und Hilfsbereitschaft besteht, so könnte schon eine Kreditkommission etwas erreichen, besonders wenn noch gewisse Garantien geboten würden. Eine richtig fundierte und geleitete Kreditorganisation findet bei jeder Bank größeres Entgegenkommen, als ein Einzelner, weil eben das Risiko je nach der Organisation des Kreditverbandes für die Bank ganz oder teilweise ausgeschaltet wird.

Zusammenfassend kann so erklärt werden:

1. Das Bankgewerbe ist in der Schweiz besser ausgebaut als in irgend einem andern Lande und ist in der Lage, allen Anforderungen der schweizerischen Wirtschaft gerecht zu werden.

2. Die Zinshöhe wird bestimmt durch die wirtschaftliche Lage eines Landes; die Geldzinse sind in der Schweiz am tiefsten und haben die Tendenz, weiter zu fallen.

Das Kreditwesen ist weiter entwicklungs- und ausbildungsfähig. Das kann erreicht werden durch die Weiterförderung, durch die berufsständige Hebung des Mittelstandes und eine zweckentsprechende Organisierung innerhalb der Berufsorganisationen, sei es in Form von Kreditgenossenschaften oder auf irgend einer andern Grundlage.

Der Verlauf der Schweizer Mustermesse 1922.

Die Genossenschaft Schweizer Mustermesse in Basel teilt hierüber folgendes mit:

Die Schweizer Mustermesse 1922 fiel in die Zeit der schwersten wirtschaftlichen Bedrängnis der Industrie und des Gewerbes. Um so erfreulicher ist, daß dank der Mitarbeit der großen wirtschaftlichen Organisationen und der tätigen Unterstützung der Behörden die eigentliche Krisenmesse nicht nur mustergültig gestaltet werden konnte, sondern daß auch dank des außerordentlich regen Interesses von Handel und Gewerbe ein sichtlich Erfolg der Messe nicht ausblieb. Von der Messe 1921 unterschied sich die diesjährige Schweizer Mustermesse durch einen bedeutend stärkeren Besuch, sowie namentlich durch eine wesentlich regere Geschäftstätigkeit.

Trotzdem die Anmeldung für die VI. Schweizer Mustermesse mit dem Tiefstand der Konjunktur zusammentraf, waren die Anmeldungen erheblich zahlreicher, als man erwarten durfte. Wenn man bedenkt, wie vielen Unternehmungen durch die Krisis die Existenzgrundlage bereits entzogen worden ist und wie groß die Zahl der Betriebe ist, die mit großen Schwierigkeiten kämpfen,

muß die Zahl von 812 Ausstellern gegenüber 1038 des vergangenen Jahres als sehr befriedigend betrachtet werden. Die Aussteller verteilten sich auf 860 Stände, die wie im Vorjahr, eine überbaute Fläche von 20,000 m² einnahmen. Die meisten Gruppen waren befriedigend besetzt. In einzelnen Branchen vermehrte man Aussteller, die an früheren Messen vertreten waren. Darunter litt jedoch die Reichhaltigkeit der Messe nicht, indem 3000 verschiedene Artikel, welche die Aussteller angemeldet hatten, sich auf rund 300 Warenkategorien des Bezugsquellenregister im Katalog verteilten. Neu war die Beteiligung einiger eidgenössischer Verwaltungszweige und Betriebe, namentlich des Verkehrswesens. Auf die Initiative des Herrn Bundespräsidenten Dr. Haab hin entschlossen sie sich zur Teilnahme an der Schweizer Mustermesse, einmal, um den Ausstellern eine moralische Unterstützung zu verschaffen, sodann aber auch, um der Geschäftswelt, deren Treffpunkt die Mustermesse bildet, eine Reihe von Neuerungen vorzuführen und damit für eine vermehrte Benützung solcher Einrichtungen Propaganda zu entfalten.

Der Besuch der VI. Schweizer Mustermesse war stärker als je in den Vorjahren. An wirkliche Interessenten des Handels, der Industrie und des Gewerbes wurden rund 40,000 Karten abgegeben. Damit ist der beste Besuch der Vorjahre annähernd $\frac{1}{3}$ übertroffen. Verstärkt hatte sich dieses Jahr namentlich der Besuch aus dem schweizerischen Detailhandel, der immer mehr die Schweizer Mustermesse für Bedarfsdeckung benützt.

Dieserigen Aussteller, die nicht direkt Geschäftsabschlüsse suchten, sondern sich der Propagandawirkung der Messe Versichern wollten, konnten sich als reiflos befriedigt erklären; denn ihr Erfolg hängt in der Hauptsache von einem guten Besuch der Veranstaltung ab und dieser ließ auch qualitativ dieses Jahr nichts zu wünschen übrig. In der übergroßen Mehrzahl befriedigt sind auch jene Aussteller, die an der Messe einen möglichst umfangreichen Kontakt mit Interessenten suchen, die für den Absatz ihrer Produkte in Frage kommen. An den meisten Ständen konnten sehr zahlreiche Adressen von Interessenten notiert werden, mit denen die Aussteller geschäftliche Beziehungen anzuknüpfen suchen. Bereits haben Aussteller auch gemeldet, daß auf Grund solcher Fühlungnahme seit der Messe erfreuliche Geschäftsabschlüsse zustande gekommen sind. Auch die Mehrzahl der Aussteller, die einen direkten Absatz ihrer Produkte an der Messe selbst suchten, hat sich über den Verlauf der diesjährigen Veranstaltung günstig ausgesprochen. Schon in den ersten Tagen der Messe zeigte sich, daß die flauere Stimmung, welche letztes Jahr herrschte, überwunden und einer guten Bedarfsdeckung gewichen war. Der Geschäftsgang entwickelte sich recht günstig für technische Bedarfsartikel, Haushaltsartikel, Ausstattungsgegenstände, Textilprodukte, Teppiche, Lederwaren, Bureaubedarfartikel, Drechslereiwaren, Korb- und Bürstenwaren, Lebensmittel und Genussmittel, kunstgewerbliche Artikel, Uhren und