

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

**Herausgeber:** Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

**Band:** 45 (1929)

**Heft:** 5

  

**Artikel:** Der Handwerker als Kaufmann

**Autor:** [s.n.]

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-582324>

### **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:** 18.03.2025

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

Es bleibt noch die wirtschaftliche Hauptfrage zu beantworten, die Frage nach dem geschäftlichen Erfolg der Aussteller. Die Messe war für die Hälfte der Aussteller mindestens so gut wie die vorjährige; sie hat nur einen geringen Prozentsatz der Aussteller in ihren Erwartungen nicht befriedigen können, aber in ganz bedeutendem Umfange bessere Erfolge gebracht als erwartet wurde. Für den definitiven Bericht müssen die Ergebnisse der Umfrage abgewartet werden.

Unsere schweizerische Landes-Mustermesse in Basel hat einmal mehr ihren großen praktischen Wert für die moderne Wirtschaft erwiesen und glänzend bestätigt. Sie hat aufbauende Arbeit für Produktion und Handel, für das ganze Land geleistet.

## Der Handwerker als Kaufmann.

Es wird nicht mehr allzu viele Handwerker geben, die heute noch nur auf Bestellungen arbeiten, vielmehr wird ein jeder gelegentlich gezwungen, Vorräte anzulegen, auf Lager zu arbeiten und der Wertstatt auch einen Laden anzugliedern. Auf diese Art kommt er weniger in den Fall, in klauen Zelten seine guten Arbeiter zeitweise entlassen zu müssen. Das hatte zur Folge, daß jeder gewerbliche Betrieb einen gewissen kaufmännischen Einschlag erhielt, der zur unbedingten Voraussetzung hat, daß der Geschäftsinhaber gewissenhaft und systematisch über alle Vorgänge Buch führt, wodurch ihm in erster Linie zutreffende Preisberechnungen ermöglicht werden. Aber neben dieser unentbehrlichen Buchführung muß der Geschäftsinhaber auch besseren Kontakt mit seinen Kunden unterhalten, weshalb hier auf einige Umstände hingewiesen sei, die für jeden Betrieb von nicht zu unterschätzender Wirkung sein können.

Das erfolgversprechende Hauptprinzip eines handwerklichen Geschäftes muß in dem Bestreben verankert sein, im Kunden den unverbrüchlichen Glauben zu stärken, daß das Geschäft auf gewissenhaftester Seriosität aufgebaut ist, daß der Käufer daher nie Gefahr läuft, daß er von Versprechungen geblendet werde, von denen man zum voraus weiß, daß sie nicht gehalten werden können. Gerade dieses Moment verstimmt den Käufer am allermeisten. Es ist viel männlicher und kaufmännischer, und es wird vom Kunden auch viel mehr gewürdigt, wenn die ehrliche Gesinnung eines Handwerkers ihn zwingt, frei und offen zu erklären, daß eine Arbeit z. B. innerhalb einer gewünschten Zeit unmöglich ausgeführt werden kann. Nur auf diese Art schwindet die landläufige Auffassung, der Handwerker lasse sich zu den faulsten Ausreden verleiten, wenn er einen Auftrag nur erhalten könne. Das ist kein gutes Zeugnis für den Handwerkerstand, und es ist ganz besonders deshalb zu bedauern, weil es erfahrungsgemäß sehr häufig zutrifft. Wenn besondere Verumstände die Verzögerung einer Arbeit bedingen, dann sollte es Pflicht des seriösen Gewerbetreibenden sein, daß er den Kunden rechtzeitig über die neue Situation aufklärt, auf das er nicht das Gefühl erhält, er sei einem Kundenfänger in die Arme gelaufen. Wer Vertrauen ernten will, darf nie mit leeren Versprechungen operieren, er muß präzise und versprechen-gemäß arbeiten, dann wird er auch in der Begleitung der Rechnungen keine trüben Erfahrungen machen.

Ein weiterer Stützpfiler eines vertrauenerweckenden Geschäftes ist die peinlichste Ordnung, die aus der ganzen Betriebsführung heraus ersichtlich sein muß. Wenn es vorkommt, daß ein Kunde an die Ausführung von Arbeiten geschmacklose oder unpraktische Anforderungen stellt, dann soll der Fachmann in allem Anstand es sich angelegen sein lassen, den Auftraggeber über das Unpraktische

oder gar Unmögliche seiner Auffassung aufzuklären; beharrt dann der Besteller gleichwohl auf seinem Begehren, so wird die Arbeit eben auf sein Risiko durchgeführt.

Und schließlich sei noch eines der schlimmsten und am häufigsten vorkommenden Auswüchse Erwähnung getan, weil er das Ansehen des Handwerkerstandes am allermeisten untergräbt. Das ist: billige Kostenvorschlüsse und nachher hohe Rechnungen zu machen. Glücklicherweise beginnt unter den Gewerbetreibenden die Anschauung immer mehr an Boden zu gewinnen, daß es für das gedeihliche Fortkommen des einzelnen wie für Handwerk und Gewerbe im allgemeinen unbedingt notwendig ist, jede Arbeit richtig zu kalkulieren, bevor der Preis festgesetzt wird. Das aber hat eine genaue Kenntnis aller einschlägigen Verhältnisse zur Voraussetzung und verlangt mit aller Entschiedenheit, daß jeder Handwerker auf der Höhe seines Berufes stehe.

(„Zof. Tagbl.“)

## Verschiedenes.

**Die Eisenbahner-Baugenossenschaft St. Gallen.** (Korr.) In dem prägnant und flott abgefaßten Jahresbericht der Eisenbahner-Baugenossenschaft St. Gallen pro 1928 wird der Tatsache Erwähnung getan, daß die Genossenschaft am 27. März 1929 20 Jahre alt geworden ist. Sie ist die älteste Eisenbahner-Baugenossenschaft der Schweiz, ihre Grundlagen haben einer großen Zahl von Baugenossenschaften als Vorbild gedient. Der Bericht gedenkt dankbar der Männer, die die Idee, auf dem Wege der Selbsthilfe die Wohnungsnot zu bekämpfen, geboren haben. Im Zeitpunkt der Gründung verzeichnete St. Gallen bittere Wohnungsnot. Heute ist die Sache allerdings anders, heute verzeichnet St. Gallen überzählige Wohnungen.

Seit 1914 hat diese Genossenschaft keine Wohnungen mehr produziert, sondern sich darauf beschränkt, das bis zum Kriegsausbruch gebaute Dörfchen, bestehend aus 134 Häusern und Häuschen mit insgesamt 176 Wohnungen zu pflegen und auszubauen. Wohl sind noch zirka 30,000 Quadratmeter zum Teil baureifes Gelände vorhanden, aber kein Bedarf an Wohnungen. Diese 30,000 m<sup>2</sup> belasten das Unternehmen ziemlich stark durch den Zinsausfall, und wenn eine Wohnungsvermehrung wieder nötig sein sollte, so wird die Genossenschaft sich sofort anschicken, ihren baureifen Boden mit Einfamilienhäusern zu überbauen.

An Mietzinsen zc. hat die Genossenschaft rund 176,000 Franken eingenommen und an Kapitalzinsen und für den sachgemäßen Unterhalt der Kolonie rund Fr. 166,000 ausgegeben. Auf die gute Instandhaltung der Kolonie wird besonderer Wert gelegt, sind doch hiesfür rund 28,000 Franken ausgegeben worden. Immerhin bleibt auch diese Summe innert dem üblichen Prozent des Buchwertes der Hochbauten. An Ergänzungsbauten für das Jahr 1929 in Aussicht genommen sind die Erstellung von Vorläufen vor den Hauseingängen, die Vermehrung der Vorfenster in den Keller- und Waschküchenräumen, soweit sich diese ob Erde befinden, die Weiterführung der Dachverschalungen und die Erstellung von Stützmauern zur Pflanzung von Hausgärten. Abbezahlt hat die Genossenschaft innert 10 Jahren eine Perimeterschuld von 46,500

## Bei Adressenänderungen

wollen unsere geehrten Abonnenten zur Vermeidung von Irrtümern uns neben der genauen neuen Karte auch die alte Adresse mitteilen.

Die Expedition.