

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 111/112 (1938)
Heft: 19

Artikel: Zur Lage des Zürcher Bauhandwerkes
Autor: Mürset, Alfred
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-49945>

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: 15.05.2025

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

Kunstmuseum Allerheiligen Schaffhausen — Arch. ARTER & RISCH, Zürich

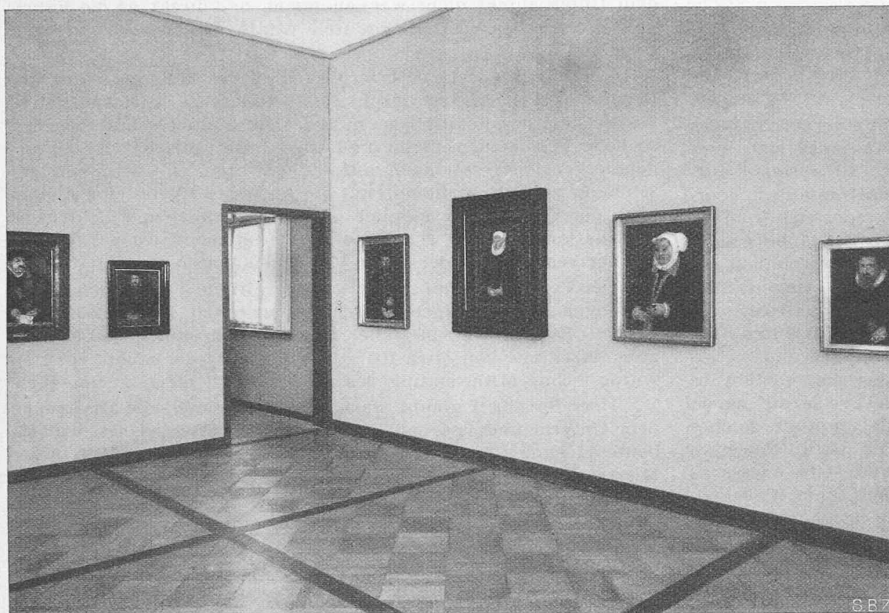


Abb. 33. Tobias-Stimmer-Saal (Ziffer 6 im Grundriss Abb. 23, Seite 224 von Nr. 18)

gehend künstliche Beleuchtung eingerichtet ist. Wollen unsere Museen nicht darauf verzichten, ihre Schätze der werktätigen Bevölkerung zu zeigen, so müssen sie heute auf abendlichen Besuch eingerichtet sein. Wie wenige schweizerische Museen aber haben wie Schaffhausen diese Notwendigkeit erkannt! —

«In der Gestaltung seiner Museen spiegelt sich die geistige Beweglichkeit eines Landes. Schaffhausen hat durch seine grossartige Leistung ein Beispiel gegeben, das beachtet werden muss. Es will ein Ansporn sein und fordert auf zum Wettstreit.»

Zur Lage des Zürcher Bauhandwerkes

Der Gewerbeverband der Stadt Zürich veranstaltete am 11. Oktober 1938 im Zunfthaus zur Waag eine Aussprache zwischen den Zürcher Architekten- und Ingenieur-Organisationen und den Angehörigen des Zürcher Bauhandwerkes. Die Verbände Z.I.A. und B.S.A. hatten ihre am Bauhandwerk interessierten Mitglieder direkt eingeladen. Ein gefüllter Saal zeugte von dem grossen Interesse, das einer Verständigung in beiden Lagern entgegen gebracht wird. Die Versammlung wurde geleitet von Dr. P. Gysler, Sekretär des Gewerbeverbandes der Stadt Zürich. Das Rückgrat der Veranstaltung bildete ein Referat des in Kreisen des Baugewerbes bekannten Dr. J. Cagianut, Zentralsekretär des Schweiz. Baumeisterverbandes, der unter dem Titel «Zusammenarbeit im Baugewerbe» ungefähr folgendes ausführte:

Das Baugewerbe befindet sich in schwieriger Situation, nicht nur in Zürich, sondern in der ganzen Schweiz. In Zürich sind zur Zeit 1600 Mann dieses Gewerbes arbeitslos. Es ist aber nicht die Krise allein, die drückt, sondern es sind auch innere Misstände vorhanden, die mit der Krise nicht zusammenhängen. Die Aussichten für die Zukunft sind ungünstig. Der Wohnungsbau kann nicht stark gefördert werden, die Industrie hat sich noch zu wenig erholt, um als Bauherr aufzutreten, und Gemeinde und Stadt können nur für einen Teil der notwendigen Bautätigkeit aufkommen. Die Verwendung von öffentlichen Krediten für Bauarbeiten stösst immer deutlicher auf Opposition und es ertönt der Ruf, das überdimensionierte Baugewerbe abzubauen, statt neue Baukredite zu beschliessen. Alle diese Fragen sollen aber heute nicht näher berührt werden, sondern nur interne Fragen, deren Lösung dem Gewerbe selber möglich ist.

Der erste Schritt für eine Sanierung ist die Hebung der beruflichen Qualität. Hier sind nützliche Bestrebungen bereits am Werk. Für das Handwerk wird ein Fähigkeitszeugnis verlangt, der Meistertitel ist neu eingeführt worden. Leider wird aber bei Arbeitsvergebungen immer wieder die Qualitätsfrage zurückgestellt gegenüber der Preisfrage. Der zweite Schritt ist die Aufklärung über die Preisbildung. Als Grund-

satz soll gelten: Billige Preise. Bauten sind Bedarfsartikel, die billig sein müssen. Nebenbei wird bemerkt, dass auch Liebhabereien des Architekten nicht zur Verbilligung beitragen. Der Handwerker hat aber Anspruch darauf, aus seinem Beruf leben zu können und für die alten Tage eine kleine Reserve zu sammeln. Aus der Statistik der Konkurse geht hervor, dass die Substanz schon in erschreckendem Masse zurückgegangen ist. Dieser «billige Preis», als *loyaler Preis* bezeichnet, soll offeriert und gewährt werden, und der ganze Wettbewerb soll auf dieser loyalen Grundlage beruhen.

Für die Zusammensetzung des loyalen Preises sind heute sichere Grundlagen vorhanden. Für den Arbeitslohn bestehen fast überall verbindliche Vereinbarungen, die auch eingehalten werden, also für die Kalkulation eine gegebene Grösse. Zuschläge für soziale Leistungen, Aufsicht usw. ergeben auch keine grossen Differenzen. Die Arbeitsleistung ergibt primär grosse Unterschiede, aber schon im gleichen Betrieb gleichen sich gute und schlechte Leistungen so weitgehend aus, dass für die Kalkulation keine Schwierigkeiten entstehen. Das Inventar ist heute für alle

Firmen zugänglich, und es bestehen hier viel kleinere Unterschiede als früher. Für das Material sind in weitgehendem Masse die Preise vom Fabrikanten festgesetzt und für alle die gleichen. Ganz ungeregt ist eigentlich nur noch der Holzmarkt. Der Einfluss der Holzpreise auf das Total der Offerte ist aber viel kleiner als angenommen wird, auch bei einer vorwiegend Holz verwendenden Arbeit. Der Umstand, dass manche Firmen ihrer Offertkalkulation ein abgeschriebenes Inventar zu Grunde legen (eine Rechnungsweise, die der Vortragende nicht für richtig hält), gibt ebenfalls Anlass zu Preisunterschieden, doch treten auch diese im Gesamtpreis nur wenig in Erscheinung. Die allgemeinen Unkosten sind von neutraler Seite genau untersucht worden, und es stehen dem Unternehmer heute gültige Normalzahlen zur Verfügung.

An drei Beispielen wurde hierauf die Zusammensetzung des Preises im Einzelnen gezeigt. Die genauen Grundlagen sollten grössere Preisdifferenzen ausschliessen, und wo in einem Wettbewerb solche auftreten, sollte eine genaue Untersuchung einsetzen. Die Behörden haben sich bereits von der Richtigkeit dieses Vorgehens überzeugen lassen, der Private aber noch nicht. Vom Bauleiter wird verlangt, dass er als neutraler Experte des Bauherrn wirke. Er soll mithelfen an der Gewährung des loyalen Preises und die Unternehmer nicht drücken, denn auch er kann an einer Zerrüttung der Preise kein Interesse haben.

Als Schlussfolgerungen seiner Ausführungen hat der Vortragende folgende Wünsche zusammengefasst: 1. Mehr Zusammenarbeit zwischen Unternehmer und Bauleiter auf loyalen Basis.



Abb. 34. Stadtgeschichte in Bildern, Modell der Grubenmannschen Rheinbrücke

2. Kontakt zwischen den bereits vorhandenen Organisationen.
3. Guter Wille für die kommenden Verhandlungen; auf Seite des Gewerbes sei er sicher vorhanden. —

Es machte offensichtlich etwas Mühe, eine anregende *Diskussion* in Bewegung zu setzen. Die Zusammensetzung der Zuhörerschaft war eine ungewohnte, und es bestanden begreifliche Hemmungen auf beiden Seiten, um frisch vom Leder zu ziehen.

Arch. A. Mürset glaubt, dass auch auf Seite der Architekten der gute Wille durchaus vorhanden sei. Man muss sich aber darauf gefasst machen, dass sich bedeutende Hindernisse aufbauen werden. Es muss ein grosses Mass von Unglauben überwunden werden. Man fragt sich, woher es eigentlich komme, dass den Klagen der Unternehmer ein solcher Unglaube gegenüber steht. Das kommt doch wohl von der alten Gewohnheit des Jammerns her. Gejammert wurde, solange wir uns erinnern können, schon zu Zeiten, die dem Unternehmer heute als rosig vorkommen und die er wieder zurückwünschen würde. Als Reaktion auf diesen Jammer hat sich auf Seite der Bauherren und Architekten der absolute Unglaube eingestellt. Aber heute steht es fest, dass wenigstens in einigen Branchen die Preise auf einem unhaltbaren Tiefstand angelangt sind, und da kann ein solcher Unglaube verheerende Wirkungen haben. Es wird die erste Aufgabe sein, diesen Unglauben zu bekämpfen. Um da etwas zu erreichen, gibt es nur einen Weg: *Offenheit* und *Wahrheit*. und zwar ganze Wahrheit, nicht halb und nicht dreiviertel. Heute weiss der Empfänger einer Offerte nicht, wer die eingesetzten Preise kalkuliert hat, ob der Unterzeichner der Offerte selber, ob er sie einem Kollegen abgeschrieben hat, ob ein Verband oder eine Berechnungsstelle die Preise festgesetzt, oder nur nach oben oder unten limitiert hat. Kleinliche Preisdifferenzen täuschen eine individuelle Kalkulation vor, die effektiv gar nicht vorliegt; auf den Rappen gleich lautende Offerten von Verbandsmitgliedern sind viel ehrlicher. Indirekt werden die tatsächlichen Verhältnisse dann doch bekannt, auch kann aus einer Zusammenstellung aller Offerten sehr viel herausgelesen werden. Wird aber eine loyale Zusammenarbeit angestrebt, so muss eine solche Geheimniskrämerei verschwinden. Eine Preisanalyse muss vollkommen wahr aufgebaut sein, und auch den Angriff eines Aussenseiters aushalten können. Wenn schon die erste Stichprobe eines Einzelpreises, z. B. eine Materiallieferung, der abweichenden Ansicht des Aussenseiters recht gibt, so ist wohl die ganze Analyse erledigt.

Die älteren Architekten werden wohl alle zu den Skeptikern gehören, auf Grund von gemachten Erfahrungen. Aber sie werden im Stande sein, die Preise richtig zu beurteilen und eine seriös aufgebaute Analyse zu würdigen. Dem jungen, unerfahrenen Architekten sollte der Unternehmer ganz besondere Sorgfalt widmen, um sein Vertrauen zu den Verbänden zu gewinnen und zu erhalten. Durch die erste Enttäuschung, die er an den Unternehmern erlebt, wird er ins Lager der Skeptiker hinüber gesprengt, und es wird grosse Mühe kosten, sein Vertrauen neu zu erwerben.

Von einer sehr wichtigen Figur auf dem Schachbrett war noch gar nicht, oder nur nebenbei die Rede, vom Bauherrn: Je selbständiger und geschäftstüchtiger der Bauherr ist, umso eher wird er sich den Entscheid über die Arbeitsvergebung selber vorbehalten. Viel häufiger als die Unternehmer anzunehmen scheinen, kommt es vor, dass der Bauherr entgegen dem Antrag des Architekten an den billigsten Unternehmer vergibt. Dem Bauleiter kann aber unmöglich zugemutet werden, dass er bei jeder Arbeitsvergebung die Vertrauensfrage stellt und den Auftrag fahren lässt, wenn sein Antrag nicht durchgeht. Von sich aus ist der Architekt viel mehr interessiert an der Frage der Qualität als an derjenigen des Preises. Und da bei besseren Preisen viel eher eine bessere Qualität zu erwarten ist, wird er viel mehr auf eine Vergebung zu mittleren Preisen tendieren. Er kennt ja die Gefahren der zu billigen Vergebung: Scherereien schon während der Ausführung, Reklamationen bei der Uebergabe und die Plage der Garantearbeiten.

Auch wenn es gelingt, die Architekten von der Richtigkeit einer loyalen Kalkulation zu überzeugen, wird immer ein Rest von ungläubigen Bauherren übrig bleiben und Vergabungen im gerügten Sinne werden trotzdem immer wieder vorkommen. Diese Erkenntnis soll aber nicht davon abhalten, die angeregte Zusammenarbeit zu fördern. —

Installateur Klauser bringt den Vorschlag, dass alle Verbände dazu angehalten werden, eine Berechnungsstelle einzurichten.

Herr Hotz vom Verband der Elektroinstallateure verwahrt sich gegen den oft gehörten Vorwurf, dass die Verbände nur Preispolitik treiben. Die Behörden bringen den Verbänden heute viel mehr Vertrauen entgegen als früher. Die Zusammenarbeit habe erst kürzlich wieder ein befriedigendes Resultat ergeben

bei Anlass der Vergebung der elektrischen Installationen für das Kongressgebäude. Die Lieferung der elektrischen Apparate soll dem Unternehmer nicht weggenommen und direkt an die Fabrikanten vergeben werden, dadurch werde das Gewerbe unnötig geschädigt.

Arch. L. Boedecker ist im Gegenteil der Meinung, dass der Bezug von Provisionen durch die Installateure auf Apparaten, die sie montieren, aufhören müsse. Die Bauherrschaft begreift so hohe Provisionen nicht, und wird misstrauisch. Der Unternehmerverdienst soll auch auf die Arbeiten an Leitungen geschlagen werden, nicht nur auf die Apparate. Wenn eine Aenderung der Verhältnisse möglich wäre für sanitäre und elektrische Installationen, sowie für Tapetenlieferungen(!), so würden die Bauherrschaften wieder mehr Vertrauen fassen.

Der Vorsitzende möchte die aufgeworfene Frage in späteren Sitzungen wieder aufgreifen, da sie schon zu den Einzelfragen gehört. Eine Abwälzung aller Unkosten nur auf die Löhne ergäbe Zuschläge von etwa 100%, was auch wieder nicht begriffen würde. Eine Mitbelastung des Materials sei nicht zu umgehen.

Herr Sponagel glaubt, dass das oft ungläubliche Misstrauen dem Unternehmer gegenüber eine Vertrauenskrise sei, wie sie heute ja ganz allgemein beobachtet wird. Ein grosser Teil dieses Misstrauens ist unberechtigt. Eine gemeinsame Kalkulation der am häufigsten vorkommenden Grundpreise wäre ohne weiteres möglich. Die weniger häufigen Preise könnten dann von dieser festen Grundlage gut abgeleitet werden. Unbegreiflich ist es, dass die gemeinsam beschlossenen gedruckten Bedingungen immer wieder von Architekten abgeändert werden. Ganze Sätze werden durchgestrichen und durch schwerere Bedingungen ersetzt. Als Garantierücklass wird immer wieder 10% verlangt, trotzdem eine Vereinbarung auf 5% getroffen worden ist. Immer wieder kommt es vor, dass das Preiseingabeformular nicht im Doppel abgegeben wird, und dass der Unternehmer sogar die Vervielfältigung des Vertragsinhaltes besorgen muss.

Ing. Kieser wünscht mehr Zusammenarbeit für Arbeitsbeschaffung. Da aber mit einem Verschwinden der Kredite für Arbeitsbeschaffung gerechnet werden müsse, hält er die Einleitung einer Reduktion des Baugewerbes für unerlässlich.

Dem letzten Diskussionsredner hält der Vorsitzende entgegen, dass eine Zusammenarbeit auf dem Gebiete der Arbeitsbeschaffung schon seit längerer Zeit da sei und nicht neu geschaffen werden müsse. Die paritätische Arbeitsbeschaffungskommission¹⁾, in der auch Vertreter der Arbeitnehmer mitarbeiten, leiste nützliche Arbeit, und der kürzlich für den Kanton Zürich neu beschlossene Kredit stütze sich weitgehend auf Vorschläge dieser Kommission.

Dr. Cagianut betont in einem Schlusswort, dass er sich noch mehr Votanten gewünscht hätte. Die von Arch. Mürset verlangte Offenheit und Wahrheit wird bedingungslos zugesichert. Die oft ausschlaggebende Rolle des Bauherrn ist dem Vortragenden wohl bekannt, und Vorwürfe an die unrichtige Adresse sollen nicht erhoben werden. Es darf aber vom Bauleiter verlangt werden, dass er seinen Einfluss auf den Bauherrn ausübt.

Dr. Gysler nimmt eine Fortsetzung der Aussprache in Aussicht und wird die Einladungen veranlassen. —

Der Erfolg der Veranstaltung darf als durchaus positiv bezeichnet werden. Das Interesse an den besprochenen Fragen ist in beiden Lagern gross, und wenn der erfreulich ruhige und sachliche Ton erhalten werden kann, so ist auch an einem praktischen Erfolge der noch kommenden und mehr in die Einzelheiten gehenden Zusammenarbeit nicht zu zweifeln.

Alfred Mürset, Arch.

MITTEILUNGEN

Walfischfang war früher das Privileg der Holländer und Engländer, während deutsche Walfänger eine kleinere Rolle spielten, um vor 70 Jahren ganz von den Meeren zu verschwinden. Nun ist 1936 wieder eine deutsche Walfangflotte ausgelaufen, und zwar ins südliche Eismeer, wo heute die ergiebigsten Jagdgebiete liegen. Dieses Wiederaufleben des für Deutschlands Versorgung wichtigen Walfischfanges — es verbraucht jährlich rd. 200 000 t Walöl (Margarine) — gibt der «Z.VDI» Anlass, im Heft vom 1. Oktober d. J. dessen neuzeitliche Technik ausführlich darzustellen. Zu einer Walfangflotte gehören ein Mutterschiff und sechs bis zehn Fangschiffe. Das Mutterschiff von 14 500 t enthält auf dem Hauptdeck die Fabrikanlagen: Kocher für Speck, Fleisch und Knochen, Fettscheider, Oelseparatoren, Maschinen zur Fleischzerkleinerung und Gewinnung von Walmehl (Viehfutter) und von Speckfasern. Ueber dem Hauptdeck liegt das Schlachtdeck, auf dem der Wal, nachdem er über das Heck herauf-

¹⁾ Vergl. Bd. 111, S. 236 (30. April 1938) unter Literatur.