

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 17 (1901)

Heft: 34

Artikel: Unterricht für Buchführung und Preisberechnung an Handwerkerschulen

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-579343>

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: 02.01.2026

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



Illustrirte schweizerische Handwerker-Zeitung

Organ für die schweiz. Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe, deren Innungen und Vereine.

Praktische Blätter für die Werkstatt mit besonderer Berücksichtigung der Kunst im Handwerk.

Herausgegeben unter Mitwirkung schweizerischer Kunsthandwerker und Techniker von Walter Senn-Holdinghausen.

XVII.
Band

Organ für die offiziellen Publikationen des Schweiz. Gewerbevereins.

Offizielles und obligatorisches Organ des Arg. Schmiede- und Wagnermeistervereins.

Erscheint je Samstags und kostet per Semester Fr. 3. 60, per Jahr Fr. 7. 20.
Inserate 20 Cts. per 1spaltige Pettizeile, bei größeren Aufträgen entsprechenden Rabatt.

Zürich, den 23. November 1901.

Wochenspruch: Mensch, all's, was außer Dir, das gibt Dir keinen Wert,
Das Kleid macht keinen Mann, der Sattel macht kein Pferd.

Unterricht für Buchführung und Preisberechnung an Handwerkerschulen.

(Mitgeteilt.)

Der leitende Ausschuss des Schweizer. Gewerbevereins

hat kürzlich an eine Anzahl Fachleute verschiedener gewerblichen Berufsarten folgendes Kreisschreiben mit Fragebogen versendet:

„Bei Vergebung öffentlicher Arbeiten auf dem Submissionswege kommen geradezu unbegreifliche Differenzen in den Angeboten der Gewerbetreibenden vor. In der Regel haben jedoch nicht sowohl unlautere Absichten, als vielmehr Unkenntnis der bei einer richtigen Kostenberechnung in Betracht fallenden Faktoren oder auch eine unzweckmäßige, mangelhafte Buchführung solche Preisunterbietungen verschuldet. Die Folgen dieser den ganzen Stand beschämenden Preisfleberei müssen aber nicht allein die betreffenden Differenzen, sondern auch alle seine Konkurrenten tragen. Es liegt deshalb im Interesse der Gesamtheit aller erwerbenden Stände, die Ursachen solcher Preisunterbietungen nach jeder Richtung zu bekämpfen.

„Die wenigsten Gewerbetreibenden haben Gelegenheit, die Grundregeln einer zweckmäßigen Preisberechnung der Produkte während der Berufslehre kennen zu lernen.

Diese Aufgabe bleibt teils der geschäftlichen Praxis, teils der theoretischen Berufsbildung durch die Handwerker- und Gewerbeschulen vorbehalten. Bevor aber ein junger Geschäftsmann diese so notwendigen Kenntnisse sich durch die Praxis erwirbt, d. h. durch Schaden klug wird, kann er gleichzeitig auch einen großen Teil seiner Kollegen insoweit schädigen, als er dieselben nötigt, mehr oder weniger ihre wohlberechneten Preise aus Konkurrenzrücksichten ebenfalls zu reduzieren. Es erscheint deshalb richtiger, den Anfängen zu wehren, indem man schon durch die Gewerbeschulen dem Nachwuchs künftiger Berufsgenossen die Grundlehren einer richtigen Preisberechnungsmethode beizubringen bestrebt ist.

„Bereits haben einige Handwerker- und Gewerbeschulen, diesem Bestreben Rechnung tragend, den Unterricht in Preisberechnung, meist in Verbindung mit demjenigen in der Buchführung, welche Fächer allerdings innig zusammenhängen, eingeführt. Auch die kürzlich vom Schweiz. Industrie-Departement erlassene „Anleitung für die gewerblichen Fortbildungsschulen“ empfiehlt dieses Unterrichtsfach angelegentlich. Da jedoch solcher Unterricht in der Regel den Lehrern an öffentlichen Schulen obliegt, welchen die notwendige praktische Erfahrung in diesem schwierigen Gebiet nicht eigens ist und auch nicht zugemutet werden kann, so ergibt sich von selbst die Notwendigkeit der Beschaffung zweckmäßiger Lehrmittel, welche auf der gewerblichen Praxis beruhen. Es handelt sich vor allem aus darum, die Schüler anzuleiten, wie sie alle für den Produktionspreis in Berechnung fallenden

Posten für Material, Arbeitslöhne, Geschäftsunkosten u. s. w. genau feststellen und daraus den zu einem lohnenden Geschäftsbetrieb erforderlichen Reinertrag ausrechnen können.

„Selbstverständlich sind die Herstellungskosten je nach Beruf, Geschäftsbetriebsweise, lokalen Verhältnissen u. s. w. sehr verschieden, es kann sich also nicht um Schaffung von Schablonen handeln, nach denen Lehrer und Schüler gedankenlos rechnen sollen. Es gibt ja verschiedene Rechnungssysteme, die sich als gut bewährt haben. Deshalb erscheint es zweckmäßig, dieselben zur allgemeinen Kenntnis zu bringen und daraus allgemein gültige Grundregeln für die Preisberechnung in Gewerbe und Handwerk aufzustellen, damit jeder denkende Handwerker das für seinen Beruf und seine Verhältnisse zweckdienlichste System erproben und einführen kann.

„Unseres Wissens sind solche leichtfällige und auf der Praxis beruhende Lehrmittel, soweit sie für Handwerk und Gewerbe in Betracht kommen können, noch nicht vorhanden oder sie behandeln dieses wichtige Gebiet nur nebenbei, in ungenügender Weise, oder nur für einzelne Berufsarten. Gewiß ist es diesem Mangel hauptsächlich zuzuschreiben, daß an unsern Handwerker- und Gewerbeschulen dem Unterricht im Preisberechnen noch nicht die gewünschte Aufmerksamkeit geschenkt wird.

„Aber auch der Unterricht in gewerblicher (einfacher) Buchführung läßt noch vieles zu wünschen übrig, weil er dem jungen Handwerker in der Regel nicht die nötige Begleitung gibt in der Einrichtung und ständigen Führung solcher Hilfs- oder Nebenbücher, welche für die Berechnung der Materialkosten, der Arbeitslöhne, der allgemeinen Geschäftsunkosten in jedem einzelnen Falle als Grundlage dienen könnten. Es wird von vielen Gewerbetreibenden bei der Preisberechnung nur schätzungsweise, ins Blaue hinein gerechnet, ohne bestimmte Anhaltspunkte. In Ermanglung solcher Hilfsbücher, welche keineswegs die Buchführung umständlicher machen, sondern vielmehr die Preisberechnung erleichtern und auf sichern Boden stellen, weiß auch mancher Geschäftsmann sich

keine Rechenschaft darüber zu geben, ob sein Geschäft überhaupt oder einzelne Zweige, Spezialitäten desselben wirklich lohnend sind. Wir glauben daher, daß auch die besten der zahlreichen bestehenden Lehrmittel für gewerbliche Buchführung noch einer Verbesserung, welche sich auf praktische Erprobung stützt, fähig wären.

„Aus diesen Gründen, den Anregungen von zwei Handwerkererschulungskommissionen Folge gebend, gedenken wir durch Sammlung von Unterrichtsmaterial für Buchführung und Preisberechnung an Handwerkererschulen einem tief empfundenen Bedürfnis gerecht zu werden. Damit das Unterrichtsmaterial aber den Bedürfnissen und Verhältnissen des praktischen Lebens möglichst entspreche, möchten wir auch an die berufenen Fachleute der wichtigsten Gewerbezweige appellieren, indem wir sie um ihre thatkräftige Unterstützung unseres Vorhabens durch Mitteilung ihrer eigenen Erfahrungen ersuchen.

„Selbstverständlich kann es uns nur willkommen sein, wenn Sie dabei auch andere erfahrene Berufskollegen oder Vereinsvorstände zu Rate ziehen.

„Zu diesem Zwecke haben wir einen Fragebogen aufgestellt. Es ist uns namentlich darum zu thun, genau dem praktischen Leben entnommene Musterbeispiele zu erhalten, weshalb uns eine den Fragen 5—8 entsprechende, speziell Ihrem Beruf angepasste, detaillierte Beantwortung sehr erwünscht sein kann. Für diesbezügliche fleißige und gut verwendbare Arbeiten sind wir bereit, ein angemessenes Honorar zu gewähren. Ebenso sind wir gerne bereit, die gewünschte Auskunft durch persönliche Rücksprache zu Ihnen passender Zeit entgegenzunehmen. Weitere Exemplare des Fragebogens stehen zur Verfügung.

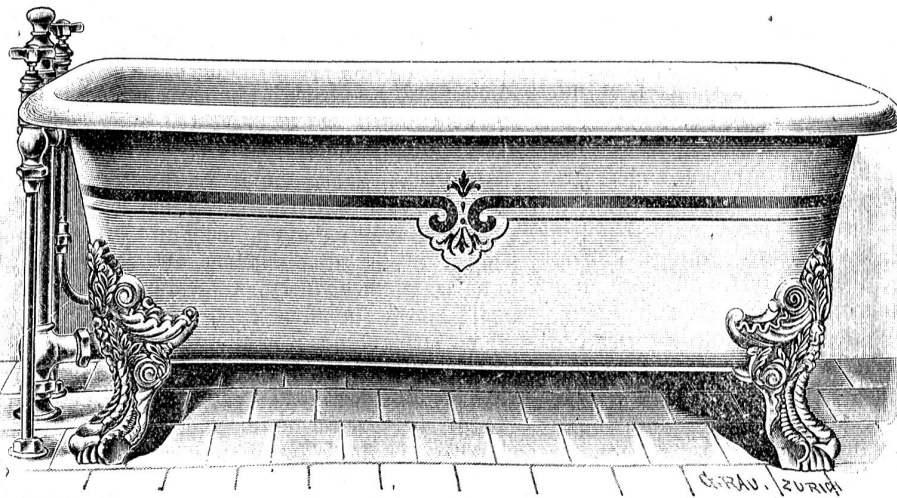
„Wir ersuchen Sie im Interesse der guten Sache, Ihre Antwort baldmöglichst, spätestens bis Ende Dezember d. J., vertrauensvoll an unser Sekretariat einsenden zu wollen, wobei wir wohl kaum besonders versichern müssen, daß das eingesandte Material vollständig diskret behandelt werden wird.“

Der dem Kreisschreiben beigefügte Fragebogen ent-

Armaturenfabrik Zürich

Filiale der Armaturen- und Maschinenfabrik, Aktiengesellschaft, vormals J. A. Hilpert, Nürnberg.

Spezialität: Sämtliche Artikel für sanitäre Anlagen



Closets 

Pissoirs 

Toiletten 

Bäder 

Wasehherde 

Reichhaltige Musterbücher nur an Installateure und Wiederverkäufer.

hält 8 Fragen und zwei Beispiele aus der gewerblichen Praxis. Es ist zu hoffen, daß die angerufenen Fachleute sich dieser nicht gerade leichten, aber gewiß sehr dankbaren und bei gewissenhafter Beantwortung für den gesamten Gewerbestand nutzbringenden Sammlung von Unterrichtsmaterial bereitwilligst unterziehen werden.

„Stahl- und Feilenjuden“

(Schluß.)

Ich hatte mich indessen verrechnet. Schon nach einigen Wochen erhielt ich von der Güterexpedition in Burgdorf Avis, daß ca. 200 kg Stahl für mich angekommen seien. Ich erklärte, die Sendung nicht bestellt zu haben und verweigerte deren Annahme. Einige Tage später erhalten wir ein Schreiben der Firma Messieurs les fils de J. K. in Paris, worin wir ersucht werden, anzugeben, warum wir die Stahlendung nicht annehmen wollten. Wir antworten, daß wir gar keinen Stahl bestellt hätten. Messieurs les fils de J. K. erwidern darauf, daß die Bestellung von der Direktion und mir unterschrieben sei und acceptiert werden müsse. — Es ergab sich nun, daß wirklich von der Direktion eine Bestellung (die Kopie, die der Reisende zurückbehalten hatte) unterschrieben worden war. Der edle ehrenwerte Herr Stahlreisende war mit der Kopie bei der Direktion erschienen und hatte erklärt, ich benötige den oben bezeichneten Stahl, dürfe aber solchen nur mit Genehmigung der Direktion bestellen. Die vorgewiesene Kopie trug meine Unterschrift, die Bemerkung „ne pas livrer avant avoir reçu avis de la compagnie ainsi que la commande“ fehlte. Die Direktion schenkte den Ausführungen des edlen Reisenden Glauben, meine Unterschrift war ja ohnedies ein Beweis für deren Richtigkeit und bestätigte die Bestellung in der Annahme, daß ich wirklich den Stahl bestellt habe.

Während nach einer Berechnung des Reisenden der Stahl, der von uns benötigt wurde, Fr. 40—50 gekostet hätte, lautete eine inzwischen eingelangte Rechnung für den auf der Station lagernden Stahl auf Fr. 800. Statt 2 m besaßen die Stahlstäbe eine Länge von 5—6 m und mehr. Die von mir angegebenen Dimensionen stimmten mit den auf dem Bestellformulare angegebenen nicht überein und letztere wieder nicht mit der eingelaufenen Sendung. Die auf der Rechnung notierten Preise waren viel höher als die auf dem Bestellzettel angegebenen; die Zahlen auf letzterem waren indessen so verstellt, daß nötigenfalls daraus die Preise auf der Rechnung abgelesen werden konnten.

Süchzt entrüstet wurde ich, als mir einige Bekannte den freundschaftlichen Rat erteilen wollten, ich müsse die Bestellung annehmen, und mich selbst an meiner gerechten Sache zweifeln machten. — Die Drohbriebe der Pariser Judengesellschaft schüchtern mich nicht ein. Auf ein energisches Schreiben unsererseits, in welchem mit Veröffentlichung gedroht wurde, lief ein rührendes Bittschreiben der Messieurs les fils de J. K. ein, wir möchten doch den Stahl annehmen, sie müssen sonst an demselben viel Geld verlieren. Aber „au wai geschrien“, der „taire neuerfundene Stahl“ wird nicht abgeholt und muß schließlich wieder zurückgenommen werden. Die Messieurs les fils de J. K. müssen Hin- und Rückfahrt, Zoll, 2—3 Wochen Lagergebühr etc. bezahlen. „Gott der Gerechte, haben sie ainmal gemacht ain schlechtes Geschäft!“ Der Stahl wird aber wohl bald einem andern unfreiwilligen Käufer Bauchschmerzen gemacht haben.

Am 30. Januar 1901 spricht ein Reisender des Hauses B. L. & Cie., Feilen- und Stahl-Manufaktur, franco-suisse in Basel, in sehr zudringlicher Weise bei

mir vor und will von mir absolut einen Auftrag erzwingen. Ich erkläre, daß momentan ein Bedarf weder für Feilen noch für Stahl vorliege und ich nichts bestellen könne. Von dem unheimlichen Reisenden, der mein Bureau, wie es scheint, nicht mehr verlassen will, zu wiederholten Malen in der dringenden Arbeit unterbrochen, sehe ich mich genötigt, mich mit demselben in ein Gespräch einzulassen. Ich nehme eine Preisliste und erkläre dem Reisenden, daß er ja doch nicht billiger und und besser liefern könne, als das betreffende Schweizerhaus und nenne diverse Preise. Mein Gegenüber bestreitet meine Behauptung und fügt bei, daß es ihm nur darum zu thun sei, mir eine kleine Musterbestellung liefern zu können, damit ich mich überzeugen könne, daß sein Material wirklich besser sei; und er sei überzeugt, daß ich nach Erprobung eines Modells noch mehr kaufen werde. Ich bestelle daraufhin zwei Feilen. Der Reisende notiert die Bestellung und bittet mich, solche zu unterzeichnen. Dabei bemerke ich, daß statt je nur eine, je $\frac{1}{2}$ Duzend Feilen aufgeschrieben sind. Ich weigere mich, die Bestellung zu unterzeichnen. Der Lieferant bemerkt jetzt, daß er nur minimal so viel abgeben könne. Um den langweiligen Herrn los zu werden, bestätige ich endlich, nach einigen fruchtlosen Versuchen, denselben sonst wegzubringen, auch diese Bestellung und bin froh, daß der schwarze, schauerliche Duzendreisende verschwindet.

Ich bemerke erst später, wie ich das zurückgelassene Doppel des Bestellzettels weglegen will, daß auf dessen Rückseite Preise der von der Firma B. L. & Cie. verkauften Feilen aufgedruckt sind, die ziemlich genau doppelt so hoch sind, wie die gegenwärtig gangbaren Preise. Ich beuge mich sofort auf den Bahnhof und es gelingt mir, trotz den ausgeführten Schlichen des schlauen Feilenhändlers, solchen vor dem Einsteigen in den Zug zu stellen und zur Verantwortung zu ziehen. Er muß sich verpflichten, die Bestellung zu annullieren. Sodann richte ich ein Schreiben an B. L. & Cie. in Basel, worin ich kurz den Hergang bestätige und den erteilten Auftrag widerrufe. Bis heute sind die Feilen auch nicht geliefert worden.

Am gleichen Tage vernehme ich zufällig, daß der obengenannte Reisende die kurze Zeit, welche ihm noch übrig blieb bis zur Abfahrt des Zuges, benutzt hatte, um ein anderes Geschäft zu besuchen. Ich machte letzteres auf die Ziele dieses Herrn aufmerksam, und siehe, auch dort hatte er, diesmal mit Stahl, aber in größerem Maße als bei mir, sein Unwesen getrieben. Die Ernte konnte er aber auch hier nicht einheimfen, indem auf meine Erörterungen hin auch diese Bestellung mit Chargobrief sofort widerrufen wurde. Bis heute habe ich noch nie einen Reisenden zum Bureau hinaus gewiesen; aber dessen bin ich mir jetzt klar: wenn dieser Juden-Reisende der unheimlichen Basler Manufaktur franco-suisse B. L. & Cie. es noch einmal wagt, über meine Schwelle zu treten, so wird er von einigen kräftigen Armen zweimal zur Thüre hinauspediert, einmal auf französische Weise für sein erstes Auftreten bei mir und zum zweiten Mal in verbesserter Auflage auf Schweizermanier für sein Wiedererscheinen.

Ich hoffe nur, daß solchen Reisenden überall, wo sie auftreten, auch überall ein solcher Empfang bereitet wird und sie werden ihre Praxis bald aufgeben. Darin werden die interessierten Herren Reisenden und Geschäftsinhaber gewiß mit mir einiggehen.

H. Krähenbühl,
Depotchef der B.-L.-B.