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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 26 (1910)

Heft: 38

Artikel: Schreinermeister und Holzhändler

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580201

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: 22.08.2025

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

seines Geschäftes richtig im Auge haben und darüber rechtzeitig informiert sein will, ob das Geschäft vorwärts geht, gleich wie im Vorjahr marschiert, oder aber zurückgeht, nichts besseres und lehrreicheres zu tun, als Monat für Monat sich etwa 1 Stündchen Zeit zu nehmen, diese Probebilanzen aufmerksam zu durchgehen und Vergleiche mit den entsprechenden Zeitläufen (Perioden) des Vorjahres oder mehrerer Vorjahre anzustellen. Er wahrt sich dadurch die eigene Beurteilung der Geschäftslage und muß sich nicht allzusehr auf bloße mündliche Angaben seines Buchhalters stützen.

Das Hauptbuch umfaßt außer den oben erwähnten Konti noch einen Gewinn- und Verlust-Konto und einen Bilanzen-Konto, welche Konti naturgemäß erst Ende eines Geschäftsjahres aufgestellt werden können, sobald die Wareninventur stattgefunden hat. Die Lagerbestände werden zu Ankaufspreisen (einschließlich Fracht und Zoll, wo Auslandwaren in Frage kommen) ausgerechnet und die Totalsumme ins Haben des Waren-Konto gestellt. Wenn gut gewirtschaftet wurde, so schließt dieser Waren-Konto je nach der Höhe des Jahresumsatzes mit einem mehr oder minder beträchtlichen Aktiv-Saldo oder Ueberschuß auf der Haben-Seite ab und diesem Ueberschuß werden dann sämtliche Spesen-Konti wie allgemeine Geschäftsunkosten, Salarien, Reklame, Reisespesen 2c. 2c. gegenüber gestellt. Bleibt von jenem Ueberschuß dann noch etwas übrig, was bei gut rentierenden Geschäften stets der Fall ist, so stellt der bezügliche Betrag den Reingewinn vom Geschäftsverkehre dar, deckt er aber die Spesen-Konti nicht völlig, so ergibt sich ein Jahresverlust und das betreffende Geschäft hat eine Unterbilanz. Letztere kommt bei Privatgeschäften oft lange nicht an den Tag, während bei Aktiengesellschaften eine Verheimlichung weniger oder gar nicht möglich ist, da diese gehalten sind, ihre Bilanzen (Jahresabschlüsse) zu veröffentlichen.

Damit glaube ich das Wesen der Buchhaltung in der Hauptsache geschildert zu haben und erübrigt mir nur noch, eine goldene Regel für jeden Buchhalter namhaft zu machen, nämlich die, stetsfort darauf bedacht zu sein, im Debitoren- und Kreditorenbuch möglichst rasch recht viele Konti ausgleichen zu können. Wo streitige Pendenzen sind, sei er bestrebt, in geeigneten Momenten auf Beilegung der Differenzen durch gütlichen Vergleich zu dringen, mache den Chef, wenn er auf Reisen geht, auf solche ungelöste Knoten aufmerksam und tue selbst auch sein Bestes zu baldiger Regelung jeglicher Anstände. Auf diese Weise hebt er sich hoch über den mechanischen Zahlenmenschen empor und wird zu einem der treibenden Räder in dem mannigfaltigen Getriebe des Geschäftes.

R. M.

Schreinermeister und Holzhändler.

Ueber dieses zeitgemäße Thema schreibt das Organ des Rheinisch-Westfälischen Tischler-Innungsverbandes, die in Essen-Ruhr erscheinende Zeitschrift „Das Tischlergewerk":

„Zwei Stände, die aufeinander angewiesen sind. Die sich gegenseitig sehr viel nützen und sehr viel schaden können, ganz nach gutem und bösem Willen, ganz nach dem Grade gegenseitiger Abhängigkeit. Sehr oft, öfter als es im Interesse des schaffenden Handwerks liegen kann, findet das gegenseitige „Verhältnis" in den bekannten elfzölligen Papieren seinen Ausdruck. Zumeist ist der Holzhändler glücklicher Besitzer derselben. Doch auch das Gegenteil kommt vor. Uns ist ein Fall bekannt, wo ein Schreinermeister seine Selbständigkeit aufgeben mußte, weil er seinem Holzhändler allzu gefällig im Querschreiben war und dieser trotz aller Gefälligkeiten Konkurs anmeldete.

Der Holzhändler ist Kaufmann. Er rechnet und schreibt und sieht, wo er bleibt. Seine Methoden des Holzmessens sind oft geradezu bewundernswürdig, wenn der Schreinermeister wohl zusehen aber in Gedanken an die elfzölligen nichts sagen darf. Das Geldverdienen ist ihm Berufs- und Lebenszweck. Anders der Schreinermeister. Der hat vor der eindringlichen und unwiderleglichen Sprache der Zahlen eine heilige Scheu, eine instinktive Angst. Er macht es deshalb ähnlich wie der Vogel Strauß, der, wenn Gefahr ihm droht, den Kopf in den Sand steckt und sich dem beglückenden Wahne hingibt, die Gefahr sei nicht da, weil er sie nicht sieht. Der Handwerksmeister rechnet deshalb am liebsten überhaupt nicht und vom Schreiben hält er nicht viel. Er weiß genau, wenn er erst rechnet, so offenbart sich ihm mit zwingender Deutlichkeit, daß sein Arbeiten, sein Mühen und Plagen zwecklos, nutzlos, erfolglos ist. Er kommt nicht vorwärts. Anstatt sich zu sagen, was sich jeder Kaufmann sagt: Mein Geschäft muß mir alle Unkosten, eine angemessene Verzinsung des darin angelegten Kapitals, die Kosten einer meinem Stande angemessenen Lebensführung für mich und meine Familie und einen angemessenen Gewinn, eine Kapitalreserve einbringen, die mich Krankheits- und Unglücksfälle, Geschäftsverluste usw. aushalten läßt, die es mir ermöglicht, meinen Kindern eine gute Erziehung angedeihen zu lassen und die mir eine Altersrente sein kann, wird wie mit verbundenen Augen, planlos und ziellos darauf losgearbeitet. Der Ehrgeiz, der Tüchtigste zu sein, wird ersetzt durch das Bestreben, unter allen Umständen der Billigste zu sein, zum eigenen Schaden und zum Schaden des Standes.

Der Holzhändler gibt bereitwilligst zu, daß er am Gedeihen des Schreinerhandwerks stark interessiert ist. Sein Interesse ist jedoch ein platonisches. Zu einer, beiden Teilen förderlichen Gemeinschaftsarbeit ist es bisher nicht gekommen. Und doch wäre sie möglich und wünschenswert.

Der Holzhändler ist dazu da, die Bedürfnisse des Tischlergewerbes zu befriedigen und deshalb müßte diese Gemeinschaftsarbeit mit dem Entschluß der Platzholzhändler einsetzen, die Bedürfnisse des Schreinerhandwerks auch tatsächlich zu erfüllen.

Das erste und wichtigste Bedürfnis desselben aber ist: trockenes Holz. Diesem Bedürfnis kommt der Holzhandel wenig oder gar nicht entgegen. Für den Schreinermeister wäre es ein idealer Zustand, könnte er wohlgepflegtes, trockenes, sofort verarbeitungsfähiges Material jederzeit am Platze haben. Er könnte dafür unbedenklich einen etwas höheren Preis anlegen, als er ihn für das heute handelsübliche Material anlegt. Erstens würde er einen kleinen, unter Umständen auch gar keinen Lagerplatz benötigen; denn er könnte sich genügenden Materialvorrat in verschlossenen, trockenen Räumen halten. Alle Arbeiten, die mit sachgemäßer Holzpflege verbunden sind, fielen für ihn fort. Die Zinsverluste, die ihm durch langes Lagern des Materials entstehen, würden ihm erspart und er hätte, was ganz besonders wichtig ist, nicht nötig, den größten Teil seines Betriebskapitals in einem Holzlager auf Jahre hinaus festzulegen. Der Platzholzhandel aber nimmt auf alle diese Bedürfnisse keine Rücksicht. Er begnügt sich nach Möglichkeit damit, mit einem Sägewerk heute einen großen Abschluß zu machen und das Holz am nächsten Tage möglichst in ganzen Waggons so schnell als möglich wieder los zu werden. Lieber verkauft er es mit geringerem Gewinn und mit langem Ziel, als daß er durch eine gewissenhafte Holzpflege den Wert des Materials zu steigern bemüht wäre. Wenn die Platzholzhändler sich berechtigter Weise darüber beklagen, daß sie von den Schreinermeistern vielfach nur als Nothelfer betrachtet werden und daß besonders die besser situierten Meister selbst beim Sägewerk oder beim Großhändler kaufen, sobald sie größeren Bedarf haben, so wird dies durch die erwähnten Tatsachen erklärlich. Die Schreiner sagen sich nicht mit Unrecht, daß die Rolle, die der Platzholzhändler bei diesem Sachverhältnis spielt, eine mehr oder minder überflüssige ist.

Auf ähnlichen Gedankengängen beruhen die Bestrebungen, durch Bildung von Einkaufsgenossenschaften den Platzholzhändler nach Möglichkeit auszuschalten. Auch an uns ist man schon öfter mit dem Wunsche herangetreten, wir möchten die Bildung von Einkaufsgenossenschaften in die Hand nehmen. Wenn wir uns bisher ablehnend verhalten haben, so geschah dies aus folgenden Gründen: Wir sehen auch im Platzholzhändler eine notwendige und nützliche Mittelstandsexistenz, und wenn wir in unserem Stande Spielraum für möglichst zahlreiche selbständige Existenzen dieser Art fordern, so glauben wir ihn anderen Ständen nicht vorenthalten zu dürfen. Außerdem verhindert auch der genossenschaftliche Einkauf nicht die Festlegung eines großen Anlagekapitals. Der Lagerplatz und die Kosten der Holzpflege sind für die Genossenschaft nicht geringer als für den Platzholzhändler. Die Erfahrung hat ferner gezeigt, daß die Auswahl des Holzes durch die Genossen leicht zu Streit und Mißhelligkeiten führt, denn einer schiebt immer dem anderen unter, daß er sich das beste Material aussuche. Wir sind außerdem der Meinung, daß der Tischler, Tischler und nicht Holzhändler sein soll und daß sein Bestätigungsfeld groß genug ist, um alle seine Kräfte in Anspruch zu nehmen.

Wenn der Platzhandel den Bedürfnissen des Schreinerhandwerks entgegenkommen will, so wird er sich vor allem die sorgfältige und gewissenhafte Pflege des Materials angelegen sein lassen müssen. Ein trockener Lagerplatz, reichlich eingedeckte, luftige Schuppen, wiederholte Umstapelung des Materials und vor allen Dingen Trockenkammern sind hierfür die notwendigen Voraussetzungen. Der Platzholzhandel wird ferner für reich assortierte Läger sorgen müssen, damit der Schreiner nicht gezwungen ist, auswärts zu kaufen. Vielfach wird es sich durchführen lassen, daß die Händler sich spezialisieren, indem z. B. der eine vorwiegend Bautischlerhölzer, der andere heimische Laubhölzer, ein dritter überseeische Harthölzer und Fourniere auf Lager hält.

Ein drittes unumgängliches Erfordernis ist ferner, daß die Händler an Private zu höherem Preise verkaufen, als an den Schreinermeister. So selbstverständlich das ist, so wenig wird dieser berechtigten Forderung seitens der Händler Rechnung getragen.

Könnte sich der Platzhandel entschließen, zu gemeinsamem Vorgehen in diesem Sinne die Hand zu bieten, so würde es dem organisierten Schreinerhandwerk nicht schwer fallen, seinen Bedarf möglichst ausschließlich am Platze zu decken und Maßnahmen zu treffen, den Händler vor den Verlusten zu schützen, die er heute so zahlreich zu verzeichnen hat. In gemeinsamer Arbeit wäre es ein leichtes, den Schädlingen auf beiden Seiten, den „fliegenden Händlern" sowohl wie den gewohnheitsmäßigen Unterbietern und Preisschleuderern, bei deren unlauteren Manipulationen ja der absichtliche Betrug des Händlers eine große Rolle spielt, beizukommen. Es stände nichts im Wege, daß die Platzholzhändler als passive Mitglieder Schreiner-Innungen angehören und mithelfen, das Gewerbe gesund und zahlungsfähig zu machen, mit dessen Wohl und Wehe ihre eigene Existenz so eng verknüpft ist."

Soweit das deutsche „Tischlergewerk". Wie steht es bei uns in der Schweiz in dieser Hinsicht des Verkehrs zwischen Schreinermeister und Holzhändler? Wie mit dem Platzholzhandel? Im Allgemeinen kann gesagt werden, daß sich der Schweiz. Platzholzhandel redliche Mühe giebt, denselben zu behaupten und bestmöglichst den Anforderungen, die an ihn gestellt werden, besonders von Seiten der Schreiner- und Zimmermeister, gerecht zu werden. Immerhin nicht immer mit dem gewünschten Erfolge, da viele holzverarbeitenden Geschäfte noch nicht einsehen, daß ihnen von den auswärtigen Holzhandels-Agenten wohl in einigen Fällen billigere Waare offeriert und geliefert werden, aber — auf Kosten der Qualität und der Trockenheit des gelieferten Holzmateriales.

Also, Platzholzhandel bevorzugen und gegenseitiges Zutrauen zu einander fassen. —

Allgemeines Bauwesen.

Universitätsgebäude Zürich. Der Kantonsrat ermächtigte den Regierungsrat zur Vergebung der Arbeiten für die Hochschulgebäude noch in diesem Jahre, da sonst eine Steigerung der Ausgaben um mindestens 100,000 Fr. infolge Erhöhung der Materialienpreise zu gewärtigen wäre und der Bau dringlich ist, der Vertrag mit dem Bunde zur Anhandnahme der Bauten drängt.

Neubauten in Thalwil. In dieser Gemeinde werden gegenwärtig verschiedene Quartiere durch moderne Neubauten, Geschäftshäuser, Villen und Einfamilienhäuser verschönert. Bei der Villa des Herrn Nationalrat Koller werden große Park- und Gartenanlagen erstellt, durch die Gartenbautechnische Firma Fröbels Erben in Zürich. Die Liegenschaft von Herrn Konditor Bleiker, in der seit altersher eine Bäckerei betrieben wurde, ist von Herrn Färbereibesitzer Weidmann käuflich erworben worden. Wie verlautet soll dieselbe ganz abgebrochen werden und in den nebenanliegenden Reben, von wo man eine prächtige Aussicht auf den Zürichsee und in die Alpenkette genießt, eine moderne Villa gebaut werden. Das Restau-