

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 30 (1914)

Heft: 40

Artikel: Zur Lage im Baugewerbe

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-580730>

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: 05.01.2026

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

Zur Lage im Baugewerbe.

Wir entnehmen der „Schweizer. Gewerbe-Zeitung“ hierüber folgendes:

Die durch die Initiative des Schweizer. Gewerbevereins entstandene Konferenz zwischen Vertretern des Schweiz. Baumeisterverbandes und des Schweiz. Gewerbevereins hat am 12. ds. in Bern stattgefunden. Die Verhandlungen stützten sich beidseitig auf Sektionskundgebungen, auf vorangegangene Erhebungen und auf langjährige Erfahrungen der Fachleute. Sie erstreckten sich auf die Rückwirkungen der durch den Bund, die Schweiz. Bundesbahnen, die Kantone und die Gemeinden vorgenommenen Reduktionen der Baubudgets; auf die nachteilige Beeinflussung der Bautätigkeit durch die extremen Preisbedingungen; auf die Bautätigkeit vor und nach dem Kriege; vor allem aber auf die Frage: „Wie kann die Bautätigkeit während der bestehenden Krisis gefördert werden?“

Beide Verbände waren mit Bezug auf die ersten Fragen schon bisher bestrebt, die Standesinteressen nach Möglichkeit zu wahren, und sie werden es auch weiter tun; als besonders dringend wurde aber die letztere erkannt, und zwar namentlich auch betreffend den Wiederbeginn der privaten Bautätigkeit. Alle Auffassungen gipfelten schließlich in folgender Beurteilung der Lage:

1. Die schon vor dem Kriege im Baufach bestandene Krisis wird durch denselben noch verschlimmert und auf vorderhand unabsehbare Zeit noch verlängert.

2. In diesem Momente ist ein Bedürfnis, neue Wohnhäuser zu erstellen, nur teilweise vorhanden; stehen ja doch vielerorts eine große Zahl Wohnungen leer. Wo das letztere der Fall ist, würden die Vertreter der Baubranche durch eine nicht im Bedürfnis begründete Förderung der Erstellung neuer Wohnhäuser die Inanspruchnahme und die Rentabilität bestehender Häuser gefährden, was weder in ihrem Willen noch in ihrem Interesse sein kann.

3. Die Netto-Rendite neuer Wohnhäuser darf zurzeit, durchschnittlich berechnet, höchstens zu $5\frac{1}{4}$ Prozent veranschlagt werden. Neue Hypotheken muß man aber zu mindestens 6 Prozent verzinsen. Die Erstellung neuer Wohnhäuser bringt also dem Unternehmer unabwendbaren Schaden, so daß er auch aus diesem Grunde die Inangriffnahme von Neubauten verschieben wird. Er muß das um so mehr, weil das Unterbringen neuer, auch ganz sicherer Hypotheken oder das Erhalten neuer Baukredite zurzeit außerordentlich schwierig, mancherorts geradezu unmöglich ist.

4. Diese Sachlage wird die bereits vorhandene Arbeitslosigkeit im Baufach wesentlich steigern, und zwar während vorderhand noch nicht absehbarer Dauer, denn vom Momente an, wo wieder größere Neubauten in Angriff genommen werden, dauert es immer noch 5 bis 6 Monate, bis dieselben unter Dach sind, und bis dort hin müssen zirka ein Duzend Berufsarten mit dem Innenausbau zuwarten.

Welchen Umfang diese Verschlimmerung der Lage annehmen wird, welche Folgen daraus für die Kantone und die Gemeinden entstehen, läßt sich nicht ziffernmäßig berechnen; man wird sich aber vor Unterschätzungen hüten müssen.

Die Vertreter der beiden Verbände sind gewiß nicht zufolge pessimistischer Auffassungen zu diesen Schlüssen gelangt. Für die Dauer des Krieges und während einer gewissen Uebergangszeit halten sie ihre Schlüsse einstimmig als zutreffend. Sie werden deshalb weiterfahren, der Lage alle Aufmerksamkeit zuzuwenden, und sie erwarten zu gegebener Zeit auch die Mitarbeit der Behörden,

handelt es sich doch nicht nur um eine Berufs-, sondern um eine Volkswirtschaftsfrage ganz allgemeiner Natur.

Vorderhand wird nun ohne Verzug noch eingehender geprüft werden, wo ein Bedürfnis zur Erstellung von Neubauten vorhanden ist. Ist ein solches und der Wille zum Bauen nachgewiesen, so wird man dann den Werdegang zu erleichtern und zu ermöglichen bestrebt sein, auf Wegen, die ebenfalls noch eine Ueberprüfung erfahren werden.

Weitere Konferenzen sind in Aussicht genommen, und schon das erste Ergebnis berechtigt zu der Annahme, es werden schließlich praktische Erfolge aus den Bemühungen hervorgehen.

Der Holzverkauf.

Über diesen Gegenstand veröffentlicht eine deutsche Fachzeitschrift nachfolgende interessante Ausführungen, die wir hiemit wiedergeben:

1. Die richtige Ausnutzung der Holzkonjunktur. Nicht jedes Jahr bringt eine gleichmäßige Nachfrage nach den einzelnen Sortimenten, in dem einen Jahr ist die Nachfrage nach Bauhölzern größer, in dem andern werden Grubenholz und Schnittware mehr verlangt. Diesen Wechsel in der Nachfrage muß der Forstwirt entsprechend ausnützen, d. h. er muß seinen Einschlag so einrichten, daß er hauptsächlich nur die begehrten Sortimente zum Verkauf bringt, während andere aufgespart werden bis günstigere Zeiten kommen. In Jahren, in denen die Holzpreise außergewöhnlich tief stehen, wird er die Hauungen nur auf das allernotwendigste beschränken, während in guten Jahren nach Möglichkeit alle eingesparten Massen zum Verkauf gestellt werden. In Revieren, die nach einem Wirtschaftsplane bewirtschaftet werden, darf dieser auf Art und Menge des jährlichen Einschlages nicht den geringsten Einfluß ausüben. Der Plan gibt zwar in den meisten Fällen zahlenmäßig an, wieviel Festmeter in einem Jahre eingeschlagen werden können, es soll damit aber nicht gesagt sein, daß nun auch regelmäßig jedes Jahr die angegebenen Mengen geschlagen werden müssen. Nur die im Plan festgesetzten Massen der ersten Hiebperiode müssen eingehalten werden, während jährliche Verschiebungen innerhalb dieser Periode die Nachhaltigkeit des Betriebes kaum beeinflussen können.

Um die günstige Geschäftslage richtig und rechtzeitig ausnützen zu können, muß der Waldbesitzer über die Preisschwankungen sowie über den Stand des Geldmarktes und über die jeweilige Geschäftslage im Bergbau, Holz- und Baugewerbe wenigstens einigermaßen unterrichtet sein. Durch frühzeitigen Verkauf oder durch Submissionsverkauf vor dem Einschlage kann man prüfen, wie die Preise stehen, um seine weiteren Hiebe danach zu richten.

2. Richtige und ausreichende Bekanntmachung der Holzverkäufe in den Lokal- und Fachblättern. Eine gute Holzverkaufsanzeige muß möglichst genaue Angaben über Ort und Zeit des Verkaufes, Holzart, Zahl der Fest- oder Raummeter, Stärke, Sortimente, Entfernung von der Bahnstation und eventuell auch Fuhrlohn pro Festmeter bis zur Bahnstation enthalten. Manche Käufer kaufen nur bestimmte Sortimente und Holzarten und müssen genau kalkulieren, wieviel Kosten ihnen bis zum Verarbeitungsplatze noch entstehen. Sehr zweckmäßig ist es, die Stärken der Hölzer von zehn zu zehn Zentimeter anzugeben. Bei großen zum Verkaufe stehenden Holzmassen wird es notwendig sein, nicht nur in den Lokalblättern, sondern auch in größeren Zeitungen und Fachblättern anzukündigen. Bei kleineren Verkäufen, bei denen mit dem Verbräuche der Umgegend und weniger