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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 11

Artikel: Das Geldbedürfnis im Handwerk Mittel und Wege zu seiner Befriedigung

Autor: [s.n.]

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-580812

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: 02.10.2025

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

Das Geldbedürfnis im Handwerk, Mittel und Wege zu seiner Befriedigung.

Ueber dieses wichtige Thema referierte Herr Baumann-Stilli, Direktor der Gewerbebank Zürich, an der Generalversammlung des stadtzürcherischen Gewerbeverbandes. Er sagte:

Die Zustände, wie sie durch die europäischen Wirren geschaffen worden sind und wie sie schon vielfach Gegenstand von Erörterungen sowohl in Versammlungen als auch in der Presse waren, gestalten die Lösung der Frage über die Befriedigung des Geldbedürfnisses im Handwerk um so schwerer, als sie doch schon in Friedenszeiten sehr viel zu reden gibt, weil die besondern Verhältnisse des Einzelnen, welche dabei in Betracht kommen, gar verschiedenartig sind. Die Folgen der jetzigen Zustände sind aber für den gewerblichen Mittelstand so nachteilig, daß man kein Mittel unversucht lassen darf, das irgendwie dazu angetan ist, Linderung oder Abhilfe der bestehenden Notlage zu bringen.

Es ist vor allem die Krisis im Baugewerbe, die schon vor Kriegsausbruch eingesetzt hat, sich aber seither noch verschärfte, die für Baugeschäfte und Bauhandwerker schlimme Verhältnisse geschaffen hat. Der Krieg hat hier seine Schatten vorausgeworfen. Schon lange vor Beginn der Wirren herrschten am Kapitalmarkte sehr hohe Leihsätze, was als ein Symptom der stat'gehabten finanziellen Rüstung des Auslandes angesehen werden muß. Die Knappheit der langfristigen Gelder veranlaßte die Banken zu Zurückhaltung in der Gewährung von Baukrediten, namentlich auf Spekulationsbauten. Durch den nun mit Kriegsbeginn erfolgten Wegzug der Ausländer stehen viele Wohnungen leer, die Mietzinse sind gesunken, alles Faktoren, welche die Bauspekulation ohnedies nicht anregen. Selbstredend lebt auch der Hauseigentümer in einer schweren Zeit. Auf der einen Seite verminderte Mieterträgnisse und auf der andern erhöhte Hypothekarzinse. Die Gelegenheit zur Anlage in hochverzinsliche Obligationen von Bund, Kantonen und Gemeinden veranlaßte viele Geldgeber zur Kündigung von Hypotheken, die vom Schuldner, je nachdem es sich um Briefe zweiten oder dritten Ranges handelt, nur schwer und gegen hohen Zins und Kommission oder auch gar nicht unterzubringen sind. Für Darlehen bei Banken mußten 6 bis 7 Prozent bewilligt werden, je nach der Qualität des Schuldners und des Unterpfandes. Daß der Hausbesitzer unter solchen Umständen sich nur im Notfall zu Reparaturen und Verbesserungen an Gebäuden entschließt, liegt auf der Hand. So ist denn auch für Baugeschäfte und viele Handwerker der Moment gekommen, wo es an neuen Aufträgen gebricht.

Besonders bitter muß es in solchen Zeiten vom Unternehmer empfunden werden, wenn von seiten der Behörden Arbeiten in Regie ausgeführt werden, während er für Zinsen und Steuern aufkommen muß, seine Arbeiter behalten und belöhnen soll und dann gleichzeitig noch für Liebesgaben angehalten wird. Aber nicht nur das Baugewerbe leidet unter den schlimmen Wirkungen dieser Zustände, auch viele andere, nicht mit ihm in Zusammenhang stehende Berufe liegen darnieder.

Durch die Unterbindung des Exportes und den Mangel an Roh- und Hilfsstoffen leidet die Industrie und viele von ihr erteilte Bestellungen für das graphische Gewerbe, die Metallgewerbe, elektrischen Berufe usw. fallen jetzt weg.

Die Großindustrien, die für die Gewerbe arbeiten, wie Ziegeleien, Webereien, Gießereien und dergleichen sind ebenfalls gehemmt.

Auch das Buchbindergewerbe ringt hart um seine Existenz zufolge der Einschränkung, die sich staatliche und private Verwaltungen in der Neuanschaffung von Materialien auferlegen. Beklagenswert ist sodann das Schicksal vieler Ladenbesitzer, die über geringen Umsatz jammern. Bei ihnen tritt die verminderte Kaufkraft und Kauflust des Volkes am deutlichsten zutage.

Zu erwähnen ist noch, daß auch der Fremdenverkehr gleich null ist und alle damit in Verbindung stehenden Geschäfte geschädigt sind.

Zu der durch die Stockung der Geschäfte hervorgerufenen Verdienstlosigkeit gesellt sich noch der langsame Eingang der Guthaben. Der Handwerker will seine Forderungen nicht einklagen, aus Furcht, Kundschaft zu verlieren. Er muß infolgedessen warten, und manchmal recht lange warten, bis die Ausstände eingehen.

Wenn, wie es vielfach zutrifft, die vorhandenen Mittel alle im Geschäft stecken, Verbindlichkeiten erfüllt werden sollten und die Ausstände nicht eingehen, sollten Handwerker und Gewerbetreibende sich durch einen Bankkredit Geld beschaffen, was bis jetzt noch wenig der Fall ist.

Wie wir nun gesehen haben, wird die jetzige Krisis des Handwerker- und Gewerbestandes hauptsächlich durch die bestehende Verdienstlosigkeit und den Mangel an flüssigen Mitteln begründet.

Da das Ende des Krieges und damit auch der Krisis noch nicht absehbar ist, ist manche ehrbare Existenz dem Ruin ausgesetzt, wenn sie keinen Weg findet, die abnormalen Zeiten zu überwinden. Um Abhilfe zu bringen, kommen nach meiner Auffassung heute zwei wesentliche Faktoren in Betracht.

Der erste besteht in der Hebung der Arbeitsgelegenheiten und der zweite in der Hebung des Geldverkehrs und des gewerblichen Kredites.

Die Lösung der ersten Frage kann nicht in meiner Aufgabe liegen. Vielleicht wird die Diskussion hierüber nützliche Anregungen hervorbringen.

Ich wende mich also der zweiten Frage zu: **Wie kann der Geldverkehr und der Kredit des Handwerkers und des gewerblichen Mittelstandes überhaupt gehoben werden?**

Vor allem soll über geleistete Arbeiten oder Lieferungen pünktlich Rechnung gestellt werden und nicht erst am Ende eines Quartals oder Semesters. Der Handwerker hat so gut ein Anrecht, seine Rechnung sogleich bei der Lieferung zu stellen, wie der Kaufmann. Vielfach wird es sich auch empfehlen, gar nicht zu kreditieren und den Betrag unter Beilage der quittierten Rechnung sofort zu erheben.

Ueber den Eingang der Rechnungen muß gewacht, d. h. es muß der Inkasso in erster Linie verfolgt werden. Wo Anstände bestehen, wende man sich an den Gewerbeverband, der ein eigenes Bureau für solche Inkassi besitzt. Zu große und lange Kredite sollten nicht gewährt werden, da sich dies stets, namentlich aber jetzt, rächt. Auch sollten Arbeiten nicht blindlings übernommen werden, ohne über die Zahlungsfähigkeit des Auftraggebers orientiert zu sein. Das Bureau des Gewerbeverbandes wird seine Dienste in dieser Hinsicht gewiß ebenfalls zur Verfügung stellen.

Eine schon vielfach bestehende Praxis, daß Rechnungen direkt an eine Bank zur Zahlung angewiesen werden, hat den Vorteil, daß der Rechnungssteller der Mühe des Zählens und der Aufbewahrung, sowie der Gefahr des Verlierens oder der Aufnahme falscher oder nicht kursfähiger Zahlmittel enthoben ist. Auch fühlt sich der Schuldner gegenüber der Bank eher zur ordnungsmäßigen Erfüllung seiner Verbindlichkeiten verpflichtet, als es vielleicht gegenüber dem Rechnungssteller direkt der Fall wäre. Die guten Erfahrungen, die in dieser Hinsicht schon gemacht worden sind, dürften zur Nachahmung aufmuntern. Der Auftrag an den Schuldner

erfolgt durch einen etwas auffälligen Aufdruck auf die Rechnung, welcher besagt, daß der Betrag an die Bank so und so zahlbar ist. Die letztere macht dem Rechnungssteller, der selbstredend bei der Bank ein Konto unterhalten wird, vom Eingang der Fakturabeträge sofort Anzeige und erteilt dem Zahlenden Quittung. Auf diesem Wege kann sich z. B. der Handwerker, der seine Buchhaltung manchmal nicht täglich nachführen kann, eine Kontrolle verschaffen und tritt sofort in den Genuß der Bankzinsen, während sonst in manchem Falle das Geld längere Zeit brach bei ihm zu Hause liegen würde. In umgekehrter Weise kann verfahren werden, wenn er selber in den Fall kommt, Rechnungen, sei es auf dem Platze oder auswärts, zu begleichen. Er kann auch diesen Dienst der Bank zuweisen, indem er ihr einfach die Rechnungen übergibt, nachdem mit dem Institut eine Verständigung erfolgt ist.

Die Sache hat aber noch eine tiefere Bedeutung für den Rechnungsinhaber, der der Bank diesen Verkehr zuweist und diese tritt für ihn heute so recht zutage. Das Bankinstitut, welches auf diesem Wege Gelegenheit gehabt hat, den Umsatz des Rechnungsinhabers zu beobachten, bekommt einen Einblick in den Gang des Geschäftes und kann sich so ein Urteil bilden über die Kreditfähigkeit seines Klienten, der selbstredend den ganzen übrigen Barverkehr, wie den Bankverkehr überhaupt bei ihm konzentrieren soll. Ein kleiner Kredit wird solchen Klienten mit geordnetem Verkehr in der Regel glatt bewilligt und, sofern es sich um größere Summen handelt, wird der Kredit auch zu erreichen sein, wenn der Gesuchsteller der Bankleitung noch wahrheitsgetreue Angaben über die beabsichtigte Verwendung macht. So ließen sich denn auch Beispiele anführen, wo Leute aus kleinen Anfängen es auf diesem Wege zu ansehnlichem Kredit und Wohlstand gebracht haben. Wie soll aber eine Bankleitung über einen Gesuchsteller, der noch nie mit der Bank verkehrt hat, sich plötzlich ein Urteil punkto Kreditfähigkeit bilden können? Auf jeden Fall sind Gesuche von der Bank noch unbekannten Personen frühzeitig einzureichen, und nicht erst am Tage, wo das Geld Verwendung finden soll.

Unrichtig ist auch die etwa noch herrschende Meinung, ein Kreditgesuch finde bessere Berücksichtigung, wenn es durch Vermittlung eines Agenten erfolge, weil dieser die Verhältnisse besser zu schildern vermöge als man selber imstande wäre. Gerade das Gegenteil wird meistens zutreffen. Die Bank will mit ihrem Klienten direkt verkehren and wird das, was sie wissen muß von ihm erfahren, ohne daß es in einer bestimmten Form vorgetragen wird.

Die Rolle, welche die Klein- und Mittelbanken als Vermittlungsstelle für den sogenannten mittelständischen Kredit, den Kredit des Handwerkers, bekleiden, sollte diesen Kreisen selber besser zum Bewußtsein kommen. Sollen diese Institute ihre wichtige Mission im wünschenswerten Maße erfüllen, ist es notwendig, daß ihnen in Zukunft namentlich aus diesen Kreisen wieder mehr Mittel zufließen. Man kann nicht auf der einen Seite seine sämtlichen Ersparnisse in Staatspapieren anlegen und dann auf der andern Seite erwarten, daß die Klein- und Mittelbanken allen Kreditbedürfnissen des Mittelstandes genügen können. Die Beobachtungen, die man in dieser Hinsicht fortwährend machen kann, sind recht interessant. Die Hebung des mittelständischen Kredites liegt zum großen Teil beim Mittelstande selbst. Fließen den Kreditquellen für den Kleinkredit reichlichere Mittel zu als bis anhin, wird auch die Kreditgewährung in größerem Umfange vor sich gehen können. Tatsache ist, daß für die Banken in der Gewährung solcher Kleinkredite ein Minimum von Risiko liegt. Aus diesem Grunde sollen auch in die Solidität kleinerer Banken, welche ihre Mittel für solche Anlagen verwenden, keine Zweifel gesetzt werden, sofern die Ehrlichkeit der Verwaltung in keiner Weise antastbar ist.

Einen Weg für den Einzelnen, sich seinen Kredit zu befestigen, liegt auch darin, daß er sich keine Preisunterbietungen zu Schulden kommen läßt, weil ein derartiges Gebaren doch stets an den Tag kommt und, wie recht und billig, verurteilt wird. Uebrigens sollten die Berufsverbände gegen Preisunterbietungen Stellung nehmen.

Soweit es sich um solvente Gewerbetreibende handelt, sollten sie von ihren alten Lieferanten wieder das übliche Ziel für die Regulierung der Fakturen für Rohmaterialien und dergleichen beanspruchen. Wo die betreffende Firma nicht einlenkt, sollte Veröffentlichung in Fachblättern erfolgen.

Daß die Darlehenskasse der Schweizerischen Eidgenossenschaft die Hoffnungen, welche auch Handwerker und Gewerbetreibende auf sie gestellt hatten, nicht zu erfüllen vermochte, ist eine allbekannte Tatsache. Diese Kreise sind eben oft nicht in der glücklichen Lage, Pfandobjekte, wie sie diese Institution vorschreibt, zu hinterlegen. Zudem ist die Belehnungsgrenze eine recht bescheidene, und ein weiterer Umstand, der hier noch wesentlich mitspricht, ist der, daß die Darlehenskasse nach Beendigung des Krieges und der Rückkehr normaler Wirtschaftsverhältnisse ohne viel Umstände liquidiert werden soll.

Auf diese Weise könnten für die Kreditnehmer früher oder später Schwierigkeiten entstehen, wenn die Kasse ihre Tätigkeit einstellt, bevor eine Rückzahlung möglich ist. Soll also die Darlehenskasse, wie das von ihr erwartet worden ist, dem Lande dienen, so kann sie ihre Tätigkeit erst in einigen Jahren einstellen.

Ist die Beschaffung von Geld dem Einzelnen ganz verunmöglicht, so hat er noch die Möglichkeit, zu der vom Bundesrat bewilligten Betreibungsstundung Zuflucht zu nehmen, wenn er von einem Gläubiger bedrängt werden sollte. Das hat aber für ihn auch wieder seine Schattenseiten, indem es seinem Kredit auf keinen Fall förderlich ist.

Vielfach kommt es auch vor, und es sind mir ganz bedenkliche Fälle zu Ohren gekommen, daß die Notlage von Handwerkern durch gewissenlose Elemente ausgebeutet wird. Gegen solches Gebaren bestehen Wuchergesetze, und es sollten solche Fälle stets zur Anzeige gebracht werden.

Der meines Wissens in Bern gemachte Versuch, durch das Mittel von Berufsverbänden für den Einzelnen einen seinen Bedürfnissen entsprechenden Kredit zu erlangen, wäre mir auch nicht unsympatisch. Der Gesamtkredit müßte vom Verbande mittelst Solidarbürgschaft bei einer Bank sichergestellt werden. Der Einzelkredit könnte in laufender Rechnung oder gegen Eigenwechsel in Anspruch genommen werden.

Die Krediterteilung und deren Ueberwachung würde auf diese Weise in die Hände des Verbandes gelegt und Mißbräuchen am ehesten vorgebeugt werden.

Im übrigen wird es eben am besten sein, wenn jeder, der Geld entlehnen muß, sich mit einer Bank in Verbindung setzt und ihr sein Gesuch mit Angabe der ihm zur Verfügung stehenden Garantien vorlegt. Diese können bestehen in Grundpfand, Faustpfand oder Bürgschaft. Als Hinterlage für ein Faustpfanddarlehen können in Frage kommen: Obligationen, Aktien, Schuldbriefe, Anteilscheine, Versicherungspolicen, Sparhefte und dergleichen. Bei Bürgschaftsdarlehen werden in der Regel zwei habhafte Bürgen verlangt.

An solide Handwerker werden auch etwa Forderungen und Garantie-Rücklasse gegen deren Abtretung bevorschußt und Wechsel mit mindestens einer weitern guten Unterschrift diskontiert.