

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 31 (1915)

Heft: 23

Artikel: Ueber die Frage der Garantiesummen im Bauhandwerk

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-580870>

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: 22.02.2026

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

Aus diesen Ziffern sprechen ganze Bücher! Wir sehen aus ihnen den großartigen Aufschwung der zwei letzten Decennien; wir erkennen aber auch das Bedenkliche dieser Situation, nämlich die stets größer werdende Unterbilanz zwischen Ein- und Ausfuhr, deutlich sichtbar in Prozent der Gesamtziffern des Spezialhandels.

Der Holzhandel pro 1913 wurde in der Kategorie Brennholz beeinflußt durch den milden Winter 1912/13; die Nachfrage stieg aber wieder beim entschiedenen Einsetzen des strengen Winters 1913/14, so daß die Preise die vorjährigen teilweise sogar etwas überstiegen. Mit Bezug auf Bau- und Nutzhölzer fällt die durchwegs bessere Bezahlung deutscher Ware auf, ganz besonders im Vergleich zu österreichischen Hölzern. Der Grund liegt darin, daß man in Deutschland mehr darauf bedacht war, durch Reduktion des Angebots ein Sinken der Preise zu verhindern, oder doch auf ein mögliches Minimum herabzudrücken (Maßnahmen für Preisregulierung!).

Den Brennholzverkehr (in Tonnen) ersehen wir für die letzten Jahre übersichtlich aus folgender Tabelle und zwar für Ein- und Ausfuhr:

Brennholz-Einfuhr:

1906 = 157,800	Tonnen	1907 = 166,300	Tonnen
1908 = 166,400	"	1909 = 142,100	"
1910 = 132,700	"	1911 = 145,700	"
1912 = 139,400	"	1913 = 138,000	"

Brennholz-Ausfuhr:

1906 = 22,700	Tonnen	1907 = 20,800	Tonnen
1908 = 28,100	"	1909 = 32,500	"
1910 = 24,200	"	1911 = 24,600	"
1912 = 24,000	"	1913 = 21,300	"

Den Handelsverkehr in rohem und beschlagenem Bau- und Nutzhölzer ersehen wir aus nachstehender Tabelle, ebenfalls in Tonnen ausgedrückt:

Bau- und Nutzhölz-Einfuhr:

1907 = 93,900	Tonnen	1908 = 107,900	Tonnen
1909 = 105,700	"	1910 = 128,900	"
1911 = 138,000	"	1912 = 123,600	"

Bau- und Nutzhölz-Ausfuhr:

1907 = 22,600	Tonnen	1908 = 23,700	Tonnen
1909 = 26,700	"	1910 = 25,800	"
1911 = 23,900	"	1912 = 24,800	"

Übersichtlich stellen wir auch die Einfuhr der gesägten und gespaltenen Hölzer im Handelsverkehr dar, woraus die Krise von 1913 deutlich ersichtlich wird:

Gesägte und gespaltene Hölzer:

1906 = 141,900	Tonnen	1907 = 166,500	Tonnen
1908 = 152,500	"	1909 = 140,400	"
1910 = 163,500	"	1911 = 170,500	"
1912 = 176,400	"	1913 = 124,400	"

Der Rückgang der Sag- und Spaltholz-Einfuhr (hauptsächlich Bretter!) von 1912/13 kommt einem wahren Sturz gleich und spiegelt die Baufriß wieder. Die Bau-Industrien und ihre Lage während des Jahres 1913 gehen schon aus obigen Ziffern hervor. Als besonders einschneidender Grund aber muß die Zurückhaltung der Banken bei Erteilung von Baufrediten bezeichnet werden. Da der Diskontozins der schweizerischen Nationalbank am 14. August 1913 von 5 auf $4\frac{1}{2}\%$ herabgesetzt werden konnte, so konnte während des 2. Halbjahres von einer Geldsteuerung nicht gesprochen werden. Maßgebend für das darniederliegende Baugewerbe war vielmehr die Schwierigkeit zur Erlangung von Baugeldern und die Gewährung sehr beschränkter Summen, selbst

wenn die Gesuche prinzipiell bewilligt wurden. Auch die Bestimmungen des Bauhandwerksfandriches hemmten nach wie vor die Bauaufträge. — — Bemerkenswert ist die Zunahme der Asbeststeinfuhr, die mit der steigenden Bedeutung der Eisenfabrikation zusammenhängt. Der Rückgang der Steinbauerarbeiten, Haustetne und Quader ist ebenfalls empfindlich gewesen. Allein hier dürfen wir keineswegs die Wirtschaftskrise zur Erklärung heranziehen, sondern die Tatsache, daß diese Baustoffe durch den immer mehr überhand nehmenden armierten Beton verdrängt werden.

So sind wir in unserer handelswirtschaftlichen Betrachtung an der Schwelle der Gegenwart angelangt. Das Jahr 1914 werden wir den Lesern unseres Blattes in einer besondern Studie darbieten, sobald die nötigen Ziffern von der schweizerischen Bundesverwaltung publiziert sind. Schon jetzt aber können wir konstatieren, daß der europäische Krieg keineswegs einer florierenden Wirtschaftsperiode ein Ende bereitete. Wie befanden uns um die Mitte des Jahres 1914 im Zeichen einer tiefschreitenden Konjunktur, obschon wir nicht wissen, ob wir damals den Tiefpunkt erreicht oder schon überschritten hatten. Der Kriegsbeginn war daher lediglich das Signal zu einer jähren und heftigen Verschärfung einer schon bestehenden Wirtschaftskrise, und damit möchten wir die Erscheinung erklären, daß sich Handel und Industrie so rasch ins Unvermeidliche zu finden wußten. Hätte uns der Krieg inmitten einer glänzenden Wirtschaftslage überrascht, so wäre ein beispieloser Zusammenbruch der Wirtschaft wohl unvermeidlich gewesen. - y.

Über die Frage der Garantiesummen im Bauhandwerk

wird aus Graubünden berichtet:

„Dem Berichte der letzten Regierungsratsverhandlungen ist zu entnehmen, daß seitens von Unternehmern von kantonalen Hochbauarbeiten wiederholt begründete Gesuche um Abzahlung noch nicht fälliger Garantiesummen nachge sucht wurde.“

Diese Begehren sind heute wohl leicht zu begreifen, bedeuten diese Barrückflaße doch schon in normalen Zeiten für Geschäftleute, die nicht über genügende Betriebskapitalien verfügen, ein arges Hindernis. Der Bauhandwerksstand leidet heute wie kaum ein anderer Stand unter den schweren Zeiten und für Manchen,

Joh. Gruber, Eisenkonstruktions-Werkstätte Winterthur, Wülflingerstrasse. — Telephon.

Spezialfabrik eiserner Formen

für die

Zementwaren-Industrie.

Silberne Medaille 1908 Mailand.

Patentierter Zementrohrformen-Verschluß.

— Spezialartikel: Formen für alle Betriebe. —

Eisenkonstruktionen jeder Art.

Durch bedeutende

Vergrösserungen

1185

höchste Leistungsfähigkeit.

ja für die Mehrzahl, wäre ein Entgegenkommen in obigem Sinne geradezu eine Wohltat.

Die Verträge, die dem schweizer. Ingenieur- und Architektenverein und dem Bund schweizer. Architekten als Grundlage bei Vergabe von Arbeiten dienen, enthalten bezüglich der Garantien die Bestimmungen, daß der Unternehmer für seine Arbeiten 2 Jahre Garantie leistet und als Barrücklage 10 % des Rechnungsbetrages zurückzulassen sind, solange die Garantiezeit dauert.

Man wird gegen eine Sicherstellung des Bauherrn wohl nichts einwenden können, doch sollte auch hier nicht nur dem Buchstaben zu Liebe aus einer im allgemeinen natürlichen Bestimmung eine Schikane gemacht werden.

Das trifft aber insofern oft zu, indem unter den verschiedenen Berufssarten oder Gattungen kein Unterschied gemacht wird, speziell dann nicht, wenn ein Unternehmer nach einem Jahre oder mehr keine sein letzte Guthaben hätte und den Beweis erbringen kann, daß seine Arbeit auf Jahre hinaus solid und vertragsgemäß ausgeführt ist.

Warum soll z. B. ein Schlosser für seine Fenster-Tür- oder Fußgitter 2 Jahre lang Garantie leisten und das noch durch Geldhinterlegung? Und so andere Berufe, bei denen eine einjährige Garantiezeit mehr als lange genug wäre, um die Qualität der geleisteten Arbeit zu kontrollieren und einzuschätzen. Aber eben: oft bedeuten diese Bestimmungen mehr ein Bankgeschäft als eine eigentliche Garantie, umso mehr als der Zins für die Barrücklässe allgemein nur $4\frac{1}{2}\%$ beträgt. Es ist meine feste Überzeugung, daß die Zahl der Fälle, wo auf solche Garantiegelder gegriffen werden müßte infolge mangelhafter Arbeitsleistung, bei vielen Berufen, wie z. B. beim Zimmermann, Schlosser, Glaschner, Dachdecker, Maler, Tapezierer, Ofenbauer und anderen, ein verschwindend kleiner ist. Auch das Argument, daß mit Rücksicht auf diese Bestimmungen bessere Arbeit geleistet werde, trifft nicht zu, denn, wie schon erwähnt, bei all den genannten Berufen genügte ein Jahr Garantiezeit, um die Arbeiten zu schätzen. Ausgeschlossen sind vielleicht die Fälle, wo die Arbeiten zu Preisen vergeben werden, die eine schlechte Ausführung zur Voraussetzung haben müssen, allein da sind zwei Jahre und die 10 % zu wenig.

Ein sogenanntes von exemple lieferte seinerzeit die Kreuzspitalverwaltung in Chur, indem dieselbe von sich aus, trotz den bestehenden Vertragsbestimmungen, schon nach Jahresfrist die nicht geringen Garantierücklässe ausbezahlt. Es bedeuten solche Tatsachen auch ein schönes Zutrauenssbotum an die Gewerbetreibenden und sie ehren beide Teile.

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, daß besonders in der jetzigen Zeit allgemeiner Notlage solchen begründeten Gesuchen in anderer Weise hätte entsprochen werden können, als wie es die kantonale Regierung proponiert. Jener Beschuß bedeutet für viele solcher Gesuchsteller eine glatte Absage, denn die Verfügung, daß nur gegen genehme Bank- oder Personalbürgschaften oder Wertpapierhinterlagen die Barrücklässe ausbezahlt werden, ist kein Entgegenkommen im Bereich „der Möglichkeit“. Gegen solche Bürgschaften ist mit privaten Bauherren schon seit Jahren mit Erfolg verfehrt worden, indem diese Eventualitäten, wie schon bemerkt, in allen Verträgen festgelegt waren.

Dass es aber gerade heute selbst einem in jeder Hinsicht soliden Geschäftsmann schwier fallen wird, falls er keine Wertpapiere besitzt, genehme Bank- oder Personalbürgschaften zu stellen, bedarf keiner Begründung.

Diese Frage sollte im Interesse beider Teile auf anderer Grundlage gelöst werden. Bei gutem Willen

ist unseres Erachtens die Lösung gut möglich: es seien solche Gesuche von Fall zu Fall zu untersuchen und es sei dann nach „Möglichkeit“ zu entsprechen.

Warum sollte einem soliden Geschäftsmann, nachdem seine Arbeit mehr als vor Jahresfrist geleistet und auf Grund einer genauen fachmännischen Untersuchung als solid und dauerhaft befunden wurde, nicht entsprochen werden können? Ein jeder Geschäftsmann würde dennoch die eingegangenen Verpflichtungen anerkennen und das besonders einem Bauherrn gegenüber von der Bedeutung, die der Kanton hat.

Also etwas mehr guten Willen und nicht zu burokratisch denken! Es paßt erstes besser in die heutige Zeit, in der es in erster Linie Sache der Behörden und Beamten ist, da, wo es möglich, die Notlage zu mildern.“

Zur Lage des Bauwesens.

(Eingesandt.)

In Nr. 20 und 21 dieser Zeitschrift beleuchtet ein Korrespondent die „Lage des Bauwesens“. Als Grund werden drei Faktoren ins Feld geführt: Das Garantiewesen, die Genossenschaftsbauerei und die Preiseingabe.

Das Garantiewesen betreffend resümire ich im Folgenden so ziemlich das vom Herrn Korresp. gesagte. Das Garantiewesen ist, so wie es heute praktiziert wird, eine das Baugewerbe, speziell den Klein- und Mittelbetrieb, stark schädigende, um nicht zu sagen den selben ruinierende Einrichtung. Um diesem Übel energisch auf den Leib zu rücken, muß von oben herab begonnen werden. Die Großbetriebe sind gewöhnlich in der Lage, gegen Hinterlage von Werttiteln, oder Kraft ihres Kredites, gegen Personalbürgschaft, die vorgeschriebene Garantie zu leisten. Durch diese Art der Garantieleistung erleidet das betreffende Geschäft keinerlei Schaden, denn die Werttitel werfen dem Eigentümer den Zins ab, nach wie vor. Anders beim Kleinunternehmer, der hat keine Werttitel, das wenige disponible Geld braucht er im Geschäft, bürigen will ihm niemand, weil er eben ein Kleinunternehmer ist. Für ihn heißt's einfach 20% von der Arbeitssumme als Garantie zurückzulassen und zwar bis zur Vollendung der Arbeiten, resp. bis zu erfolgter Abrechnung, — welch letztere absichtlich oder unabsichtlich — nur zu oft, ungebührlich lang hinausgeschoben wird. Ist dann endlich die Abrechnung erfolgt, so erhält der Unternehmer 10% von obigen 20% ausbezahlt, die restlichen 10% hat derselbe zinslos oder aber zu einem möglichst magern Zinsfuß 2—3 weitere Jahre stehen zu lassen und zudem noch ohne jede Sicherstellung von Seiten des Auftraggebers! Welche Unsumme von Garantiesummen ist dadurch schon verloren gegangen!

Die Art der Garantieleistung sollte in erster Linie einheitlich sein, sowohl der Gutstüterte, wie der Weniger-bemittelte, müßten sich verpflichten, einen bestimmten Prozentsatz (8% dürfen volllauf genügen) von der geleisteten Arbeit zu hinterlassen. Dadurch, oder nach im Folgenden angegebenen Verfahren dürfte es sodann ausgeschlossen sein, daß von Seiten der Bauherren, dem Klein- oder Mittelbetrieb mit Liebenswürdigkeiten geantwortet wird wie: ja die Arbeit mußte an jenen vergeben werden, weil dieser mir zum Vorraus genügend Garantie in banksicheren Titeln zu leisten kann!

Doch auch dieses Mittel dürfte allein nicht zur Gefundung des Klein- und Mittelbetriebes führen und ich möchte im Folgenden das gleiche Verfahren lancieren, das der Herr Korresp. anführte; immerhin unter der Voraussetzung, daß man wirklich noch Willens ist, ehrlich