Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 9 (1933-1934)
Heft: 2

Artikel: Leben und leben lassen : das Mittelstandsproblem
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1065922

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

Leben und leben lassen

DAS MITTELSTANDSPROBLEM

Ein Handwerker meldet sich zum Wort

Von Hans Kilchmann

Illustriert von B. Merz

«Handwerk hat goldenen Boden.» Diesen Ausspruch tat ein mir bekannter Berufsberater unzählige Male, wenn er etliche Schulentlassene vor sich versammelt hatte. « Maurer sein, auf dem Gerüst stehen und die Kelle schwingen, gibt es etwas Erstrebenswerteres ? Gibt es etwas Schöneres, als Häuser zu bauen, Häuser, darin Menschen wohnen ? Und den Beruf eines Schlossers, kann man den nicht aufs wärmste empfehlen ? Das Eisen zu schmieden, dass etwas daraus wird, gibt es etwas Idealeres ? Da hat der Mensch am Abend noch das Gefühl, geschafft zu haben, das ist etwas anderes als bei einem Federfuchs. Man weiss, man gehört zum bodenständigsten Teil des Volkes. »

Vielleicht hätte der gute Mann mit seinen Überredungskünsten mehr erreicht, wenn er nicht die eigenen Söhne und später sogar noch die Töchter aufs Gymnasium geschickt hätte. Er schickte sie also nicht aufs Maurergerüst, nicht zum « bodenständigen Teil » des Volkes !

Wenn man vom Handwerker spricht, denkt man gewöhnlich nur an den selbständigen Meister. Aber bis einer so weit ist, muss er Jahre durchleben, die nicht immer leicht sind. Lehrjahre sind Schwerjahre, heisst es, und es ist auch so. Die Hauptschwierigkeit liegt wohl darin,

dass die Lehrlinge in einem Alter ihren Beruf erlernen müssen, in dem der Mensch noch nicht fertig ist und ganz andere Dinge im Kopfe hat als seine Ausbildung. Aber davon will ich nicht sprechen, auch nicht von den Gesellenjahren, in denen einer so manche Klippe umfahren muss. Eines Tages, früher oder später, gewöhnlich in den Dreissigerjahren, beginnt sich zu zeigen, ob einer den richtigen Weg beschritten hat. Da beginnen sich diejenigen herauszuschälen, die berufen sind, es im Leben zu etwas zu bringen. Da beginnen sich diejenigen abzuzeichnen, die gute Stellen haben, oder schöne Geschäfte besitzen, oder schöne Frauen und nette Nachkommen, oder die alles haben: sie beginnen sich von denjenigen abzuzeichnen, die auf der Strecke geblieben sind. Da beginnen sie sich zu scheiden, die Erfolgreichen und die Gescheiterten.

Jeder zog einmal mutig und voll romantischen Sinnes hinaus ins Leben, bereit, den Kampf aufzunehmen. Aber nicht jeder kommt an seinem Ziel an, und wenn er glaubt, angekommen zu sein, beginnen erst recht die Schwierigkeiten.

Selber Meister

Einen Betrieb führen zu können, den Beruf selbständig auszuüben, das ist wohl das Ideal vieler Männer. Wenigstens habe ich schon viele Arbeiter und Angestellte, sogar Staatsangestellte angetroffen, die mir erklärten, ihre Stelle sei ja schon recht, aber schöner wäre es, wenn sie selber Meister wären, wenn sie keinen Vorgesetzten mehr über sich hätten. Das wäre erst das Wahre.

Viele Männer denken so – aber nicht viele Frauen. Hier liegt der Fall ganz anders. Es ist ohne Zweifel bequemer, Gattin eines Fixbesoldeten zu sein; da hat man nur jeweilen das Monatsgehalt einzustreichen und dafür zu sorgen, dass es auch reicht. Man hat nichts weiter zu denken, weiss nichts von den Widerwärtigkeiten, die der Mann im Berufsleben hat. Man muss sich nicht von den Kunden des Geschäftes am Telephon anöden lassen, kurz, man ist ungeschoren, man hat es « schön ». Dass die Frau, die lediglich ihrem Haushalt leben muss und sich mit Tee- und Kaffeevisiten beschäftigen kann und nur mit solchen Dingen, auch ein inhaltsloseres Leben als manche noch beruflich und geschäftlich Tätige führt, wissen viele ja nicht.

Der junge Handwerker ist also, wie ja auch jeder andere, ein geplagter Teufel. Zuerst muss er mit Ach und Krach seinen Beruf suchen, erlernen und ausüben, und dann ist es nicht einmal sicher, dass es nun der richtige ist. Vermeint er aber, den Rank darin gefunden zu haben, so steht er auch schon vor einer neuen, noch gefährlichern Klippe, nämlich der Klippe des andern Geschlechts. Schaue jeder selber zu, wie er herumkommt und zuletzt in seinen Hausstand eine passende Frau erwischt ! Und hat er eine gefunden mit Ach und Krach – weiss Gott wiederum, ob es auch die richtige ist. Und wenn es die richtige ist, ist nun vielleicht der Beruf nicht mehr richtig, muss er sich um eine andere Tätigkeit umsehen. Oder wird etwa jedes Mädchen einen dreckigen Maurer heiraten, einen schmierigen Schlosser oder einen Gärtner, der alle paar Tage einmal verregnete Kleider heimbringt ? Das letztere wurde mir von Mädchen schon ins Gesicht gesagt. Überhaupt ist es für einen Idealisten kaum fassbar, was er in dieser Beziehung von den Damen gelegentlich zu hören bekommt.

Überhaupt soll nur keiner glauben, die verliebten Pärchen, wenn sie Sonntag nachts nach Hause gehen und noch schnell an einem abgelegenen Plätzchen rasten, teilten da nichts als Zärtlichkeiten und wieder Zärtlichkeiten bis in den Himmel hinauf aus. Im Gegenteil, da werden meistens sehr reale Sachen verhandelt, und das ist auch der Grund, warum so viele Liebespärchen gerade nach solchen tête-à-têtes verstimmt und verzankt heimwärts ziehen. Sie haben nicht selten Gespräche folgender Art hinter sich :

« Lieber Fritz, ich hab dich ja so gern,

du glaubst nicht wie, aber es wäre doch besser, weisst – aber ich darf's nicht sagen, fast nicht – weisst du – wirst du nun böse – ? »

« Liebes, wie sollte ich auf dich böse sein ? Red' doch nur ! Ich hör' dich so gern ! »

« Du solltest eine andere Anstellung haben. – O, du, es ist so traurig, über so etwas reden zu müssen ! Jetzt bist du gewiss böse. »

« Nein, aber warum passt dir meine Anstellung nicht ? Auch haben wir ja genug Geld, um etwas Eigenes zu übernehmen. »

« O – du, das habe ich dir doch schon einmal gesagt – ich muss fast weinen, schau auf die andere Seite – das ist doch nichts für mich. Denk dir nur den Ärger und den Verdruss, den man mit einem eigenen Geschäft hat ! Ich dachte, du könntest dich doch ganz gut – – »

« Was denn ? »

«Beim Tram anmelden. O – ich sehe, Fritz, ich habe dich doch erzürnt. »

Es ist vielleicht schändlich, solche Sachen auszubringen, die Zeugnis davon ablegen, dass Liebe ein Ding ist, das seltener vorkommt, als man gemeinhin annimmt. Oder ?

Die feindlichen Brüder

Das Schwerste für einen jungen Handwerker, einen Anfänger, ist wohl das Verhältnis zur Konkurrenz, ist die Aufgabe, sich im Konkurrenzkampf zu behaupten. Besonders schwer ist es, wenn man das Wagnis unternommen hat, nicht einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, sondern einen neuen zu gründen ! Da muss man auf schwerste Widerstände gefasst sein. Wenn in einem Dorfe drei Schlosser sind, und es kommt ein vierter, so kann man sicher sein, dass die drei « alteingesessenen » den vierten, neuen, für überflüssig finden werden. Sie werden ihm das Leben sauer zu machen suchen. Sie werden die Behörden hetzen, damit ja auch gut nachgesehen werde, ob die neue Werkstatt allen Vorschriften entspreche, und ob überhaupt das betreffende Haus « geeignet » sei, in einen Maschinenraum verwandelt zu werden. Am liebsten würden sie ihm ja überhaupt die Eröffnung des Betriebes verbieten. Denn wo-

Auch ein Handwerkerproblem

zu ein vierter, wenn es an dreien schon zuviel ist? Diese Denkweise der drei mag begreiflich sein; aber in unserm Staate gilt eben immer noch für die meisten Berufe der Grundsatz: Tu' eine Bude auf, wer kann!

Der Konkurrenzkampf nimmt sehr leicht persönliche Formen an. In einem Kurort Graubündens sah ich einmal, wie ein Wirt auf die Idee kam, seine Wirtschaft zu einer Art Café umzuwandeln. Er wollte sich vor allem darauf verlegen, am Nachmittag Kaffee mit Rahmsachen zu servieren. Der einzige Konditor der Ortschaft war damit gar nicht einverstanden, er drohte dem andern sofort mit « ewiger Feindschaft ». Der andere liess sich aber nicht einschüchtern, sondern bestand auf seinem Vorhaben. Ein gewaltiger Streit entstand. Das Dorf teilte sich in zwei Parteien.

Die einen riefen: « Wir haben Gewerbefreiheit! Der Saubeck soll das Maul halten! Konkurrenz ist für ihn ganz gut, er macht vielleicht dann etwas bessere Ware. »

Und die andern: « Der Sauschwab, der hereingelaufene, braucht nicht dem andern das Geschäft zu ruinieren. Überhaupt versteht er ja nichts und wird den Gästen einen schönen Dreck auftischen! Der Kurverein sollte einschreiten oder eine Behörde. Der Ruf unseres Kurortes ist in Gefahr. »

Der Gemeinderat mischte sich ein, sogar der Pfarrer beging die Dummheit, sich an dieser Geschichte die Finger zu verbrennen. Es entstand nämlich ein abscheulicher Ehrverletzungsprozess und ein Entschädigungsprozess, der beim Bundesgericht in Lausanne endigte. Dort kam die eine Partei im Hemd heraus, die andere nackt. Aber das Café konnte bleiben.

Natürlich ist es nicht gesagt, dass die Alteingesessenen frecher sind als der Eindringling, im Gegenteil. Gelegenheit, dies zu beobachten, hatte ich in einer Ortschaft, wo ein neuer Bäcker einzog, ein Haus baute und das Geschäft eröffnete.

« Wie wird er es nur machen? » fragten die Leute. Es war ja gar nicht möglich, dass der Kunden bekam.

Aber der Mann hat es möglich gemacht! Wie ein armer Teufel nahm er die Brotkrätze auf den Buckel und wanderte von Haus zu Haus und machte dabei ein so ernstlich jammerndes, süsslich-lächelndes und wahrhaft demütiges Gesicht, dass die Leute einfach kaufen mussten. Und überall, wo Kinder oder Dienstmädchen waren, schenkte er ihnen Weggli, Zeltli und Gutzli. Das wirkte. Notwendigerweise wurde er zu allem Überfluss noch als mildtätiger Mann berühmt, wiewohl er in Tat und Wahrheit ein richtiger Wolf im Schafspelz war. Dieser Mann kehrte sich an keine Regel und kein Gesetz, reiste am Sonntagmittag mit seinen Sachen und hausierte, tat überhaupt, wie wenn nur er wäre. Die andern Bäcker wurden grün und blau vor Wut, aber was half's?

Väter und Söhne

«Da haben es die Meisterssöhne schön», meinen viele Leute, « die können nur ins Nest hocken und ernten, wo sie nicht gesät haben. »

In gewissen Fällen mag es wohl so sein; die Härten des Konkurrenzkampfes bekommt einer, der ein väterliches Geschäft übernehmen kann, weniger zu spüren, wenn alles gut geht. Ja wenn – da kommt der dunkle Punkt! Auch für den Sohn eines Meisters geht keineswegs immer alles gut, und ihm stellen sich wieder Klippen, die manch anderer nicht kennt! Die ärgste Klippe wird in den meisten Fällen die Eifersucht seines Papas sein, der ihn möglichst zurückzuhalten sucht, die vermeiden will, dass er zu stark in den Vordergrund rückt. Die Väter haben gewiss gern Söhne im Geschäft, aber sie wollen notwendigerweise immer selber das oberste Licht bleiben, das über alles andere hinweg-

strahlt. Man gibt ja schon zu, dass der Sohn schliesslich eine bessere Berufsausbildung genossen hat als man selber geniessen konnte; aber im gleichen Atemzug lächelt man auch über diese bessere Berufsausbildung! Denn früher, ja früher leistete man doch ohne die Fachschulen mehr! Ja früher, früher – dieses Wort wird der Jüngere immer vom Ältern hören müssen!

Und man schiebt so gern dem Sohne gelegentlich einen Fehler in die Schuhe, den er nicht einmal begangen hat, zum Zeichen, dass er eben doch noch nicht leistet, was man früher leistete, dass er noch nicht die Erfahrung besitzt, die man selber hat! Ich hörte einmal gerade, wie ein Herr sich bei einem Küfermeister beschwerte, das Fass sei nicht richtig repariert worden. Das sei keine Arbeit und die bezahle er nicht! Was antwortete der gute Mann? Ja, das könne schon sein, der Sohn habe es nämlich gemacht, und der sei eben auch noch so, wie junge Leute eben sind! Nett von einem Herrn Papa, nicht wahr, besonders wenn, wie in jenem Falle, der Sohn nicht einmal der Schuldige war.

Auch die Arbeiter einer Firma betrachten den Sohn manchmal mit scheelen und neidigen Augen. Sehr begreiflich, denn er ist schliesslich derjenige, der sich die Zeit selber einteilen darf, der zum « Znüni » gehen kann, während die andern schuften, der sich die schöne Arbeit aussucht. Und da geht man denn drauf aus, ihm jede Kleinigkeit gross anzukreiden.

All diese Dinge wären ja nicht schlimm, wenn sie sich nicht sofort im Dorfe herumsprächen; aber die Arbeiter erzählen es den Dienstmädchen, die Dienstmädchen der Herrschaft. Bald wird es sprichwörtliche Rede, dass man, wenn man von der betreffenden Firma etwas haben will, den « Alten » bestellen muss, weil der « Junge » ungefähr ein Viertel dümmer ist und sowieso einmal den Ruin der Firma herbeiführen wird!

Ich habe oft Angst darüber, wie es der armen Welt einmal gehen wird. Nämlich dann, wenn der Sohn vom Sohn nochmals ein Viertel dümmer ist und der Sohn vom Sohn vom Sohn abermals! Wie wird die Welt dann in hundert Jahren aussehen?

Auf diese Weise, durch missgünstige Nachrede und so hervorgerufene Vorurteile, sind Geschäftssöhne schon um das Vertrauen der väterlichen Kundschaft gekommen, so dass es die Konkurrenz leicht hatte, sie zu erdrücken.

Arbeit adelt

Was ein Vorurteil ist, lernen wir auch, wenn wir eines Tages ohne Kragen und Krawatte im Arbeitskittel die Strassenbahn besteigen und dort mit Leuten zusammentreffen, mit denen wir sonst sehr vertraut sind, wenn diese Leute uns nun nicht oder nur ungern grüssen. In der Schule lernten wir einst, wie närrisch es im Grunde genommen ist, den Mann nach seinem äussern Gewand einschätzen zu wollen, und wir dachten selbstverständlich, als uns der Lehrer jene grundalbernen Geschichten z. B. vom Sohn, der seine Mutter verleugnete, weil sie im Werktagsgewand war usw., erzählte, die Menschen seien nun längst über derlei hinaus, sie hätten längst gelernt, den andern nicht oder nicht nur nach seinem Äussern einzuschätzen. Aber je weiter wir ins Leben hineinschreiten, je mehr erkennen wir, dass die Menschen noch genau so geblieben sind. Ein Vorurteil haben, heisst, den andern geringer als Mensch einschätzen, geringer in seinen Fähigkeiten, weil er einen alten Hut auf dem Kopfe hat oder hinkt – oder eine körperliche Arbeit leisten muss. Und in unserm schönen Lande gerade ist das letztere, die Missachtung der körperlichen Arbeit, ausserordentlich verbreitet. Gerade bei uns, wenn das Ausland schon meint, es gäbe bei uns nichts als Sennen und Käser! Bei uns geniesst die höchste Achtung lediglich der Federfuchs, ihn hält man für klug, auch wenn er ein Idiot ist. Das ist auch der Grund, warum ich zu schreiben begonnen habe in der freien Zeit.

Von diesen Dingen berichten, heisst, von der Wirklichkeit berichten, und zwar von der Wirklichkeit des Menschen. Der Geschäftsmann, der mit Kunden in stetem Verkehr ist, muss um diese Wirklichkeit wissen, er muss eine Ahnung haben von den Vorurteilen, Finessen und Eigenheiten des andern. Dass wir also auf alle Fälle durch die Welt kommen, wenn wir nur tüchtig sind im Beruf, ist – nicht wahr. Auch die beste Ware können wir dem andern nicht verkaufen, wenn er argwöhnisch ist und wir damit nicht gerechnet haben. Dann haben wir ihm eine Sache aufschwatzen wollen, und dann hat er natürlich – erst recht nicht gekauft!

Überhaupt, gerade die Erfahrung, dass die Leute gerade das nicht kaufen, was man ihnen etwas aufdringlich empfiehlt, habe ich schon oft gemacht. Die Käufer meinen dann sofort, man verdiene zuviel daran, wolle die Sache los sein, oder sie sei nichts wert. Wenn ich also in unserer Gärtnerei einem Kunden gern einen Baum, sagen wir eine Linde, empfehlen möchte, so tue ich das gewöhnlich beileibe nicht zu offensichtlich. Im Gegenteil, ich laufe ein paarmal um den Baum herum, erzähle von den Eigenschaften einer Linde, den guten, aber auch den schlechten, fange dann aber bald von etwas anderem an, von den « Fronten » z. B., und so. Hat der andere ein Interesse für die Linde gefasst, so wird er zweifellos wieder darauf zurückkommen und nach dem Preise fragen. Nun werde ich ihm erklären, der Fall sei so und so, es sei zwar schon ein Herr dagewesen, der die Linde auch gern hätte, aber immerhin, weil er es sei, könne man ja dem andern entsprechende Nachricht geben. Es ist auch keineswegs gesagt, dass man eine Sache am besten losbringt, wenn man den billigen Preis anpreist. Natürlich gibt es Leute, die man nur damit gewinnt, dass man ihnen beweist, dass man 10 Prozent billiger liefert als die Konkurrenz. Haben solche Leute diese Überzeugung gewonnen, so kaufen sie manchmal, um der « Billigkeit » willen, über den Bedarf hinaus. Es gibt aber auch viele andere, für die eine Sache nur dann einen rechten Wert hat, wenn sie – einen rechten Preis dafür bezahlt haben. Solche Dinge muss man wissen, und man sollte auch die Fähigkeit haben, die Menschen zum vornherein ein bisschen richtig einzuschätzen.

Religion „gut", Rechnen „schwach"

Ein dunkles Problem ist für viele Handwerker das Rechnen. Es gibt Berufsleute, die bestimmt, wenn sie eine Kostenberechnung von Fr. 1000 gestellt haben, nachher eine Rechnung von Fr. 1500 stellen, entweder, weil sie die Sache nicht richtig ausrechneten oder dann – eben absichtlich, um den Kunden zum Auftrag zu veranlassen. Ich kenne auch einen Weinhändler, der, wenn man 100 Liter bestellt, prompt 150 schickt. Das sind so Praktiken.

Ich habe auch von Handwerkern schon sagen gehört, wenn sie bei einer Sache Geld drauflegen mussten, weil ein Höherschrauben der Rechnung aus rechtlichen Gründen nicht anging, « Ja, das bringe ich schon an einem andern Orte wieder ein! » Wie, muss ich mich fragen, bringt er es wieder ein? Natürlich nur bei gutmütigen Leuten, die einfach zahlen, was man ihnen aufschreibt. Auf diese Weise zu verfahren, ist natürlich eine Schlechtigkeit, und man schadet damit dem ganzen Gewerbe, weil man den ganzen Kundenkreis des Gewerbes verdirbt.

Wir sind gewohnt, viel zu schimpfen über die Leute, die kein Verständnis für den Gewerbestand aufbringen; aber ich glaube, viele aus unserm Stande haben das eben selber verschuldet. Mir scheint, im allgemeinen sind die Leute dem Handwerkerstand freundlich gesinnt, sie scheinen handwerkliche Arbeit, wenn es geht, dem Warenhaus vorzuziehen, sie bestellen gern, wenn sie das Gefühl haben, gut bedient zu werden. Aber wenn sie einmal beluchst werden, dann kommt es schon vor, dass nachher andere ent-

gelten müssen und man sich einfach dem Grossbetrieb zuwendet. Dem Handwerker kann man nicht genug raten: Rechne so, dass der andere keine Überraschungen erlebt! Das wird die beste Geschäftsreklame sein.

Und dem Kunden kann nicht genug gesagt werden: Rechne selbst auch! Betrachte beim Vergleichen zweier Offerten nicht nur die Zahlen, die Schlusssummen, sondern achte vor allem auch auf den Beschrieb der Arbeiten. Und bedenke vor allem, dass nicht der Preis einer Sache die Hauptsache ist, sondern die Sache selbst! Und nicht der Vertrag ist das Wichtigste, den du mit einem Mann abschliessest, sondern der Mann selbst!

Natürlich würden die meisten Geschäftsleute richtig rechnen, wenn Ehrlichkeit und Geradheit immer zum Ziele führen würden. Aber das ist ja nicht der Fall. Ich bin der Meinung, dass man eine Arbeit besser etwas höher einschätzt, als sie vielleicht zu stehen kommt. Im allgemeinen schafft das Vertrauen. Man soll aber nur nicht glauben, dass es in jedem Falle das Richtige sei. Eine Hausfrau erzählte mir eines Tages, ihr Maler habe einige Zimmer hergerichtet, die Arbeiten im voraus für 900 Franken berechnet und nachher eine Rechnung von 825 Franken gestellt. Den Handwerker wolle sie nicht mehr!

« Wieso? » fragte ich, « um so besser doch, wenn es billiger kam! »

« Das schon, aber ich glaube, der Mann ist doch nicht ganz ehrlich, denn wenn er es nachher um 825 Franken hat machen können, wer weiss, ob er es nicht vielleicht auch um 700 hätte ausführen können! »

„Sie sind zu teuer"

Das Problem der Arbeitsvergebungen kann man nicht behandeln, ohne das Verhältnis zwischen Architekt und Handwerker mit einzubeziehen. Dieses Verhältnis gleicht in vielen Fällen demjenigen zwischen Hund und Katz, mit dem Unterschied nur, dass Hund und Katze ohne einander sein können, währenddem Architekt und Handwerker sich nicht auffressen dürfen, weil sie einander brauchen. Aber wenn man in ein Restaurant tritt, in dem einige Handwerker sitzen – was oft vorkommt – so kann man gelegentlich Ausdrücke hören wie « Würgengel », « Halsabschneider », und mit diesen liebenswürdigen Benamsungen sind gewöhnlich die Herren Architekten gemeint. Die Meister erzählen sich am Biertisch ihr Leid, wie der Bauleiter ihnen die Preise herabgedrückt habe und nun erst noch alles auf den Millimeter genau gemacht haben wolle, und wie es ein Elend sei, auf Gottes Erde zu leben.

Die Architekten sind keine Halsabschneider, sie wollen lediglich ihre Bauten so billig als möglich haben. Und das ist begreiflich. Verständlich ist ohne Zweifel auch, dass die oft so weit auseinanderstehenden Offerten der Handwerker sie in Verwirrung bringen und manchmal der Versuchung erliegen lässt, nach den billigsten zu greifen. Es ist ja auch für einen Fachmann nicht immer leicht, eine scheinbar billige Offerte von einer wirklich billigen unterscheiden zu können. Sind hingegen die Preise der Offerten einander fast gleich, so ist es den Herren Architekten auch wieder nicht recht, sie vermuten dann Preisverabredung. Auseinandersetzungen zwischen Bauleitern und Architekten wie die folgende sind an der Tagesordnung:

Drei Gipsermeister bemühen sich um eine Arbeit. Der erste kommt, um den Bericht entgegenzunehmen.

Der Architekt meint: « Ja, wissen Sie, eigentlich gäbe ich die Arbeit nicht ungern Ihnen. Nur sind Sie zu teuer. Ihre Kollegen sind 10 Prozent billiger. »

« Das kann ich nicht verstehen. Ich habe die Arbeit aufs äusserste berechnet und verdiene gewiss nichts daran. Aber ich muss sehen, die Arbeiter zu beschäftigen. »

« Auf alle Fälle sind die andern billiger; ich kann nicht die teuersten be-

rücksichtigen. Überlegen Sie sich die Sache nochmals. Vielleicht können Sie noch entgegenkommen. »

Dann kommt der zweite.

Der Architekt : « Wissen Sie, eigentlich gäbe ich die Arbeit nicht ungern Ihnen. Nur sind Sie zu teuer. Ihre Kollegen sind 10 Prozent billiger... »

Auch in der Audienz mit dem dritten findet ungefähr dasselbe Geleier statt. Derjenige, der in den Köder beisst und sich zu einem Angebot herbeilässt, wird die Arbeit bekommen. Erträglich sind solche Fälle noch, wenn, wie gesagt, alle einigermassen richtig gerechnet haben, in hohem Mass ärgerlich aber, wenn ein Schmutzkonkurrent darunter ist, der entweder aus Dummheit oder Schlechtigkeit viel zu tief gerechnet hat, so dass er nicht einmal die Selbstkosten herausschlägt. Solche Leute wissen oft ganz genau, dass sie einmal « verlumpen » werden, aber es macht ihnen nichts; sie zahlen dann einfach die Lieferanten nicht, und das Geld, das sie bekommen haben, haben sie entweder verjubelt oder auf die Seite geschafft. Schade ist nur, dass man gegen solche Schädlinge nicht schärfer einschreiten kann.

Schlechte Preise durch schlechte Arbeit wieder auszugleichen, ist ohne Zweifel das Bestreben vieler. Möglich aber ist das nur, wo es mit der Sachkenntnis oder Aufmerksamkeit des Bauleiters hapert.

Gemeinsam und solidarisch hineingelegt

Wie einer ist als Handwerker oder Architekt, hängt davon ab, wie er ist als Mensch. Der Mensch ist immer angewiesen auf den anständigen Mitmenschen. Mit dem andern kann er nicht rechnen. Und wie es herauskommt, wenn man es mit einem Nichtanständigen zu tun hat, davon will ich nun noch eine Kostprobe geben.

Ein Architekt hatte das Bedürfnis, in der Nähe Zürichs eine grössere Wohnkolonie, sozusagen ein halbes Dorf, zu erstellen. Das persönliche Vermögen des Mannes bestand in einem paar schönen Manschetten und einer goldenen Uhr. Aber das leztere tat vielleicht mehr Wunder, als man denkt. Dieser Mann tat sich mit andern zusammen, liess andere einen Baugrund kaufen und gründete mit diesen andern – es waren natürlich Handwerker – eine « Baugenossenschaft ». Dieser Mann hatte die beneidenswerte Fähigkeit, es immer so einzurichten, dass andere zahlten. Er vermochte auch eine grosse Bank für die Sache zu gewinnen. Und nun ging's los. Die Baugespanne erstanden, und die Handwerker der Umgebung, in der Meinung, einen Braten zu richten, kamen rudelweise daher wie die Geissen von der Alp. Der Architekt aber hatte nun im Verein mit einem Rechtsanwalt herrliche Werkverträge aufgesetzt, solche nämlich, die alle Nachteile und Risiken auf die Handwerker schoben und alle Vorteile und Gewinne auf den Herrn Architekten und seine ersten Helfershelfer. Jeder Handwerker musste sich verpflichten, eins oder mehrere Häuser selber zu übernehmen, und was das Schönste war, zu einem noch gar nicht festgelegten Preise. Der Architekt hatte es also in der Hand, die Preise dann nach seinem Gutdünken festzusetzen. Endlich aber, da die Bank natürlich nur beschränkten Kredit gab, wurden die Handwerker verpflichtet, für das, was es über den Bankkredit hinaus zu zahlen gab, gemeinsam und solidarisch (!) aufzukommen. Und der Gipfel der Geschichte war der, dass der Architekt und seine Kumpane den Bankkredit abhoben und damit einmal ihre Häuschen finanzierten; mochten die andern sehen, wie sie mit den ihrigen fertig wurden !

Als die Sache allmählich zu riechen begann, schlugen die Handwerker Krach, und die sattsam bekannten Kraftausdrücke gellten gegen den Himmel. Die Richter und Advokaten, denen die Sache Arbeit und Brot verschaffte, konnten die Schweinerei nie ganz entwirren.

Als interessant möchte ich hier nur

noch festhalten, wie die betreffenden Handwerker dazu gebracht wurden, die Verträge, mit denen man ihnen sozusagen die Stricke um den Hals legte, zu unterschreiben. Und da genügt die Wiedergabe eines Teiles eines Zwiegespräches zwischen Richter und Handwerker.

Richter: «Ja. Aber warum haben Sie denn den Vertrag unterschrieben? Er lag Ihnen doch zur Durchsicht regelrichtig vor?!»

Handwerker: «Das eigentlich schon. Aber der Architekt X. pressierte eben sehr. Er wollte den Vertrag gleich mitnehmen.»

Richter: «So, das wäre doch um so mehr Grund für Sie gewesen, die Sache peinlich genau zu durchsehen und zu überdenken. Auf diese Weise hat er sich doch gerade verdächtig gemacht!»

Handwerker: «Man kann eben nicht immer argwöhnisch sein, sonst hört das Geschäft überhaupt auf. Und Aufträge muss man haben!»

Richter: «Was nützen Ihnen solche Aufträge, bei denen Sie nicht nur nichts verdienen, sondern sogar noch von Ihrem Ersparten drauflegen müssen?»

Handwerker: «Ja, das schon, es macht mich auch satanisch taub. Aber jetzt ist's geschehen. Übrigens hätte ich nicht unterschrieben, wenn der Mensch nicht gesagt hätte, der Herr M. und der Herr N. und der Herr S. hätten bereits unterschrieben. Da habe ich mich nicht länger besonnen, denn, dachte ich, wenn Herr M. und Herr N. und Herr S. unterschrieben haben, dann kann ich auch unterschreiben!»

Richter (in plötzlicher Erleuchtung): Ach so, der alte Trick! Man sagt: Machen Sie's nur, denn der und der hat's auch gemacht!»

Wenn ich wieder einmal auf die Welt komme, werde ich auch Architekt werden, und ich werde sehen, zu Manschetten und zu einer goldenen Uhr zu kommen. Und dann werde ich auch zwanzig dumme Handwerker um mich scharen, und einen nach dem andern werde ich ins Wirtshaus neben dem Bauplatz nehmen und mir die Verträge, die ich kraft meines Verstandes ersinnen werde, unterschreiben lassen. Und den Kaffee, den ich bei dieser Gelegenheit saufen werde, werde ich mir auch durch meinen Vertragspartner zahlen lassen!

Es ist eine fix und fertige Torheit, Leute, die in der Schule keine Stricke zerrissen haben, bei denen es sich herausstellte, dass sie für den vielgelobten Bureauberuf zu dumm sein würden und für die akademische Laufbahn zu wenig gescheit, einfach ins Handwerk zu schikken. Wenigstens zur selbständigen Ausübung eines Berufes braucht es intelligente, vollwertige Menschen, die das Herz auf dem rechten Fleck haben, die vor allem Bildung besitzen, und zwar, wovon viele wieder nichts verstehen wollen, nicht nur Fachbildung, sondern allgemeine Bildung. Wir leben nicht mehr das einfache Leben des Mittelalters, in dem ein Handwerker sein ganzes Wesen auf die Handfertigkeit werfen konnte, vielleicht, weil er kaum Probleme sonst hatte, denn politisieren musste er nicht, weil der Verdienst ihm durch die Zunft garantiert war, und das Seelenheil ward garantiert durch die Kirche. Und die Gauner konnten ihn auch nicht lang quälen, die knüpfte man einfach auf. Heute ist's nicht mehr so einfach. Nichts ist mehr garantiert, man muss sich alles selber erobern, jeder muss sich mit allem beschäftigen. Und für die Gauner hat man keine Stricke mehr, sondern Paragraphen. Ein Handwerker kann, um dem heutigen komplizierten Leben begegnen zu können, nicht nur Handwerker sein, er muss auch Kaufmann sein, nicht nur das, manchmal Jurist, Psychologe und weiss der Teufel was alles. Und darum muss er ein voll ausgebildeter Mensch sein, damit er weiss, was er will, damit er den Schwierigkeiten, die sich allüberall auftun, begegnen kann.

Arbeite, um zu leben

Gewisse Gewohnheiten allerdings hat der Handwerker «hinübergerettet» aus

dem Mittelalter, unter anderm die Gewohnheit des « Hockens », des ganz gewöhnlichen eidgenössischen Wirtshaushockens. Fast immer, wenn ich in ein Restaurant trete, treffe ich Kollegen aus dem Handwerkerstand, und, was das Komische ist, ich treffe fast immer dieselben. Das hat mich schon manchmal geärgert. Ich glaube, auch die andern haben sich über mein Erscheinen gleichfalls schon geärgert. Dieses Wirtshaushocken halte ich, in vernünftigem Rahmen betrieben, für etwas Richtiges und Angenehmes. Man kann es damit rechtfertigen, dass man eben «unter die Leute gehen» und « Fühlung » nehmen muss; es ist auch ganz praktisch, mit «bessern» Herren einen Jass zu klopfen, vielleicht dass man dadurch neue Kunden bekommt. Und treibt man erst Politik – die Handwerker sind gar nicht so unpolitisch! – so kommt man um die Wirtschaft nicht herum. Dann muss man hineinsitzen und die Ohren spitzen und Besprechungen anstellen und Pläne schmieden, muss abwägen, ausrechnen und « das Nötige veranlassen ».

Das ist alles gut, wolle Gott, dass es so bleibe. Zu tadeln ist nur derjenige, der, wenn er um 9 Uhr morgens in die Pinte kommt, glaubt, sie vor 11 Uhr nicht mehr verlassen zu dürfen. Das ist schon ein Fehler. Es ist auch ein Fehler, wenn man Spengler ist und einen Dachkännel löten sollte, und man geht aus « Versehen » in die Wirtschaft, vergisst das Werkzeug, wenn man endlich wieder aufsteht und ist zuletzt froh, wenn man es vergessen hat, weil der Gang doch etwas zu unsicher geworden ist, als dass man noch auf ein Dach steigen könnte. Solches alles kommt vor, leider. Und es zeigt sich abermals, dass man eben selbständig sein sollte und fest, wenn man selbständig erwerben will!

Aber wenn ich diejenigen mit wenig Sympathie betrachte, die zuviel trinken, so betrachte ich mit noch weniger Sympathie fast jene, die zu wenig trinken oder überhaupt nicht trinken. Leider gibt es auch von der letztern Sorte. Das sind die Leute, die nie in ein Restaurant gehen, oder, wenn sie es noch tun, dann sich mit beängstigend ernster Miene hinter ein Mineralwasser setzen und dreinschauen wie der heilige Geist. Solche Leute, wenn sie Handwerker sind, sind nie beliebter als andere, haben nicht mehr Aufträge, nicht mehr Kunden. Jeder Mensch ist nämlich froh, wenn er am andern noch eine gewisse Lasterhaftigkeit entdecken kann, er biedert sich lieber mit ihm an. Der aber, der sich den Anschein gibt, fertig geworden zu sein mit allem Laster, der nicht mehr raucht noch trinkt, der fertig geworden ist mit den Frauen – der stösst auf Nasenrümpfen, Kopfschütteln, Misstrauen. Nein, da will ich doch lieber den noch, der tut wie andere Leute.

Nun also, meinen Kollegen aus dem Handwerkerstand kann man das Lob geben, dass sie im allgemeinen noch tun wie « andere Leute ». Oder besser, wir haben noch am ehesten etwas von der Ungeziertheit, Behaglichkeit, Gemächlichkeit früherer Jahrhunderte beibehalten. Wir sind noch weniger hinabgezogen in den grausamen Strudel, den Technik und Rationalisierung in der Welt angerichtet haben, den Strudel, der Geist und Nerven der Menschen zerstört, so dass sie die Geselligkeit verlieren und die Gemütlichkeit, so dass sie zur ungemütlichen Diätmoral greifen, die auch nur dazu beitragen soll, am nächsten Tage das Wettrennen wieder mitmachen zu können. Uns Handwerkern kann noch niemand mit der Stoppuhr in der Hand Anordnungen geben, wir haben noch das Prinzip : Arbeite, um zu leben, nicht aber: Lebe, um zu arbeiten!

Handwerker und Bauer, das sind ohne Zweifel in der gegenwärtigen bewegten Zeit noch zwei feste Pole. Die Tätigkeit beider ist noch dazu angetan, Kopf und Hand zu verbinden und so eine harmonische Entwicklung des Menschen, eine harmonische Verausgabung seiner Kräfte zu gewährleisten. Das ist doch etwas anderes, als wenn ein Mensch Tag für Tag in die Fabrik geht und nichts anderes

macht als immer dieselbe Bewegung, oder wenn er auf der Bank keine andere Beschäftigung zugewiesen bekommt als das Banknotenzählen. So was muss einen Menschen irgendwie stumpfsinnig machen und unfähig, sich von den Zusammenhängen des Lebens noch einen auch nur entfernten Begriff zu machen.

Somit hätte also Handwerk doch goldenen Boden, wie jener ideale Berufsberater gesagt hatte, der das Handwerk so sehr allen Buben empfahl – nur nicht den eigenen Buben ! Hat Handwerk goldenen Boden ? Das wohl nicht, das hatte es vielleicht eher zur Zeit der Zünfte, da es durch politische Vorrechte geschützt war. Unsere Zeit hingegen scheint mehr dem Unternehmer, dem Spekulanten günstig gestellt zu sein als dem Handwerker, der nicht nur um des Gewinnes willen schafft, sondern um mit seiner Arbeit noch ein Stück seines Selbst mitzugeben. Für dies letztere haben viele kein Verständnis, wenigstens bis in die jüngste Gegenwart hinein nicht gehabt ! Jetzt allerdings scheint sich ein grosser Umbruch vollziehen zu wollen. Weite Kreise haben eingesehen, dass dem Menschen Arbeit gegeben werden muss, die auch seinen Geist befriedigt, und das tut nur handwerkliche und geistige Arbeit. Nichts ist deshalb überflüssiger als die Erfindung neuer Maschinen.

Weite Kreise haben auch eingesehen, dass die Institution der Familie am besten noch auf dem Boden einer selbständigen Existenz gedeiht, und vom Fortbestehen der Familie hängt schliesslich das Fortbestehen unserer Kultur ab. Aus diesen Erwägungen heraus wird der kommende Staat vor allem die kleinen selbständigen Existenzen schützen und ihre Zahl zu mehren suchen. Er wird Spekulation und wildes Unternehmertum stärker zurücktreiben als bisher. Das alles wird Wasser auf die Mühle des Handwerks sein.

Wenn wir also auch nicht sagen können, dass Handwerk goldenen Boden hat, so hat es doch auf alle Fälle Boden, und zwar soliden Boden, und wohl heute zum mindesten so aussichtsreichen Boden wie die akademischen Berufe. Und wir können auch zweifelsohne sagen : Handwerk gewinnt heute Boden !