

# Thurgaus Gewerbe

Autor(en): **Muggli, Hans**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Thurgauer Jahrbuch**

Band (Jahr): **3 (1927)**

PDF erstellt am: **25.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-699676>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



fektion in Amriswil, Romanshorn und Diessenhofen, die Herstellung von Netzen aller Art und die Seilerei.

Die gegenwärtige Lage der Industrie im allgemeinen und der Textilindustrie im besonderen, ist ungünstig. Die Produktionskosten sind in der Schweiz höher als in andern Industriestaaten und die Verbilligung macht sich nur langsam geltend. Die thurgauische Industrie wurde zunächst durch die massenhafte Einfuhr von Valutawaren aus Deutschland betroffen und im letzten Jahre durch die gleiche Erscheinung an der Westgrenze unseres Landes schwer geschädigt. Je mehr die Industrie genötigt ist, ihre Produkte im Ausland abzusetzen, um so mehr wird sie auch von den Schwankungen des Weltmarktes in Mitleidenschaft gezogen. Der Kohlenstreik in England erschwert den Verkauf schweizerischer Produkte auf dem für die schweizerische Textilindustrie wichtigsten Markt. Gegenwärtig haben die Schwankungen der Baumwollpreise zu neuen Schwierigkeiten in der Baumwollindustrie geführt.

Wenn man die Wandlungen auf dem Gebiet des Gewerbes und der Industrie in den letzten

Jahrzehnten verfolgt und sich darüber Rechenschaft gibt, wie manches Gewerbe verschwunden ist und durch neue Fabrikationszweige ersetzt wurde, so berechtigt das doch zu dem Optimismus, dass die Industrie auch der gegenwärtigen Krise standhalten und dem Lande die notwendige Arbeitsgelegenheit erhalten werde. Wenn auch Bestrebungen im Gange sind, um eine Rückwanderung von Arbeitskräften in die Landwirtschaft zu ermöglichen, so darf man sich doch nicht allzuviel davon versprechen. Der Bestand einer leistungsfähigen Landwirtschaft ist für das ganze Volk aus wirtschaftlichen, politischen und sozialen Gründen überaus wichtig, aber es ist und bleibt doch wohl die Aufgabe der Industrie, die überschüssigen Arbeitskräfte aufzunehmen und ihnen Beschäftigung zu bieten, da sie sonst der Verarmung anheim fallen oder zur Auswanderung genötigt würden. Je mehr das Verständnis der einzelnen Erwerbszweige für die Lebensbedürfnisse der andern zunimmt, um so mehr haben wir eine Gewähr dafür, dass sich die Volkswirtschaft von ihren gegenwärtigen Schwierigkeiten wiederum erholen wird.



## Thurgaus Gewerbe.

von Hans Muggli.

Landwirtschaft, Industrie und Gewerbe sind die stützenden Grundpfeiler jeden Staatsgebäudes. Jeder der drei Faktoren ist vom andern abhängig. Alle drei erheischen eine kaufkräftige Konsumentenschaft, ist aber der eine krank, leidet auch der andere, sie stehen also in einem Verwandtschaftsverhältnis zu einander. In den meisten Verwandtschaftszirkeln hat aber der bekannte Grundsatz Gültigkeit: Lieber mit «Fremden» als mit «Eigenen» verkehren. Zur Erhärtung des Grundsatzes stehen meist die schlagkräftigsten Argumente zur Verfügung. Aehnlich verhält es sich mit den drei erwähnten Grundfaktoren staatlicher Wirtschaft.

Wir greifen das Gewerbe heraus, dessen Befürworter zu sein wir als Ehrenpflicht erachten. Die thurgauische Volkswirtschaft hat sich von jeher ausser auf ihre vorbildlich blühende Landwirtschaft und die sich immer vollkommener

entwickelnde Industrie, die den Thurgau aus der Reihe der ausgesprochenen Agrarkantone herausreisst, auf den regen Gewerbeleiss seiner Bevölkerung verlassen können. Alle Phasen klein- und grosshandwerklichen Schaffens hatten darin stets Heimstatt. Wir wüssten keinen namhaften Erwerbszweig, der seine Pflege im Thurgau nicht schon gefunden hätte. Seine exzentrische Lage, die ihm nur nach drei Seiten, hin Hinterland gewährt, hat jede schöpferische Arbeit von jeher nur durch Qualität erhalten lassen. Zudem mag dazu in vorteilhaftem Sinne mitgeholfen haben die Konkurrenz mit den benachbarten Hauptplätzen Zürich, Winterthur, St. Gallen und Konstanz. Eine ruhige Entwicklung nach dieser Richtung war immer gewährleistet durch die Stabilität der innern Wirtschaft, denn bewegte, chaotische Wandlungen sind da ausgeschlossen, wo sich Landwirtschaft, Industrie und Gewerbe harmo-



nisch ergänzen, wie das glücklicherweise bis vor wenigen Jahrzehnten der Fall war.

Dann kamen die unausbleiblichen Erscheinungen des Existenzkampfes. Es bildeten sich innerhalb der Dreikinder-Familie Unterschiede, Bevorzugungen und Hintansetzungen heraus und das Gewerbe wurde unvermerkt zum Stiefkind herabdegradiert. Der Gedanke der Vertrustung und Vergenossenschaftung durch Konzentration des Kapitals hat das Messer an sein Mark gesetzt. Die linksorientierten Konsumentenkreise erblickten im genossenschaftlichen Ein- und Verkauf ihr Heil, die Industrie brachte je länger je weniger Verständnis mehr auf für die individuelle Produktionsweise und die Landwirtschaft biedernte sich dem Genossenschaftsgedanken durch Bildung landwirtschaftlicher Genossenschaften an, die längst über das Prädikat «landwirtschaftlich» hinausgewachsen sind. Das ist eine der fühlbarsten Konkurrenzen des freierwerbenden Mittelstandes. Man sehe sich vor allem aus in den kleinen Bauerndörfern um!

Jede Erschwerung der Existenzbedingungen hat jedoch insofern immer etwas Gutes in sich, als dadurch der Solidaritätsgedanke bessern Nährboden erhält. Die Freierwerbenden aller Branchen lernten einsehen, dass nur in der Zusammengehörigkeit, im Zusammenwirken, im gegenseitigen Treueschwur die Waffe zum Fortkommen zu suchen ist.

So haben sich denn die Gewerbetreibenden frühzeitig zu einem kantonalen Verbands zusammengeschlossen und sich ein eigenes ständiges Gewerbesekretariat gegeben, so dass die Sektion Thurgau innerhalb des schweizerischen Verbandes von jeher eine beachtenswerte Position einnahm. Bei allen gesetzgeberischen Arbeiten, die irgendwie Bezug auf mittelständische Angelegenheiten hatten, haben die Organe des thurgauischen Gewerbeverbandes rege mitgearbeitet und die politische Kommission, die vor kurzem dem leitenden Ausschusse beigelegt wurde, hat sich zum Ziele gesetzt, durch propagandistische Arbeit den Einfluss des Gewerbestandes zu stärken, vorab durch das Bestreben, bei Wahlen in die gesetzgebende Behörde, den Grossen Rat, ausgesprochenen Gewerbekandidaturen zum Durchbruch zu verhelfen und es darf gewürdigt werden, dass ihre mühevollen Arbeit nicht vergeblich war, wobei besonders das Proportionalwahlverfahren dieses wirkungsvoll unterstützte. Die Zahl der gewerblichen Grossräte ist gegenüber früher derart gewachsen, dass es möglich wurde, innerhalb der Fraktionen eine eigene Gewerbegruppe zu bilden, wobei sich freilich leider zeigte, dass unter den Mitgliedern verschiedene bloss sogenannte Gewerbler sich befinden, die

nicht immer den Mut aufbringen, für die ausgesprochen mittelständischen Probleme ohne Rücksicht auf das politische Parteidoγμα einzustehen.

In der verschiedenen politischen Orientierung der Mitglieder des kantonalen Verbandes liegt die grosse Schwierigkeit, sie alle unter den gleichen Hut zu bringen. Die Landwirtschaft hat es in dieser Hinsicht bedeutend besser, nicht bloss, weil da die politischen Gegensätze viel geringer sind, sondern vor allem aus deshalb, weil innerhalb der organisierten Gewerbevereinsmitglieder die verschiedensten wirtschaftlichen Gegensätze sich klaffend aufstellen und zu bedauern ist, dass der Conditor, der Coiffeur und Schneider es nicht immer verstehen wollen, dass seine Mitarbeit durchaus vonnöten ist, wenn es gilt, z. B. für die Gruppe des Holzgewerbes eine Lanze zu brechen. Erschwerend fällt dabei auch in Betracht, dass wir innerhalb des Gewerbestandes leider einem ausgesprochenen Abhängigkeitsgefühl begegnen, der Auffassung, der Gewerbetreibende habe sich als Geschäftsmann zu dükken, dürfe sich nicht offen seine eigene Meinung bilden, wenn er sich wirtschaftlich nicht ins eigene Fleisch schneiden wolle. Darum konnte der bestrickende Gedanke, der vor Jahren in allen Kreisen des Gewerbes lebhaft diskutiert wurde, der Gedanke der Gründung einer eignen Gewerbe-partei nicht realisierbare Gestalt annehmen, trotzdem eine stark besuchte Volksversammlung in Kreuzlingen nach einem Referat des jetzigen bernischen Regierungsrates Joss stark mit dem Gedanken sympathisierte. Heute hat man den Gedanken als noch undurchführbarer fallen gelassen und hat sich praktisch nur darauf versteift, den Mitgliedern des kantonalen Verbandes rege Mitarbeit an der Verwirklichung aller gewerblichen Fragen in den Berufsorganisationen sowohl, wie auch innerhalb der Parteien zu empfehlen.

Kriegs- und Nachkriegszeit haben dem thurgauischen Gewerbe namentlich während der Inflationszeit ungewöhnlich stark zugesetzt, als jedes patriotische Empfinden in der Konsumentenschaft abhanden gekommen zu sein schien, als man skrupellos sein Geld nach Konstanz, über die Grenze, trug, unbekümmert darum, dass man dadurch die einheimische Produktion in ihrem Lebensnerv traf. Aber auch diese an und für sich betrübliche Erscheinung hat wiederum ihr Gutes gezeitigt, indem für scheinbar billiges Geld eine Unmasse von Schund ins Land geströmt kam, was zu einer Ernüchterung führen musste, zur neuen Erkenntnis, dass in der Qualität heimischen Schaffens der Vorteil des Käufers liegt. So wird sie denn wieder mehr und immer mehr



zu Ehren gezogen und es darf festgestellt werden, dass das thurgauische Gewerbe wieder auf normale Zeiten hoffen darf, wenn es auch immer noch in starken Fesseln seufzt, die ihm die Verkürzung der Arbeitszeit und verschiedene andere Faktoren auferlegen.

Es liegt im Wesen des Freierwerbs, dass er seinen Beruf liebt, auch wenn er ihn zu Höchstleistungen anspornt und wir möchten nur wünschen, dass die Zukunft ihm besseres Verständnis

sichere bei den staatlichen Organen wie bei der Gesamtheit, die sich doch darüber nicht werden hinwegzusetzen vermögen, dass die schwierige Hand des Handwerkers die Goldbrunnlein des Staates speist und sich dafür abrackert, den unselbständig erwerbenden eine möglichst auskömmliche Existenz zu sichern. Denn es bleibt dabei, dass das Gewerbe neben der Landwirtschaft und der Industrie einer der wichtigsten Stützpfiler des Staates bildet.



## Hat das Handwerk noch goldenen Boden?

Von E. Rieben.

Ja, und nein, wie mans nimmt. In früheren Zeiten hatte das Sprichwort noch ohne weiteres seine volle Gültigkeit. Die Verindustrialisierung des Gewerbes, der rationelle Maschinenbetrieb, die einen scharfen Konkurrenzkampf auf allen Gebieten heraufbeschworen, haben auf das Handwerk einen gewaltigen Einfluss ausgeübt. Kleine Meister, die finanziell nicht in der Lage waren, ihren Betrieb der Neuzeit entsprechend einzurichten, blieben auf der Strecke und mussten kümmerlich zu Grunde gehen oder sie konnten sich schlecht und recht durchs Leben schwingen, indem ihnen nur noch Flickarbeit zugewiesen wurde. Wie gesagt, es konnte sich nur noch der Meister behaupten, der durch finanzielle Hilfe und mit kaufmännischem Talent ausgerüstet, das Geschäft auf neuer Grundlage aufbaute. Es ist selbstverständlich, dass dabei auch die fachmännische Tüchtigkeit mit den Ausschlag gab.

Wir wollen heute in nachstehenden Zeilen ein kleines Bild entwerfen, wie es im heutigen Handwerker- und Gewerbebestand aussieht:

Wie zu allen Zeiten, so braucht der Handwerker und der Gewerbetreibende Kredit von der Bank und Zutrauen beim Kunden. Beides ist heute schwerer wie in früheren Zeiten zu erringen, einerseits weil die Banken in der Kreditgewährung zurückhaltend sind, andererseits weil die Kundschaft durch das Submissionswesen, das oft eigentümliche Blüten zeitigt, misstrauisch geworden ist.

Wenn das Handwerk heute noch goldenen Boden haben soll und haben kann, so gibt nur die streng reelle und fachmännisch tüchtige Ge-

schäftsführung den Ausschlag. Beim Handwerker wie beim Kunden aber muss gemeinsam vorgegangen werden, um die Prosperität zu sichern. Der Gründe gibt es viele, die diese Behauptung rechtfertigen.

Billige Arbeit und billige Ware stellen sich heute mehr denn je teurer. Lassen Sie heute einen Anzug beim Schneider machen und wählen einen billigen Stoff, dann sind sie nicht befriedigt. Nur zu schnell nutzt sich das Kleid ab. Statt dass man aber über den schlechten billigen Stoff schimpft, schiebt man die Schuld dem Schneider in die Schuhe und kehrt sich von ihm ab. Das ist entschieden ein Fehler. Lass ihn, den Fachmann reden, der die Stoffe kennt und dich berätet, zahle ihm einen bessern Preis, dann bist du befriedigt. So ist es beim Maler, beim Schlosser, beim Spengler, kurz, bei allen Berufsarten. Die Billigkeit ist nur Schein und nach vollendeter Arbeit kommen die Nachwehen. Damit soll aber nicht gesagt sein, dass auch das teuerste gut genug ist. Alles hat natürlich seine Grenzen. Speziell in der Preisforderung liegt beim Handwerk die ganze Misere. Der eine Meister kalkuliert zu hoch, der andere viel zu nieder, die meisten aber sind in der Offerte oder Rechnungsstellung zu oberflächlich. Eine Offerte muss gründlich überlegt sein. Material und Arbeit müssen haarscharf kalkuliert werden. In der Offerte muss angegeben werden, welches Material und welche Qualität verwendet wird, damit der Kunde sofort weiss, wo eine Preisdifferenz bei der Konkurrenz zu suchen ist. Dann ist der Kunde in der Lage, abzuwägen, für welche Offerte er sich