

**Zeitschrift:** Thurgauer Jahrbuch  
**Band:** 3 (1927)

**Artikel:** Hat das Handwerk noch goldenen Boden?  
**Autor:** Rieben, E.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-699677>

### **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:** 04.04.2026

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

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

entschliessen soll. Wie mancher Auftrag ist schon verloren gegangen, einzig wegen mangelhafter Offertstellung! Die Folge davon ist, dass unter der Kundschaft eine gewisse Beunruhigung entsteht, die zu Misstrauen führt und in der Folge den Handwerkerstand in ein schiefes Licht stellt.

Ein weiteres Moment ist anzuführen, das ebenfalls dem Handwerker Schaden zufügen kann. Ein Kunde z. B. gibt einem Handwerker auf Grund eingeholter Offerte einen Auftrag von 1000 Franken. Bei Ausführung der Arbeit stellt sich heraus, dass verschiedene Aenderungen vorgenommen werden müssen, die Mehrkosten bedingen. Sagen wir ein Gärtner macht in einem Herrschaftsgarten die Bepflanzung. Der Besteller wünscht nun zum Teil andere Pflanzen, teurere, als im Kostenvoranschlag vorgesehen. Oder ein Installateur macht eine Badeeinrichtung, die luxuriöser ausgestattet werden soll als im Voranschlag vorgesehen ist. Da ist es nun Sache des Handwerkers, sofort seine Hefte zu revidieren, den Kunden über eventuelle Mehrarbeit und höhere Gestehungskosten des Materials auf dem Laufenden zu halten, nicht dass der Kunde ohne Wissen dann mit einer bedeutend höheren Rechnung überrascht wird und ein langes Gesicht dazu machen muss. Diese Fälle stehen durchaus nicht vereinzelt da und sollten daher jeden Handwerker veranlassen, in dieser Beziehung vor Fertigstellung der Arbeit den Auftraggeber auf dem Laufenden zu halten.

Ein weiteres Moment, das dem Handwerk Schaden bringt, ist der Neid. Leben und leben lassen. Das war in früheren Zeiten, wo das Handwerk mit Recht goldenen Boden hatte, wesentlich anders. Allerdings war damals die Konkurrenz nicht so gross wie heute, aber dies soll nicht der Grund sein, seinen Kollegen, der ebenfalls ums tägliche Brot betet, zu beneiden, wenn ihm ein Auftrag zugewiesen wird, den man selber gerne ausgeführt hätte. Der Glückliche, der nun den Auftrag auszuführen hat, gibt sich alle Mühe, die Arbeit fachgemäss und zur Zufriedenheit des Kunden zu erstellen. Hintenherum geht nun der Neider, verschimpft die Arbeit seines Kollegen und bedenkt dabei nicht, dass er seiner Sparte einen ganz schlechten Dienst erwiesen

hat. Mancher Meister schädigt aber auch in anderer Weise sich selbst und das Gewerbe im allgemeinen, weil er glaubt, alle Arbeit an sich ziehen zu müssen. Die Preise sind Nebensache, die Hauptsache ist, dass kein anderer Meister ins Gehege kommt. Diese Praxis ist nicht vereinzelt und hat zur Folge, dass die Kundschaft stutzig wird und ein Misstrauen gegen den Handwerker und Gewerbebestand auf den Plan ruft.

Das sind alles Gründe, die das Sprichwort «Handwerk hat goldenen Boden» in Frage stellen.

Dass aber auch der Bauherr, der Häuserbesitzer und alle jene, die Arbeiten zu vergeben haben, mitzuhelfen in der Lage wären an der Gesundung von Handwerk und Gewerbe, ist unbestritten. Jedes Handwerk hat seine mehr oder weniger tote Zeit. Gerade diese sollte der Handwerker voll ausnützen können.

Aber wie sieht es aus, wenn Arbeiten zu vergeben sind? Sie sollten fertig sein, bevor der Auftrag erteilt ist. Da könnten viele Beispiele angeführt werden. Gewöhnlich wenn für den Handwerker die Saisonarbeiten kommen, treffen für ihn Aufträge ein, die sehr wohl hätten in arbeitslosen Wochen erledigt werden können. Das hätte zwei grosse Vorteile gebracht. Einmal wäre der Auftraggeber schneller, besser und obenhin ein billiger bedient worden, weil, was das letztere anbetrifft, teure Ueberstunden hätten vermieden werden und zweitens hätte der Meister einen tüchtigen Arbeiter, den er in der flauen Zeit hat fortschicken müssen, mehr beschäftigen können.

Wir behaupten, dass das Handwerk heute noch goldenen Boden haben kann. Aber der Handwerker und der Auftraggeber müssen einander mehr Vertrauen entgegen bringen. Einer muss auf den andern mehr Rücksicht nehmen. Einerseits muss gute solide Arbeit gemacht, andererseits auch ein angemessener Preis bezahlt werden. Neid und Missgunst unter den Handwerkern muss verschwinden und gegenseitige Mehrachtung Platz greifen.

Wenn diese Eigenschaften hüben und drüben zur Richtschnur genommen werden, dann geht das oben zitierte Sprichwort wieder in Erfüllung.

