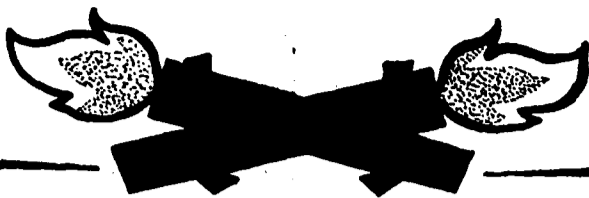


Bezugspreise: Liechtenstein und die Schweiz jährlich Fr. 10.—; halbj. Fr. 5.—; viertelj. Fr. 2.50; Ausland (ausgenommen Brit. Reich und USA) Bestellungen und Auskunft bei den Postämtern. Unter Streifenband (mit Privatanschrift) jährl. Fr. 13.—; halbj. Fr. 6.50; viertelj. Fr. 3.50. Einzelnummer in Vaduz Fr. —.15; mit Postzustellung Fr. —.20.

Anzeigenpreise: Einspaltige Colonelle: Liechtenstein 10 Rp.; Rheintal (Trübbach bis Sennwald), sowie Feldkirch 15 Rp.; übrige Schweiz 18 Rp.; Länder außer der Zollunion 20 Rp.; Anzeigen im Textteil: Liechtenstein 20 Rp.; Schweiz und übrige Länder 35 Rp.



LIECHTENSTEINER VATERLAND

ORGAN FÜR AMTLICHE KUNDMACHUNGEN

Geschäftsstellen: Schriftleitung in Triesen und Verwaltung in Vaduz (Liechtenstein). Postscheckkonto: „Liechtensteiner Vaterland, Vaduz“, St. Gallen IX 5473. Druckerel: J. Kuhn's Erben, Buchs (Fernsprecher Buchs 88.474). Alleinige Inseratenannahme für Schweiz und Ausland: „Publicitas“ A. G., St. Gallen und andere Filialen.

Bürgschaftsgenossenschaften und Beratungsstellen im Gewerbe.

Referat von Dr. Curt Schirmer, St. Gallen, gehalten an der Gewerbetagung vom 27. November in Vaduz.

Um über die Entwicklung der Bürgschaftsgenossenschaften und Beratungsstellen im Gewerbe ein einigermaßen klares Bild zu bekommen, ist es notwendig, eine kurze Rückschau zu halten. Zur Jahrhundertwende herrschten im Gewerbe noch verhältnismäßig einfache Wirtschaftsbedingungen. Man lebte von den Erfahrungen, die Vater und Großvater auf dem Betriebe gemacht haben, besorgte die Aufträge, wie sie eben der Tag brachte, und gewöhnlich reichten dann die Einnahmen dazu aus, um die täglichen Bedürfnisse zu decken und auch die Zinsenlasten auf der Liegenschaft ordnungsgemäß zu erfüllen. Noch war die Handarbeit stark im Vordergrund, die Maschine wurde nur dort benötigt wo sie unumgänglich war. Nur langsam fand sie Eingang im Handwerk, und mancher Meister sträubte sich anfänglich, zur Maschine zu greifen, weil er die Arbeit der Hand aus Traditionsbewußtsein noch höher einschätzte.

Der Geldverkehr wickelte sich verhältnismäßig reibungslos ab. Die Verpflichtungen wurden schnell bezahlt, Bezüge unter weitgehender Bevorzugung der Barzahlung gemacht. Die Beziehungen zu den Lieferanten standen damals unter wesentlich andern Aspekten als heute. Der Gewerbetreibende hatte keine Stammkäuferfirmen, mit denen er seit Jahren in Geschäftsverbindung stand und deren Reisende oft recht gern gesehene Gäste in der Handwerkerfamilie waren. Die Aufträge wurden zusammengefasst, weil man wusste, daß beispielsweise im Herbst der Reisende der und der Firma bestimmt wieder vorkommen werde.

Diese patriarchalischen Verhältnisse ließen ein Bedürfnis nach Betriebsberatung kaum wach werden. Der Betriebsinhaber erachtete das Althergebrachte als den besten Garant, der ihm und seiner Familie ermöglichte, ein standesgemäßes Leben zu führen. So wie der Vater das Geschäft betrieben hatte, so sollte der Sohn fort und tatsächlich waren die Erfahrungen, die er anfangs damit machte, keineswegs schlecht. Dieser Konservatismus, der sich im Gewerbe stark verbreitet fand, ist auch heute noch für uns ein schweres Hindernis, dessen Überwindung manchmal recht große Schwierigkeiten bereitet. Warum soll nun heute plötzlich eine Buchhaltung unumgänglich notwendig sein, wenn der Großvater und der Vater ohne diese ausgekommen sind? Warum sollen heute die Organe der Bürgschaftsgenossenschaften Einblick in den Betrieb haben, wenn der frühere Einzelbürger sich nie um das Geschäft bekümmert hat? Es ist eine riesige Arbeit, und es braucht ein reichliches Maß von Geduld, um hier eine Besserung der Einstellung herbeizuführen, wenn auch gesagt werden darf, daß sich bis heute gar manches geändert hat.

Die rasche Wirtschaftsentwicklung hat es mit sich gebracht, daß die Verhältnisse im Handwerk und Detailhandel heute anders betrachtet werden müssen, als dies noch vor wenigen Jahrzehnten der Fall war. Das neue Jahrhundert verursachte mit der Entwicklung der Technik, mit den neuen Erfindungen und auch der rapid ansteigenden Bevölkerungszunahme einen gewaltigen Umschwung in das Wirtschaftsleben. Der Großbetrieb, dessen Entwicklung man ja bereits im vorigen Jahrhundert hatte kommen sehen, wurde nun zum mächtigen Riesen und seine Gewalt beschränkte die frühere Wirtschaftsstruktur sehr. Seine Uebermacht und seine ausschließliche Einstellung auf die Maschine zwangen das Handwerk und auch den Handel, von den bewährten alten Methoden abzugehen und sich der Neuerungen ebenfalls zu erschließen. So kam es zu einer zwangsmäßigen Umstellung, es mußten Maschinen angekauft werden, da sich der Konkurrenzkampf auch in diesem Wirtschaftszweig außerordentlich verschärfte, wenn der Betrieb noch einigermaßen Schritt halten wollte. Alle diese Neuerungen gingen gleichzeitig mit einer völligen Umwälzung

der Kreditwirtschaft Hand in Hand. Auch der Lieferantkreis vergrößerte sich zusehends, und das gesteigerte Wirtschaftstempo verursachte dort eine starke Betonung des Konkurrenzprinzips. Der frühe vertraute Reisende wurde immer in den Hintergrund gedrängt. Seine Generation starb langsam aus und an deren Stelle trat das anonyme Heer der Reisenden aller Firmen, die die Aufträge zum Gewerbetreibenden zum Lieferanten weiterleiteten. Die vertraulichen Bindungen zwischen dieser wurden immer geringer und mit der Zeit absolut unperfönllich. Daß sich diese Entwicklung teilweise auch ungesund auswirken würde, war klar. Die Großfirmen begannen, sich gegenständig Kunden abzugeben, indem sie länger kreditierten, kleinen Betrieben wurden Kredite eröffnet, die sie niemals verdient hätten und die auch völlig unnötig gewesen wären, und langsam begann dann die Verschuldung des Gewerbes zu steigen. Dazu kam noch, daß in vielen Fällen zur Modernisierung des Betriebes neue Mittel aufgenommen werden mußten, die teilweise in Form von verbürgten Darlehen, teilweise aber auch durch Neuaufnahme von Hypotheken auf verhältnismäßig schwach belastete Liegenschaften verwirklicht werden mußten.

So wurde ein Zweig unserer Volkswirtschaft gezwungen, sich mit der modernen Kreditwirtschaft zu befassen, der diese gar nicht kannte, und es ist nicht verwunderlich, wenn die Fehler, die begangen wurden, groß und manchmal kaum heilbar sind. Nicht nur die Ausdehnung des Lieferantenkredites ist ein Kennzeichen dieser Entwicklung. Es kommt dazu noch eine vermehrte Belastung der Liegenschaften, eine kostspielige Kapitalinvestierung durch neue Geschäftseinrichtungen und Maschinen, und bei Neuerröffnung oder Uebernahme von Betrieben das mangelnde Eigenkapital, was dann wieder vermehrte Darlehen von Fremden für das Geschäft ruft. Diese neue Kapitalbelastung brachte aber auch vermehrte Aufwendung für den Betrieb. Die Verzinsung, die Abschreibung der Maschinen und die Rückzahlung von Darlehen wirkte sich recht schwer auf den Einzelnen aus, denn in der Regel konnte die Umsatzerhöhung die vermehrten Aufwendungen kaum ausgleichen.

Solange nun die Beschäftigungsmöglichkeit in Handwerk und Detailhandel eine genügende war und die Wirtschaft sich in aufsteigender Konjunktur befand, waren diese neuen Belastungen weniger spürbar. Die gesteigerte Bautätigkeit und die gute Geschäftslage der Industrie nach dem Kriege wirkten sich natürlich auch für das Handwerk sehr wirtschaftsbelebend aus, und tatsächlich ist dies der Hauptgrund, daß die Frage, über die ich hier zu Ihnen referiere, verhältnismäßig spät im Aufgabekreis der gewerblichen Organisationen erschien: nämlich erst dann trat sie mit starkem Nachdruck auf, als sich die Wirtschaftskrise auch im Gewerbe fühlbar machte. Gewiß waren Bestrebungen schon früher vorhanden. Gewerbliche Bürgschaftsgenossenschaften bestanden lokal schon vor mehr als 10 Jahren, aber damals war das Bedürfnis nach solchen Institutionen noch nicht so groß, und deshalb waren deren Entwicklungsmöglichkeiten auch kleine. Erst im dritten Jahrzehnt unseres jetzigen Jahrhunderts begann dann eine rasche Entwicklung dieses Tätigkeitsgebietes. Als die Wirtschaftskrise von der Exportindustrie und dem Fremdenverkehr auf die Inlandwirtschaft übergriff, begannen sich in den Gewerbetrieben starke Spannungen aufzuzeigen. Ein Umschwung setzte, bedingt durch das Ausbleiben der Aufträge, ein, die Bautätigkeit ging immer mehr zurück und wurde zeitweise sogar fast völlig lahm gelegt, ein gewaltiger Verfall der Sachwerte setzte ein. Wer in den letzten Jahren Gelegenheit hatte, die Zwangsversteigerungen unserer Versteigerungs- und Konkursämter einigermaßen zu verfolgen, der muß mit Schrecken feststellen haben, wie weit dieser Verfall bereits geblieben ist. Güter, die noch weitgehend neu und in gutem Zustande sind, müssen zu Preisen abgesetzt werden, die ein vielfaches unter ihrem wirklichen Werte liegen, und in manchen Fällen findet sich überhaupt kein Käufer. Diese augenscheinlichen Ueberschreitungen der Krise beweisen natürlich mit aller Deutlichkeit, daß heute in Gewerbe und

Detailhandel zwangsmäßig eine gewisse Notlage eingetreten ist.

Damit begannen sich aber die hohen Belastungen außerordentlich stark spürbar zu machen und der Betriebsinhaber, in Unkenntnis, wie er sich diesen Gefahren am besten zur Wehr setzen könnte, suchte von sich aus nach Mitteln, sein Geschäft halten zu können. Unsere Feststellungen haben nun leider ergeben, daß in der Regel gewöhnlich zum falschen Rezept gegriffen wird, und als hauptsächlichste Erscheinung treffen wir dann die Ausweitung des Lieferantenkredites. Anstatt daß man beim Lieferanten A irgend etwas kauft, geht man zu B, der das Gleiche liefert auf Kredit, u. dann zu C. und schließlich zum D, wobei natürlich auch der A nicht bezahlt wird, weil gewöhnlich sein Kredit bereits erschöpft ist. So entstehen dann Fälle, wie wir sie leider nur zu oft antreffen, wo die kurzfristigen Lieferantenverpflichtungen manchmal oft nahezu einen Jahresumsatz erreichen. Gelegentlich wird auch versucht, durch Vergrößerung des Warenlagers den Schaden Herr zu werden, indem man darauf rechnet, daß mit einer vermehrten Auswahl vielleicht auch die Zahl der Käufer steige. Aber gerade diese Spekulation erweist sich als grundfalsch. So kam es dann bei uns in der Schweiz dazu, daß direkt von einer Notlage im gewerblichen und kaufmännischen Mittelstand gesprochen werden konnte. Leider sind die Umstände dazu angefallen, daß die einzelnen Betriebsinhaber lange Zeit nicht merkten, wie rasch ihr Geschäft dem Ruin entgegenreißt. In der Regel ist eben keine Buchhaltung vorhanden, die Aufzeichnungen über die Einnahmen und Ausgaben werden recht unregelmäßig besorgt, ein Inventar wird gewöhnlich erst dann aufgenommen, wenn der Nachschabeantrag oder sonst ein gern gesehener Herr vom Betriebsamt mit den ominösen Formularen erscheint. Es ist wirklich bedauerlich festzustellen, wie schlecht es im gewerblichen Mittelstand mit der Buchhaltung bis vor kurzem bestellt war. Fliegende Blätteraufzeichnungen, die sich in einer Schublade in Gesellschaft von Postcheckabschnitten und Korrespondenzen, Kleinbeständen, Innapaketen und ähnlichem Wirrwarr befinden, sind keine Buchhaltung, ebenso wenig das Milchbüchlein, in das je nach Zeit und Laune mit Bleistift ein paar Aufzeichnungen über Einnahmen und Ausgaben gemacht werden. Viele Betriebsinhaber wissen auch nie, wieviel sie eigentlich schuldig sind und was sie von ihren Kunden zu gut haben. Die einlaufenden Rechnungen werden gelocht und im Ordner abgelegt, nach Bezahlung ausgetrichen, und das einzige Zeichen, daß die Lage des Betriebes schlechter wird, besteht in der Häufung der Zahl der unbezahlten Rechnungen und in der immer größeren Ueberschreitung der auf ihnen angegebenen Zahlungstermine. Dazu kommen dann noch die rückständigen Hypothekenzinsen, eine Frage, die besonders im nördlichen Teil unserer Ostschweiz heute katastrophale Folgen zeitigt.

Mit diesen Ausführungen wollte ich versuchen, Ihnen klar zu machen, daß es für den nach der alten Ueberlieferung arbeitenden Handwerker und Detailisten in vielen Fällen recht schwer ist, festzustellen, daß sein Betrieb einer Notlage entgegengeht. Nachdem sich nun bei uns die Hilferufe aus den Kreisen des Gewerbes und Detailhandels immer stärker mehrien, mußten unsere Gewerbetreibenden zusammen mit dem Staat einen Weg suchen, um den bedrängten Zweigen unserer Volkswirtschaft Hilfe bringen zu können. Gestatten Sie mir hier eine kleine Abschweifung. Der Mittelstand ist von jeher in einem Staatswesen, in dem Recht und Ordnung, Gerechtigkeit und Menschenwürde als Selbstverständlichkeiten gelten, einer der wichtigsten Tragpfeiler gewesen. Zusammen mit einem gesunden Vorkurs und einer positiv eingestellten Arbeiterschaft ruht das Fundament, vor allem der Demokratie, auf diesen drei Bevölkerungszweigen. Der selbständig Erwerbende hat das größte Interesse an Ruhe und Ordnung, er ist am ehesten bejahend zum Staatswesen eingestellt. Ein gesunder Mittelstand ist auch das Ausgleichselement zwischen Kapitalismus und Arbeiterschaft, das heißt zwischen der Macht des Geldes und der Macht der Arbeit. Dieses ausgleichende Gewicht wegzunehmen, hieße aber auch

den gesunden Staat gefährden, und wenn wir sowohl nach Norden wie nach Westen blicken, dann sehen wir, was es für Folgen hat, wenn der Mittelstand schußlos dem heutigen Wirtschaftskampf ausgeliefert wird. Es war für unsere Organisationen eine große Genugtuung, feststellen zu können, daß die Regierung den Wert eines gesunden kaufmännischen und gewerblichen Mittelstandes erkannt hat. Wenn auch die Erreichung einer gewissen Stützungsaktion eine recht mühsame Arbeit war, so wurde sie doch schließlich von Erfolg gekrönt. Der Staat stellte die Mittel zur Verfügung, damit diese Hilfsaktion für das Gewerbe durchgeführt werden konnte und heute ist das Aufgabengebiet unserer gewerblichen Bürgschaftsgenossenschaften durch diese Möglichkeit außerordentlich erweitert worden. Damit jedoch diese Hilfe erreicht werden konnte, waren für uns die bereits bestehenden Einrichtungen der Buchhaltungsstellen und Bürgschaftsgenossenschaften eine wertvolle Erleichterung. Man konnte dem Staat bereits eine Organisation präsentieren, die die neuen Aufgaben übernahm und die auch über die notwendige Neutralität und Unabhängigkeit verfügte, um eine absolut korrekte Durchführung derselben zu gewährleisten. So konnte unmittelbar eingegriffen werden und es verging nicht allzulange Zeit, um überhaupt einen funktionsfähigen Apparat zu schaffen.

Dies war nun aus folgenden Gründen der Fall. Schon bevor die Krise im Gewerbe direkt zu wüten begann, hatten unsere Gewerbetreibenden erkannt, daß die Mitglieder unserer Organisationen in den Stand gesetzt werden sollten, rechtzeitig auf gewisse Erscheinungen, die eine beginnende Verwicklung der Situation im Betriebe anzeigen, aufmerksam zu werden. Hierbei wurde nun in erster Linie die Durchsetzung des Buchhaltungsgedankens in Arbeit genommen. Die früheren Buchhaltungssysteme, wie sie von Buchrevisoren benützt oder an den Schulen gelehrt wurden, eigneten sich in der Regel herzlich schlecht, um den Bedürfnissen des Gewerbes Rechnung zu tragen. Sie waren entweder zu kompliziert oder dann auf einem Feld-, Wald- und Wiesenystem aufgebaut, so daß die notwendigen Erhebungen aus ihnen kaum gemacht werden konnten. So bestand denn die erste Arbeit in der Schaffung eines Buchhaltungssystems, das sich nach den Bedürfnissen des Gewerbes richtete. Ich darf hier wohl meinen Vater, Herr Nationalrat Schirmer, erwähnen, der einen großen Teil seiner Arbeit der letzten Jahre darauf verwendete, hier Neues zu schaffen und tatsächlich sind seine Bemühungen nicht ohne Erfolg geblieben. Wir haben in der Schweiz heute nun ein gewerbliches Buchhaltungssystem, das einheitlich angewendet und auch in den Gewerbeschulen den Lehrlingen beigebracht wird. Diese Vereinheitlichung hat sich außerordentlich wohltuend ausgewirkt. Ich erinnere nur an die statistische Verarbeitung der Buchhaltungsergebnisse in den Berichten des Schweizerischen Gewerbeverbandes, die einen weitgehend richtigen Aufschluß über die Lage des Gewerbes in der Schweiz vermitteln. Die Propagierung des neuen Buchhaltungsgedankens erfolgte dann vorerst mit der Durchführung von Buchhaltungskursen.

Trotz der großen Bemühungen, die Mitglieder durch diese Kurse mit der neuen Materie vertraut zu machen, zeigte sich doch, daß die praktischen Erfolge kleiner waren als gehofft. Wohl war bei einzelnen Teilen immerhin ein Anfangserfolg festzustellen, indem sie sich entschlossen, für ihren Betrieb eine geordnete Buchhaltung einzuführen. Leider wurden dann die Geschäftsvorfälle aber nicht regelmäßig verbucht. Mit der Zeit häufte sich die Arbeit und je mehr sie zunahm, umso mehr schwand die Lust, die Besichte auch nachzuführen.

(Schluß folgt.)

Sinter und vor den Russen.

In der letzten Samstagnummer unseres Blattes haben wir uns einmal gezwungen, nach dem Grundfasse zu handeln: Wo's morisch und ist drum und dran, da seggen mir den Sobel an!