FernUniversität
Gesamthochschule

Der Zauber im Alltag?

Zur Veralltäglichung technischer Dinge

Kurseinheit 1

Autoren:
Harald Baerenreiter und Rolf Kirchner

Ingo Braun
Roland Eckert
Anne Honer
Werner Rammert
Claus-Dieter Rath
Martin Reuter
Bernhard Siegert
Rainer Winter

Aus produktionstechnischen Gründen sind die Studienbriefe dieses Kurses als Block erstellt worden. Die einzelnen Studienbriefe können jedoch leicht voneinander getrennt werden.

© 1989 Fernuniversität - Gesamthochschule- in Hagen
Fachbereich Erziehungs-, Sozial- und Geisteswissenschaften

Alle Rechte vorbehalten

000 499 242 (04/91)

3623-2-01-S 1
3623-2-01-SP2

Anne Honer

"Was man halt so braucht." Über Einstellungen von Heimwerkern zu ihren Maschinen

Die Einzelfallstudien, auf die ich bei meinen Überlegungen zur Veralltäglichung technischer Entwicklungen im Bereich des Do-It-Yourself im wesentlichen rekurriere, sind entstanden im DFG-Projekt "Selbermacher. Symbolische Repräsentation durch Schattenarbeit: Heimwerken als Erfahrungsstil und soziale Praxis", das von November 1985 bis Oktober 1987 an der Universität Bamberg durchgeführt worden ist (vgl. Gross, Hitzler und Honer 1985). Ziel der Empirie war es, mit multiplen ethnographischen Methoden *die kleine soziale Lebens-Welt des Heimwerkers* zu erfassen und durch Datenanalysen Handlungs- und Wissensstrukturen im Wirklichkeitsbereich des Do-It-Yourself zu rekonstruieren (vgl. Hitzler und Honer 1986). In diesem Rahmen habe ich, nach einer Reihe von Felderkundungsgesprächen (auch mit Frauen), sozusagen als Extrakt meines theoretischen Samplings (vgl. Glaser 1978), drei "Fälle" ausgewählt und versucht, sie möglichst "dicht" zu rekonstruieren (vgl. dazu Geertz 1983). D.h. ich habe die "Probanten" beobachtet und vor allem Intensivinterviews in zeitlich distinkten Phasen mit modifizierten Gesprächstechniken durchgeführt. Außerdem habe ich (themenzentriert) Familienmitglieder und ebenfalls heimwerkende Freunde und Verwandte befragt. Diese "Fälle", die ich hier als die Herren Bohrfest, Dr. Dübel-Lust und Hobelfroh vorstellen will, haben besonders deutliche Konstrastierungschancen und zugleich eine empirische Irritation der bei den einzelnen Projektmitgliedern a priori vorhandenen Heimwerker-Bilder versprochen. Und dieses "Versprechen" haben sie m.E. bislang durchaus gehalten.

1. Zum Prinzip der "Sogwirkung"

Die Herren Bohrfest, Dr. Dübel-Lust und Hobelfroh sind also, man hört's schon an den Namen, Heimwerker, Selbermacher, Do-It-Yourselfler; Männer mithin, die, Umfrageergebnissen des Münchner Instituts für Freizeitwirtschaft zufolge, im statistischen Durchschnitt sich zum Angestellten oder Arbeiter in mittleren Jahren "verdichten", der mit seiner vier- oder mehrköpfigen Familie im Eigenheim auf dem Lande lebt und dessen Haushalt pro Monat zweitausend bis viertausend D-Mark zur Verfügung stehen (vgl. IFF 1984 und 1987). Von diesem fiktiven Durchschnitts-Typus soll es derzeit hierzulande rund dreizehn Millionen Exemplare geben, die mehr, und weitere zwölf Millionen, die weniger als dreißig Stunden im Jahr im Haushalt neu-, aus- oder umbauend, renovierend, reparierend und kreierend freizeitaktiv tätig werden, dabei zusammen rund 30 Milliarden D-Mark für Materialien und vor allem für Werkzeug und Maschinen ausgeben und einen geschätzten Wert von über 100 Milliarden D-Mark produzieren (vgl. Martin 1988, Gross 1988).

Man sieht, der "ideelle Gesamtheimwerker" ist ein auch ökonomisch beeindruckender Geselle, nur: Es gibt ihn eben nicht - nicht als artikulations- und handlungsfähiges "Kollektiv-Subjekt", denn, wie Peter Gross so richtig bemerkte, "das Heimwerken ... ist ein Massenphänomen *ohne äußerliche Erkennungszeichen*, es ist ein massenhaftes Tun, *ohne daß man es gemeinsam tut*. Es blüht im Schatten, von der Natur der Tätigkeit her unsichtbar, im Keller, im Hobbyraum - ein Solopart." (Gross 1986, 179). Was es gibt, das sind die solitären Werkler mit all ihren jeweiligen Eigenarten, Spezialbedürfnissen, Sonderproblemen und Extrawünschen. Was es gibt, das sind die Bohrfests, die Dübel-Lusts, die Hobelfrohs - und mindestens einer von ihnen müßte, wenn es nach der Statistik ginge, eigentlich schon eine Frau sein, - und jeder von ihnen müßte, wenn es nach der Statistik ginge, für einige tausend Mark Werkzeuge und Maschinen in seinem Hobbykeller stehen haben. Warum wohl?

Nun, darauf gibt es so etwas wie eine empirisch gültige Standard-Antwort, die wir unter dem Etikett "Sogwirkung" subsumiert haben: Der Heimwerker entwickelt, durch *praktische* Übung, im Verlauf seiner "Karriere" Fähigkeiten, deren Realisierung das Zuhandensein von immer mehr Werkzeugen und Maschinen voraussetzt. D.h. er gibt Geld für die Erweiterung seines Gerätebestandes aus und erweitert durch die bessere Ausstattung potentiell seine Bewältigungskapazität, erlangt in der Verwendung der neuen Maschinen neue Fertigkeiten, die wiederum nach einer Ausweitung der technischen Ressourcen verlangen, usw. So nimmt die Dialektik von Sein und Sollen, von Gemachtem und Machbarem, von Investition und Applikation, von Maschine und Kompetenz in der Sinnprovinz des Do-It-Yourself fast unweigerlich ihren expansiven Lauf als "unendliche Geschichte". Das Prinzip der "Sogwirkung", als dynamisches Wechselspiel zwischen Vergrößerung und Verteuerung des Gerätebestandes und wachsender Kompetenz des Heimwerkers, spiegelt *und* strukturiert *zugleich* die Heimwerkerkarriere (vgl. Hitzler 1986).

Ganz allgemein und fallunabhängig ist die "Sogwirkung" sozusagen der "Schlüssel" zur Klärung des Topos "was man halt so braucht". Denn "was man halt so braucht", das ist immer genau das, was man im Verhältnis zu seinen Ansprüchen und Absichten an einem bestimmten (Zeit-)Punkt seiner "Laufbahn" als Heimwerker braucht. Aber die Sogwirkung - quasi als "Karrieredynamo"- ist eben nur *im Prinzip* eine "unendliche Geschichte", denn Heimwerker-Karrieren verlaufen zumeist *nicht* mustergültig, sondern oft eigentümlich und - im Vergleich miteinander - durchaus uneinheitlich. Heimwerker haben - außer ihren je individuellen Begabungen und Befähigungen zum Selbermachen, ihrem je individuellen Lerneifer, Tatendrang und Durchhaltevermögen - natürlich auch unterschiedlich viele Ressourcen für den Kauf *von* und unterschiedlich günstige andere Zugriffsmöglichkeiten *auf* Maschinen, die man jeweils "halt so braucht". Kurz: Das, was wir die "Sogwirkung" nennen, gilt zwar *prinzipiell* für das Verhältnis von Intensität und Technisierung des Selbermachens, greift aber dennoch zu kurz, wenn es gilt, typen-spezifische Differenzierungen vorzunehmen, die der Bewahrung des Besonderen im Allgemeinen dienen.

Wir müssen deshalb, wenn wir die Einstellung des Heimwerkers zu seinen Maschinen *verstehen* wollen, "zurück zu den Fällen selbst", müssen den individualtypischen biographischen Verweisungs- und Begründungszusammenhang erhellen, um die jeweiligen Konnotationen dessen, "was man halt so braucht", und den jeweiligen

Verlauf bzw. das jeweilige Verlaufs*niveau*, den das Prinzip der Sogwirkung bei einem Typ von Heimwerker in Abgrenzung zu anderen Typen nimmt, zu erfassen. Nur über die Fallrekonstruktion wird verständlich, was tatsächlich jeweils *gemeint* ist mit der lapidaren Feststellung: Man habe (an Werkzeugen und Maschinen) "was man halt so braucht". Darum wenden wir uns nun also wieder den Herren Bohrfest, einem typischen *Pragmatiker*, was seine Einstellung zum Do-It-Yourself betrifft, Dr. Dübel-Lust, einem, fast könnte man sagen: *Ideologen* des Do-It-Yourself, und Hobelfroh, sozusagen einem *Romantiker* des Selbst- und Handgemachten, zu[1].

2. Das Prinzip des "geringstmöglichen Aufwandes"

Herr *Bohrfest* hat sich eigentlich nie "so richtig" in diesen Strudel aus ständiger Intensivierung des Selbertuns und expansiver Technisierung des Heimwerkeltags hineinziehen lassen. Er ist einer von den vielen, die nur so viel heimwerken, "wie es eben sein muß", und die gerade so viel an Gerätschaften besitzen, wie *sie* "halt so brauchen", und die das auch tatsächlich gebrauchen, was sie besitzen. Als gelerntem Handwerker, der nach 23jähriger Tätigkeit als Reparaturelektriker zum Angestellten avancierte, ist es Herrn Bohrfest selbstverständlich, seine Fähigkeiten nutzenorientiert einzusetzen, sei dies für den eigenen, privaten Bedarf oder, wie in früheren Jahren, im Sinne familialer und kollegialer "Hilfe zur Selbsthilfe" beim Eigenhausbau. Ein spielerischer Umgang mit seinen handwerklichen Fertigkeiten liegt ihm fern. Selbstgemachtes hat für ihn kaum einen *Eigen*-Wert. Allenfalls eignet ihm jener sozusagen "trotzige" Stolz des aufsteigenden Arbeiters, der seine berufliche Kompetenz auf den Freizeitbereich überträgt, weil seine Lohnarbeit allein nicht die für seine (klein-)bürgerlichen Wohn-Ambitionen nötigen finanziellen Ressourcen liefert.

Kostenersparnis ist folglich Herrn Bohrfest ein allgegenwärtiges Thema, denn "nach dem Geld hat man immer geschaut" (B I, S. 21, 18-19). So versteht er es auch, fehlendes ökonomisches Kapital durch soziales zu ersetzen, insbesondere indem er auf ein kleines, aber stabiles verwandtschaftliches Netzwerk rekurriert. Außerdem hat er vor allem während jener Phase seines Lebens, in der er am intensivsten mit Do-It-Yourself befaßt war, und die parallel zur Wiederaufbau- und wirtschaftlichen Aufschwungphase der BRD verlief, ebenso wie seine Kollegen damals die "Kontrollücken" bzw. die "Toleranzspanne" in der Firma für durchaus betriebsfremde, nämlich je eigene Zwecke genutzt. Man hat einfach die "verkaufte" Arbeitszeit sozusagen "reprivatisiert", und man hat das Wissen und Können von Kollegen ebenso während der Arbeitszeit teilabsorbiert wie in der Firma vorhandene Do-It-Yourself zweckdienliche Maschinen. So wenig es aber Herrn Bohrfest (als sozialdemokratisch gesonnenem Arbeiter) ein moralisches Problem war, diese

---

1 Die Interpretationen, die ich hier ausschnittweise vortrage, erfolgen - als 'work in progress' - im Rekurs auf das Verfahren der 'pragmatischen Hermeneutik' (vgl. Soeffner, z.B. 1980 und 1986; vgl. auch Honer 1987). D.h.: Durch Zugriff auf thematische 'Schlüsselstellen' in den Texten wird der jeweilige 'Fall' in der Differenz von egologisch-monothetischer Perspektive, interaktiven 'Inkonsistenzen' und wissenschaftlicher Deutung problematisiert und über eine hermeneutische Sinnschließung rekonstruiert. Erst über die Gesamtkonstruktion des jeweiligen 'Falles' wird dann - hoffentlich - die hier nur beiläufig erwähnte Etikettierung der *Typen* (als Pragmatiker, Ideologe, Romantiker) plausibel (vgl. dazu auch Hitzler und Honer 1988).

Zusatzversorgungsquelle, so lange sie floß, auszubeuten (man wird ja ohnehin ständig selber ausgebeutet), so wenig war ihm das Versiegen der Quelle Anlaß zu irgendwelchen kämpferischen Aktivitäten oder auch nur zu subversiven Überlegungen, denn seine Lebensphilosophie ist "Anpassungsfähigkeit".

Gleichsam substitutiv für immer geringer werdende Möglichkeiten, sich betriebliche Produktivitätskapazitäten privat anzueignen, greift er bei - seltener vorhandenem - Bedarf auf das ständig sich ausweitende Fertigteil- und Billiggeräte-Angebot des Do-It-Yourself-Handels zurück, das ihm ermöglicht, das Notwendige weniger arbeits- und damit auch weniger zeitintensiv "selber" zu machen. Weil in den Heimwerkermärkten Material, Werkzeuge und Maschinen sowie vorgefertigte Teile " gar nicht so arg teuer" zu kaufen sind, hat er sich gesagt: "Ha Mensch, bevor ich mich da hinstell, das kauf ich da draußen und mach bloß dies und das und jenes selber, das war die Entwicklung, gell" (B III, S. 14, 8-10). Herr Bohrfest will also prinzipiell nur *so viel, wie unbedingt nötig*, selber machen. Heimwerken macht ihm nicht nur keinen immanenten Sinn, es ist ihm als Kompensation fehlender finanzieller Ressourcen auch latent ein identitätsstörender Faktor (was ihn eben auch dazu veranlaßt, das Ausmaß seiner heimwerkerischen Aktivitäten eher herunter- als heraufzuspielen).

Maschinen und vorgefertigtes Material versprechen Herrn Bohrfest nicht nur Zeitgewinn und Arbeitserleichterung, sondern auch den gewünschten Qualitätsstandard der Produkte. Und den mißt er am (vor allem optischen) Standard industriell gefertigter Wohnausstattung. Maschinen sind ihm also lediglich angesichts seiner unzulänglichen finanziellen Mittel unabdingbare Voraussetzungen, um seinen Ansprüchen an ein repräsentatives Heim gerecht werden zu können: Während "man" - wie er sagt - früher einfaches Mobiliar in Einfachstwohnungen mit Rauhfasertapete oder Styroporplatten gehabt habe, habe "man" heute eben Holzdecken und rustikale Palisadenverkleidung an der Terrasse des Eigentumbungalows. Als ambitionierter Kleinbürger (im Sinne Bourdieus 1982) bemüht sich Herr Bohrfest also, Standards bürgerlichen Wohnniveaus bzw. dessen, was er dafür hält, einzuholen. Seine Orientierung an dem, " was grad Mode ist" (wie er wiederholt feststellt), ist *nicht* so zu verstehen, daß er etwa als modebewußter Mensch immer auf dem neuesten Stand der Dinge sein möchte, sie zeigt vielmehr seine Stilunsicherheit an, zeigt, daß er angewiesen ist auf das, was "man" zu haben hat. Und das "weiß" er einfach, sowohl über fiktive Bezugsgruppenorientierungen (z.B. über Kaufhauskataloge oder Kundenblätter der Bausparkassen) als auch und vor allem über Primärgruppenbeziehungen (Verwandte und Freunde). Der Heimwerkermarkt wird aus seiner Sicht zu einer Art "billigem Möbelhaus", und an seiner Holzdecke enden derzeit sozusagen seine Ambitionen, was repräsentative Wohnkultur angeht.

Da aber auch hier der Geschmack im Verlauf der Zeit sich immer wieder wandelt und immer wieder andere Kulissen und Requisiten häuslicher Selbst-Inszenierung verlangt, jedenfalls favorisiert, deren Produktion nicht nur neue Materialien, sondern auch die zu deren Bearbeitung notwendigen Werkzeuge und Maschinen erfordert, ist auch Herr Bohrfest nicht ganz der - wenngleich relativ schwach ausgeprägten - vorgenannten Sogwirkung entgangen. Seine Maschinen, im Gesamtwert von knapp tausend D-Mark, die er nach Gebrauch immer wieder fein säuberlich in ihren Originalverpackungen verwahrt, kauft er unter dem Aspekt, jeweils "einfach das Preisgünstigste" zu erwerben, denn " man muß immer wissen, für

was man's braucht" (B I, S. 22, 9-10). Und da er die Geräte eben *nicht* zu sehr vielem und vor allem nicht sehr häufig braucht, würden sich besonders hochwertige Maschinen seiner Meinung nach für seine Zwecke nicht "rentieren". Maschinen mit speziellen und somit selten benötigten Funktionen leiht er sich kurzerhand aus (insbesondere in der Firma).

"Was man halt so braucht", das umfaßt bei Herrn Bohrfest folglich nur das, was er tatsächlich, was er faktisch braucht: "Ich hab meine zwei Bohrmaschinen, ich hab meinen Schleifer, ich hab alles. Ich hab halt's Billigste ... Ich hab immer ein bißchen nach dem Geld geguckt." (B III, S. 23, 7-10). Herr Bohrfest repräsentiert somit, wie gesagt, jenen - stark verbreiteten - pragmatischen Typus, der nach der Devise heimwerkt, daß die Axt im Hause zwar den Zimmermann, daß aber das nötige Kleingeld durchaus auch die Axt ersparen könne. Er macht selber, was er kann, und weil er's kann, und weil er sich sonst manches nicht leisten könnte, was seinen Vorstellungen von repräsentativem Wohnen entspricht.

3. Das Prinzip der "langfristigen Rentabilität"

Bei dem 45jährigen Herrn Dr. *Dübel-Lust*, einem Wissenschaftler, hingegen, der gern und viel heimwerkt, schlägt das Sogwirkungsprinzip (die dialektische Beziehung zwischen Gerätebestand und Do-It-Yourself-Aktivität) sozusagen "voll durch": Er besitzt "mit der Zeit" relativ viele und auch relativ teure Maschinen, mit denen er nachgerade tagtäglich auf jener "ewigen Baustelle", zu der er seinen Haushalt umgestaltet (hat), zu Werke geht. Bis zum Bau seines Eigenheims auf dem Lande, das einen Sieben-Personen- bzw. Drei-Generationen-Haushalt beherbergt, war Do-It-Yourself für Herrn Dr. Dübel-Lust eine, wie er heute bekundet, eher "beiläufige" Angelegenheit. Die damals noch lediglich sporadisch auftretenden Eruptionen von heimwerklerischem Schaffensdrang waren noch mittels einer Bohrmaschine mit verschiedenen Vorsatzgeräten, die er sich bereits während seiner Studienzeit zugelegt hatte, zu bewältigen.

Triebfeder seiner Do-It-Yourself-Aktivitäten ist, wie er selbstironisch konstatiert, Herrn Dr. Dübel-Lusts "Knausrigkeit". Sie ist ihm, wie er bekennt, Anlaß, "nahezu sportliche Ambitionen" auf der Suche nach billigem Material und preisgünstigen Maschinen zu entwickeln. Als sich als besonders *sparsam* stilisierender Konsument stellt er nicht nur Preisvergleiche an, nutzt er nicht nur Sonderangebote und erhandelt er nicht nur Rabatte; außerdem und nicht zuletzt wird ihm der Heimwerker-Markt zur Fundgrube für kostenlose Ideen - auch und vor allem, was praktikable Lösungswege für konkrete Realisationsprobleme angeht. Er "klaut" also, ohne irgendwelche Skrupel, Know-How, wo immer er es finden kann. Selbergemachtes erscheint ihm allemal kostengünstiger als Gekauftes (wobei man die investierte Frei-Zeit natürlich nicht bzw. nur bedingt rechnen darf - vgl. Honer und Unseld 1988), wodurch es sich gleichsam schon "von selbst" legitimiert.

Über dieses sein Sparsamkeits-Ideal rechtfertigt er aber nicht nur seine eigene Heimwerkelei, er versucht damit auch das "kreative Potential" seiner ganzen Familie zu mobilisieren. Denn eine (begrüßenswerte) "Grundeigenschaft" des freizeitlichen Selbermachers sei es, so Herr Dr. Dübel-Lust, "immer möglichst spitzfindige und optimale Lösungen auszutüfteln" (D-L, D 1, S. 3). Und eine optimale Lösung

UNIVERSITÄTSBIBLIOTHEK

ist *dann* gefunden, wenn ein Heim-Werk unter maximaler Nutzung räumlicher Gegebenheiten und mit minimalem materiellem Aufwand technisch machbar erscheint und größtmögliche Funktionalität verspricht. Das (ideale) Ziel ist stets das funktionalste Produkt, und der beste Weg ist stets der möglichst kostengünstigste. Das Ideal der Sparsamkeit impliziert die kreative, die originelle Lösung. Die originelle Lösung aber kann es nicht geben ohne Improvisationen, die dazu dienen, Materialmängel, Pannen und Mißgeschicke welcher Art auch immer "aufzufangen".

Improvisationen sind ohnehin ein wesentliches Merkmal von Heim-Werkern ebenso wie von Heim-Reparaturen, und sie sind dem "echten" Heimwerker in aller Regel durchaus stolzer Beweis seiner praktischen Erfindungsgabe (vgl. Hitzler und Honer 1988). Doch um improvisierend optimale Lösungen realisieren zu können, braucht es eine Ausstattung an Werkzeugen und Maschinen, die nicht nur hinreicht, um aktuelle bzw. konkret voraussehbare Probleme bewältigen zu können, sondern die auch die Bewältigung *möglicher*, situativ überraschend auftretender Probleme erlaubt. Dadurch wird verständlich, daß für Herrn Dr. Dübel-Lust das technische Potential, das *er* "halt so braucht", ein anderes ist als das von Herrn Bohrfest. Dadurch wird mithin plausibel, warum Herr Dr. Dübel-Lust zwischenzeitlich vier Bohrmaschinen sein eigen nennt, die er alle benötigt, warum er vom Prinzip der Vorsatz-Geräte längst auf das der Einzelmaschine umgestiegen ist, und warum er sich immer stärker spezialisierte Maschinen zulegt. Daß er trotzdem - oder gerade deshalb? - den Eindruck hat, er sei technisch unzulänglich ausgestattet mit seinem "höchstens" dreitausend D-Mark teuren Maschinenpark, weil er den "Schritt zum präzisen Profigerät" noch nicht vollzogen habe, nimmt ebenfalls nicht wunder, auch wenn er zugleich konzediert, daß er die *technische* Bewältigungskapazität nicht ausreichend ausschöpfe.

"Was man halt so braucht", das umfaßt für Herrn Dr. Dübel-Lust also, wie gesagt, nicht nur das, was er *faktisch* an Maschinen benötigt, sondern auch das, was ihm *potentiell* erlaubt, seine originellen Einfälle zu realisieren. Damit irritiert aber sein Prinzip der "optimalen Lösung" immer wieder seine Sparsamkeitsregel, weshalb allfällige Maschinenkäufe vorzugsweise mit dem Argument *langfristiger* Rentabilität legimitiert werden. Da sich aber auch am Materialeinsatz nur bedingt sparen läßt, will man Funktionalitätsansprüche nicht doch "unter der Hand" wieder hintanstellen, reduziert sich Herrn Dr. Dübel-Lusts Knausrigkeits-Ideologie praktisch mehr oder weniger darauf, daß er kein Geld für den Kauf von Know-How und von fremder Arbeitszeit auszugeben bereit ist - jedenfalls solange es sich durch Anschauen und Selbermachen irgendwie vermeiden läßt.

4. Das Prinzip der "professionellen Ausstattung"

Thematisch und interpretativ sehr viel relevanter als seinen beiden "Kollegen" ist offenbar Herrn *Hobelfroh* sein Maschinenarsenal. So datiert der 43jährige Pädagoge schon den Beginn seiner Freizeit-Werkelei damit, daß er einst von seiner Frau zu Weihnachten eine Bohrmaschine geschenkt bekommen habe, womit sie, so Frau Hobelfroh, wohl "die Wurzel allen Übels" selbst gelegt habe. Später durchlief und durchlitt Herr Hobelfroh dann eine seiner Meinung nach für Heimwerker-Karrieren besonders bezeichnende Phase, nämlich die, in der man glaube, an der tech-

nischen Ausstattung sinnvoll sparen zu können, und in der man sich dementsprechend aus schierer Unkenntnis zwar billige, aber eben auch untaugliche Geräte und Maschinen kaufe. Als Konsequenz dieser relativ frühen "schlechten" Erfahrungen hat sich Herr Hobelfroh mittlerweile eine nahezu handwerkeräquivalente, hochprofessionelle Werkstattausrüstung zugelegt. Während er also seine technische Expansion über den "Schaden" rationalisiert, durch den er "klüger" geworden sei, bezweifelt seine Frau die *Rentabilität* dieser Investitionen durchaus, betrachtet sie aber nichtsdestotrotz als legitimiert dadurch, daß ihr Mann "halt immer neue Sachen ausprobieren" wolle.

Allerdings - und zunächst verwirrenderweise - arbeitet Herr Hobelfroh, im Gegensatz etwa zu Herrn Dr. Dübel-Lust, gar nicht besonders *gerne*, sondern eher "notgedrungen" mit seinen Maschinen. "Ideal" fände er vielmehr, alles rein manuell, nur unter Verwendung geeigneter Werkzeuge, zu machen, also die "ganz alten Techniken" zu beherrschen. Weil er aber andererseits nicht herumdilettieren, sondern möglichst "perfekte" Heim-Werke schaffen möchte, reicht, seinem eigenen Bekunden nach, sein manuelles Geschick allein eben oft nicht hin, um eine Idee so "vollkommen" zu realisieren, wie er es sich wünscht. Und dann, wenn, und dort, wo seine Handfertigkeit nicht mehr genügend "greift", kompensiert er den "Mangel" durch den Einsatz von Maschinen; von Maschinen, die, wenn schon, denn schon, natürlich besonders sauber, exakt und zuverlässig arbeiten müssen - und dies sind, so seine (angebliche) Erfahrung, eben auch die *teuersten* Maschinen, die professionellsten Geräte.

Herr Hobelfroh, wir haben ihn schon als einen romantischen Geist charakterisiert, orientiert sich an einem - jedenfalls heutzutage - etwas "idealistisch" anmutenden Handwerker-Bild des gleichsam mit seinem *Beruf* verwachsenen professionellen "Könners", dem es weniger um Einkommenssicherung geht als darum, sozusagen stets ein "wahres Meisterstück" zu vollbringen und das jeweils nächste womöglich noch besser und schöner zu machen. Kurz: Der "Könner", der er gern wäre, zeichnet sich für Herrn Hobelfroh durch ein hohes Maß an manueller Geschicklichkeit aus, die die Qualität jeglicher maschineller Fertigung bei weitem übersteigt, und die allein das *perfekt gemachte Werk* zu schaffen vermag.

Und so sind die Maschinen, wenn sie die besten sind, einfach "Vehikel", um sich dem Ideal der Perfektion unter - notgedrungener - Umgehung des Ideals der Manualität trotzdem zu nähern. Folglich - und durchaus folgerichtig - bewegt sich Herr Hobelfroh (der am liebsten "alles von Hand machen" würde), was seinen Maschinenpark angeht, stets möglichst an der Spitze des technischen "Fortschritts". Dieser Enthusiasmus hat ihn, eigenem Bekunden nach, bislang insgesamt ca. zehnbis zwölftausend D-Mark gekostet. Dafür aber steht in seiner Werkstatt eben auch kein "Mist"; dort versammeln sich vielmehr "echte Profisägen ..., die schärfsten Geräte ... eine Kreisssäge mit allem Pipapo ..." und dergleichen Nobelgerätschaften mehr. Doch weil die Technik ja "hinterrücks" sein Manualitätsideal untergräbt, bedarf es *zusätzlicher* Rechtfertigungen, die alle irgendwie darauf abheben, daß er sich der Faszination, die Maschinen auf ihn ausüben, einfach nicht entziehen könne. Manche, so erzählt er, "kaufen sich teure Schmuckstücke, ich hab halt gern Maschinen". Und: "das wird ja auch schamlos ausgenutzt von der Industrie", fügt er lachend hinzu (B III, S. 6 f., 29-02).

Die Art *wie* er "bekennt", daß ihm Maschinen auch *ästhetischen Genuß* bereiten, zeigt m.E. an, daß Herr Hobelfroh damit einen "empfindlichen Punkt" seines Selbst-Verständnisses thematisiert, denn er verbindet seine "Erklärungen" sofort mit doch recht massiven Eingeständnissen über den Verlust seiner persönlichen Autonomie (wie z.B. eben das, ein manipulierbares Opfer industrieller Interessen zu sein). Offenbar kämpft er sogar gegen den ihm jedenfalls latent präsenten Verdacht, womöglich ein irrational religiöses oder sexualpathologisches Verhältnis zu seinen Maschinen zu haben, wenn er - zögerlich - betont: "... tja: das is kein Fetischismus, isses net, nein, isses nich" (H I, S. 18, 23-24). Gleichwohl, die Beziehung zur Maschine scheint keine ganz unpersönliche zu sein, hört man sich etwa Herrn Hobelfrohs Meinung über seinen Schraubstock an: "... weil, man hat mich immer gefragt: was wünschst du dir zum Geburtstag? - Von irgendwelchen Schwiegereltern oder was. Und das sagt man, naja, so teuer darf das ja auch nicht sein. Und dann kriegt man *so einen ekelhaften Kerl*, der ärgert einen so" (H II, S. 36, 17-20). Wie auch immer, jedenfalls deucht ihm wohl seine Neigung zu teuren Maschinen selbst etwas befremdlich und sozial doch nachhaltig erklärungsbedürftig.

Da Herr Hobelfroh sich über die "immanente Logik" seines Tuns nicht ganz im klaren zu sein scheint, d.h., da er sich den "in sich" stimmigen Zusammenhang von Perfektionsideal, Manualitätsideal und der technischen Ausstattung, die *er* "halt so braucht", anscheinend nicht vergegenwärtigt, kann er sich, allen Bemühungen zum Trotz, nicht hinreichend rechtfertigen. Deshalb sieht er sich der - aus ihrer Sicht durchaus berechtigten - Kritik seiner Frau ausgesetzt, deshalb wird er - wenngleich sehr "nachsichtig" - sogar von seinem ebenfalls heimwerkenden Freund ein wenig belächelt, und deshalb wirkt er auch auf andere - vorschnell - " recht hochnäsig" mit seinen überzogen erscheinenden Qualitätsansprüchen, von denen aus er z.B. den Kauf ihm minderwertig dünkender Maschinen ablehnt (z.B. weil ein bestimmter Markenhersteller, der bislang "Profimaschinen" gebaut habe, nunmehr auf dem Heimwerkermarktsektor eingestiegen sei und "viel, viel pimpeligere und billigere" Produkte auf den Markt werfe).

Derlei Qualitätsansprüche vergällen, wie wir gesehen haben, Herrn Hobelfroh ja auch verwandtschaftliche Geburtstagsgeschenke, die zwar gut *gemeint*, aber in seinen Augen eben nicht *gut* sind, und die, wie manche anderen Maschinen, nur dringend benötigten Platz versperren und absorbieren und damit eher zu einer Last als zu einer Quelle der Lust werden. Nur, und das ist sozusagen das *soziale* Problem, das sich mit dem Prinzip der Sogwirkung verbinden kann, nur der Heimwerker *selber* weiß, "was er - zu einem bestimmten Zeitpunkt und unter bestimmten Gesichtspunkten - halt so braucht". Und um Herrn Hobelfroh eine Freude mit neuen Geräten zu machen, muß man - vor allem er selber - schon sehr tief "in die Tasche greifen", denn was *er* halt braucht, das ist etwas, das ihn sowohl technisch-funktional als auch ästhetisch-emotional zu befriedigen vermag, weil ohnehin, "was man so im Alltag braucht, also ein normaler Handwerker im Alltag braucht, das hab ich da" (H II, S. 29, 3-4).

5. Zum Prinzip der "Veralltäglichung"

Wir haben nun, so hoffe ich - am Beispiel der Herren Bohrfest, der nur hat, was *er* tatsächlich braucht, und kaum mehr braucht, als er hat, Dr. Dübel-Lust, der auch nicht mehr hat, als *er* im Prinzip braucht, der aber immer mehr braucht, als er tatsächlich hat, und Hobelfroh, der alles hat, was "man" braucht, und der doch nicht (mehr) alles brauchen kann, was er hat -, gesehen, wie *unterschiedlich* das technische Anspruchsniveau von Heimwerkern ist, die doch allesamt ihre Do-It-Yourself-Aktivitäten "zeitgemäß" entfalten. Nach dieser, vorschnelle Generalisierungen in Frage stellenden, typologischen Differenzierung soll nun jedoch - um noch einen gesamtgesellschaftlich virulenten Aspekt des Themas zu beleuchten - wieder von *dem* Heimwerker, *dem* freizeitlichen Selbermacher schlechthin die Rede sein, der sozusagen Wesensmerkmale von jedem unserer drei Sub-Typen in sich aufhebt:

Als *rationalisierender* Alltagsakteur (mehr denn als ein *rationaler*) bedient sich, wie wir nun gesehen haben, der Selbermacher im allgemeinen der "Logik" der "Sogwirkung", um sich und seiner Umwelt seine (Maschinen-)Kauf-Entscheidungen "praktisch zu erklären" (vgl. Scott und Lyman 1976). D.h. unter Verweis auf den faktischen Nutzen und, mehr noch, auf potentielle Nutzungschancen durch das Ineinandergreifen von Kompetenz und Technik rechtfertigt er gern den Kauf zusätzlicher, besserer und - vor allem - teurerer Geräte oder wiegelt etwaige häusliche Kritik am Verhältnis von technischem Aufwand und "Wertschöpfung" durch seine Do-It-Yourself-Aktivitäten ab. Das stereotype accounting-Muster "Sogwirkung" verweist auf die in diesem Wirklichkeits-Bereich, auf die in der kleinen sozialen Lebens-Welt des Heimwerkers "geltende" Zweck-Rationalität (vgl. Husserl 1954, Beilage XVII, 459 ff.): *Zum Beispiel* setzt man sich selber unter Produktionszwang, um das - gelegentlich offenbar doch nicht ganz "astreine" - Gewissen wegen der technischen "Hochrüstung" des Hobby-Kellers zu beruhigen, oder man "erklärt" sich mit dem "Schnäppchen"-Prinzip, mit der - mehr oder minder - "einmaligen Gelegenheit", die sich durch (unvermutete) Sonderangebote im Handel nicht nur geboten, sondern förmlich aufgedrängt hat. Und man versucht, Rabatte zu erhandeln, oder man versucht, durch quasi-genossenschaftliche Zusammenschlüsse die Gestehungskosten über kollektive Nutzung der Maschinen zu "sozialisieren", d.h. für den einzelnen zu dämpfen[2].

Zwar konsumiert der Heimwerker typischerweise tatsächlich nach dem Grundsatz, nur *die* Maschinen zu kaufen, die man "wirklich" braucht. Trotzdem investiert der typische Selbermacher einige tausend bis mehrere zehntausend D-Mark in das Geräte-Arsenal seines Hobbykellers. Und der gute Baumarkt-Fachberater zeichnet sich dadurch aus, daß er "mit etwas Geschick" den technikfaszinierten Kunden von der funktionelleren, leistungsfähigeren und natürlich auch "etwas teureren", möglichst elektronisch gesteuerten Maschine zu überzeugen versteht[3]. Inzwischen wer-

2 Dabei sollte nicht übersehen werden, daß bei der Entscheidung zum Gerätekauf auch der Name des Herstellers eine nicht unerhebliche Rolle spielt: Der typische Selbermacher hat in der Regel eine 'Vorliebe' für eine oder zwei Marken und lehnt jeweils die Produkte wenigstens *eines* Herstellers nachdrücklich ab, weil sie entweder zu teuer oder von schlechter Qualität seien.

3 Und daß eine einprägsame Werbung, verbunden mit kluger Preisgestaltung, nachhaltige strategische Vorteile gegenüber der Konkurrenz verschaffen kann, läßt sich an Beispielen wie dem der

den nämlich drei Viertel aller Elektro-Werkzeuge an Heimwerker verkauft (vgl. Hitzler 1986). Anders ausgedrückt: Professionelle Standards hinsichtlich der Anforderungen an die Maschinen-Technik werden in gewisser Weise *"veralltäglicht"*. D.h. durch die Massenproduktion von Geräten, die zunächst einmal den Bedürfnissen von Berufshandwerkern genügen müssen, werden diese für das Millionenheer der freizeitlichen Selbermacher erschwinglich, interessant und mit der Zeit schließlich selbstverständlich: Indem das technische Know-How aus der einschlägigen Erwerbsarbeit in den Erfahrungshorizont des Heimwerkers rückt, erschließt sich - vor dem gesamtgesellschaftlichen Hintergrund schrumpfender Lohnarbeitszeit, gleichzeitiger Verteuerung derselben sowie überproportionalem Anstieg der Preise für Dienstleistungen aller, insbesondere aber handwerklicher Art - zum einen ein gewaltiger Absatzmarkt für die Hersteller und Händler von Fertigteilen und Maschinen, und zum anderen erwächst daraus eine von den Handwerker-Innungen sehr ernst genommene, sozusagen "schattenwirtschaftliche" Konkurrenz (vgl. Hepp 1971 sowie die Beiträge in Gross und Friedrich 1988). Dabei aber bleibt der Heimwerker gerade durch seine Maschinen *doppelt* an das ökonomische Gesamtsystem gebunden: Zum einen verschafft er sich durch seine Erwerbsarbeit die finanziellen Mittel, um sich sozusagen die technischen Voraussetzungen für "zeitgemäßes" Do-It-Yourself zu schaffen. Zum anderen wird gerade diese Technik für ihn überhaupt nur deshalb erschwinglich, weil sie durch industrielle Massenproduktion "veralltäglicht" wird (vgl. auch Hitzler und Honer 1988).

So tritt - mit neuen Aspekten - das bereits bekannte dialektische Prinzip, das wir mit "Sogwirkung" umschrieben haben, wieder zutage: Durch die Veralltäglichung professioneller Standards stehen dem Heimwerker leistungsfähige Maschinen zur Verfügung, die er mit seiner normalerweise eher bescheidenen Produktionskompetenz und -kapazität - jedenfalls zunächst - gar nicht voll nutzen kann. D.h. die Geräte sind "eigentlich" zu gut und zu teuer für den durchschnittlichen Do-It-Yourself-Dilettanten. Also intensiviert der Freizeit-Werker seine Aktivitäten, wozu er aber wieder zusätzliche Geräte braucht. Weshalb er dann wieder mehr selber macht, weil ihm ja die technischen Voraussetzungen zuhanden sind, deren Kosten es zu amortisieren gilt, will man des Selbermachers liebsten Mythos, daß er ja vor allem Kosten *spare*, nicht ad absurdum führen - und damit auch die (nicht uncharmante) Floskel, man habe ja nur das an Maschinen, "was man halt so braucht".

Firma 'Black & Decker' augenfällig aufzeigen: 'Black & Decker' hat es verstanden, sich sozusagen als Pionierunternehmen für Do-It-Yourself-Geräte im Kopf des Normal-Konsumenten zu installieren. Dabei ist dann z.B. völlig in Vergessenheit geraten, daß etwa der schwäbische Familienbetrieb 'Metabo' dem (Radio-)Bastler bereits in den Zwanziger Jahren einen seriell gefertigten Meta(ll)bo(hrdreher) angeboten hat (vgl. Metabo-Magazin (Festzeitschrift zum 50jährigen Bestehen des Unternehmens). Nürtingen 1974).