

# "Was dem einen recht ist, ist dem anderen billig"

Autor(en): **Picard, Heinz / Stöckli, Thomas**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Frick - Gestern und Heute**

Band (Jahr): **8 (2001)**

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-954934>

## **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.

## «Was dem einen recht ist, ist dem andern billig»

### Heinz Picard im Gespräch mit Thomas Stöckli, Präsident der Marktkommission

43



Die Marktkommission im Jubiläumsjahr: Fredy Gasser, Daniel Suter, Thomas Stöckli, Christian Boxler und Hansjörg Schraner (v.l.n.r.).

*Heinz Picard: Herr Stöckli, wie setzt sich die Marktkommission zusammen?*

Thomas Stöckli: Sie besteht aus dem Marktchef (Christian Boxler), dessen Stellvertreter (Dani Suter), dem Verantwortlichen für den Maschinenmarkt (Hansjörg Schraner) und dem Aktuar (Fredy Gasser). Ich selber präsidiere das Gremium seit 1994.

*P: Welche Aufgaben hat die Kommission?*

S: Sie organisiert den Markt recht selbständig. So entscheidet sie über die Teilnahme der Bewerber, legt die

Marktgrösse fest, macht Vorschläge zur Gebührenverordnung (sie wird definitiv durch den Gemeinderat festgelegt) und erstellt die Abrechnung.

*P: Wie läuft ein Markttag ab?*

S: Die Kommission beginnt ihre Arbeit um halb acht Uhr, d. h., der Marktchef empfängt die Marktfahrer. Etwas später, so um Viertel nach acht Uhr, gehe ich an den Markt und bespreche mit ihm anstehende Probleme. Meist handelt es sich um «wilde» Marktfahrer, die nachträglich einen Standplatz ergattern wollen. Gegen halb zehn Uhr beginnen die übrigen Kommissionsmitglieder mit dem Einzug der Standgebühren. Der nächste offizielle Treffpunkt ist abends um sieben, d. h. am Marktende. Hier werden die Ereignisse des Tages besprochen und – falls nötig – die daraus sich ergebende Korrespondenz.

*P: Welcher Art sind solche Ereignisse? Können Sie uns dafür ein Beispiel geben?*

S: Am letzten Maimarkt machte sich ein Mann immer wieder an den Marktchef heran: Er habe sich nicht angemeldet, wolle aber unbedingt noch einen Platz haben. Nun muss man wissen, dass die Kommission «wilden» Bewerbern keine bevorzugten Plätze abgibt; sonst würde sich schliesslich überhaupt niemand mehr vorzeitig anmelden, was am Markttag zu chaotischen Zuständen führen könnte. Nicht gemeldete Fahrer bekommen erst um neun Uhr einen Stand, falls überhaupt noch einer frei ist; und sicher lediglich in der Peripherie. Dabei nehmen wir in Kauf, dass halt einmal ein Stand in bester Lage nicht besetzt wird. In diesem Sinne sollte der aufsässige Kunde mit einem mittelmässigen Standort vorlieb nehmen. Das passte ihm aber gar nicht in den Kram, und er

verwehrte sich in aller Form gegen eine solche Massnahme. Um die Geschichte abzukürzen: Schliesslich zog er das Anmeldeformular aus der Tasche. Er hatte sich rechtzeitig beworben und auch einen Platz zugesichert bekommen. Nur war er damit nicht zufrieden und wollte durch sein Manöver einen bessern herauschinden. In einem andern Falle stellten wir fest, dass ein Marktfahrer über zwei Stände verfügte, und zwar an unterschiedlichen Standorten in bester Lage. Des Rätsels Lösung: Er hatte sich unter anderem Namen schon Monate vorher einen zweiten Stand gesichert. Über EDV fanden wir schliesslich heraus, dass «beide Firmen» die gleiche Adresse aufwiesen.

Die beiden Beispiele verdeutlichen, dass der Markt zwar Tradition hat und als solcher auch ein Stück Folklore darstellt, aber dass er für Betreiber in erster Linie ein Geschäft bedeutet. Und da ist halt der Platz an bester Lage, d. h. an der Hauptstrasse und in der Dorfmitte, enorm begehrt.

*P: Man könnte also sagen, dass die Kommission hier für eine ausgleichende Gerechtigkeit sorgt.*

S: Ja. Und da muss man sehr aufpassen, sonst breitet sich Willkür aus. Wir kennen leider sogar Beispiele, wo Fahrer für teures Geld ihren Standplatz an einen andern Bewerber vermieten wollten. Doch lassen Sie mich die Thematik noch etwas ausweiten. Nach meiner Meinung muss die Kommission drei Dinge unter einen Hut bringen. Zunächst einmal soll der Marktfahrer gute Geschäfte machen können. Wir bieten ihm dazu eine angenehme Infrastruktur. Aber auch die Fricker Läden sollen am Markttag ihr Auskommen finden; daher darf die Konkurrenz nicht übermächtig werden. Und schliesslich sollen die Kunden auf ihre Rechnung kommen. Die

Ware muss daher qualitativ hochwertig und attraktiv sein. Dabei spielen wir oft eine Art Vermittlerrolle. Wir erleben beispielsweise immer wieder, dass Kunden wegen Adressen von Marktfahrern an uns gelangen, weil sie bestimmte Artikel nachbestellen oder zusätzliche Auskünfte einholen möchten. Und ganz wichtig ist, dass die Kommission in diesem Dreiecksverhältnis eine neutrale Instanz bleibt. Diesen Aspekt hat Frick sehr gut gelöst. An andern Orten übernimmt nämlich der Gemeinderat selber oder die Ortspolizei diese Funktion. Beide sind meines Erachtens zu sehr Partei. Wir dagegen müssen z. B. im Bereich Gebühren auch mal zugunsten des Marktfahrers entscheiden, der Markt soll der Gemeinde schliesslich auch etwas wert sein. Auf diese Weise können die Händler ihre Preise kundenfreundlicher gestalten, das führt zu zufriedenen Abnehmern. Sie sehen, wie hier verschiedene Dinge ineinander greifen.

*P: Ich kann mir vorstellen, dass dieser Aspekt Ihre Arbeit auch interessant macht. Wie würden Sie den typischen Marktfahrer charakterisieren?*

S: Es sind meist Leute mit grosser Lebenserfahrung. Zudem sind sie «gwehrig», im Prinzip stellen sie den Prototypen des selbständig Erwerbenden dar. Jeden Tag weilen sie an einem andern Ort, bedienen eine andere Kundenschaft; da setzt sich nur durch, wer sein Metier à fond beherrscht. Knorrige Typen sind es zumeist, gradlinig, auch schlau, d. h. mit einem guten Gspür für die Bedürfnisse der Kunden. Sie verstehen es, ihr Sortiment so anzulegen, dass das Zielpublikum immer wieder bei ihrem Stand auftaucht.

Hier habe ich einen Ordner mit Briefen, die zeigen, was ich meine. Da entschuldigt sich z. B. ein Fahrer, dass er wegen eines Gichtanfalls seine Fahrt nach Frick habe

abbrechen müssen. Für die Bearbeitungsgebühren werde er aber selbstverständlich aufkommen. Das Vorkommnis möge man höflich entschuldigen. Ein anderer beharrt hartnäckig darauf, er habe sich rechtzeitig abgemeldet, und findet dann den versöhnlichen Ton: Er werde aber bezahlen, wenn man auf der Forderung bestehe.

*P: Ich nehme an, es gibt auch Ausnahmen.*

S: Natürlich gibt es das. Hier, sehen Sie: «Wie wir aus der Marktzeitung entnehmen können, verlangen Sie ... Ich glaube Ihr seit alle nicht mehr normal im Grind. Z. Frick gibts grosse A...löcher.»

Auch mit Querulanten hatten wir gelegentlich zu tun. So wurden wir einmal eingeklagt wegen Bestechung. Dahinter steckt die Gewohnheit, dass Marktfahrer beim Gebühreneinzug der Kommission ein Trinkgeld abgeben, als Ausdruck der Zufriedenheit und Dankbarkeit. Da warf uns eines Tages ein Fahrer vor, wir würden die Stände aufgrund des Trinkgeldes vergeben, und machte eine Strafanzeige. Die Sache nahm ein immer bedrohlicheres Ausmass an und wurde in der Folge weitergezogen bis ans Obergericht. Glücklicherweise konnten wir genau belegen, wozu das Trinkgeld gedient hatte. Die Summe war ordnungsgemäss verbucht und verwendet worden für die Abgabe einer Zwischenverpflegung an die Markthelfer, für die Ehrung langjähriger Marktfahrer sowie für den jährlichen Besuch eines andern Markts durch die Kommission. Die Amtsstelle bestätigte uns, dass wir unsere Sache gut machten. Vermutlich sind wir die einzige Kommission in Frick, der das Obergericht eine korrekte Amtsführung attestiert hat. Und das ist doch das bisschen Aufregung wert.

Beim Grossteil der Marktfahrer handelt es sich aber um sehr anständige Leute. Viele kommen zu uns seit 30 Jah-

ren und mehr; 70% der Fahrer besitzen eine Dauerbewilligung, d. h., sie müssen sich gar nicht mehr anmelden, sondern haben ihren festen Platz zugesichert. Sie denken oft auch erstaunlich grosszügig.

Ist mal der Umsatz klein, z. B. wegen des schlechten Wetters, hadern sie kaum mit dem Schicksal. «Das nächste Mal wird's wieder besser klappen», trösten sie sich beim abendlichen Kassensturz, «nach dem Regen scheint wieder die Sonne.» Sie können offensichtlich das Unabänderliche akzeptieren. Die bringt man nicht so schnell aus der Ruhe.

*P: Gehört der Marktfahrer nach Ihrer Meinung eher zur aussterbenden Rasse?*

S: Jein! Viele Fahrer führen dieses Gewerbe hobbymäßig aus, halbprofessionell. Die treten an und tauchen wieder unter auf Nimmerwiedersehen. Mit wenigen Ausnahmen. Ihr Angebot sind Eintagsfliegen, für den Kunden meist wenig attraktiv. Gute Fahrer dagegen betreiben ihren «Beruf» seriös, und diese nehmen leider zahlenmässig etwas ab. Unter «seriös» verstehe ich ein faires Produkt, bei dem das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Es darf nicht passieren, dass der Kunde zu Hause feststellt: «Da bin ich mal wieder übers Ohr gehauen worden.»

*P: Immerhin ist eine bekannte Marktfigur, der «Billige Jakob», wohl endgültig von der Bildfläche verschwunden.*

S: Dafür gibt's eine einleuchtende Begründung. Die Händler in Nähe des «Marktschreiers» fühlten sich belästigt; vor allem, wenn er seine lautstarken Angebote mit Mikrofon und Lautsprechern noch verstärkte. Das empfanden Kollegen in der unmittelbaren Umgebung des Ausrufers als Zumutung. Und die Traube Schaulustiger,

die er jeweils anzog, verstopfte den Durchgang zu andern Ständen, was wiederum böses Blut gab. Mehr und mehr setzten verschiedene Märkte ein Ausrufverbot für Fahrer durch. Und so verschwanden diese Marktschreier immer mehr.

*P: Auch der Vergnügungspark auf dem Widenplatz schrumpft zusammen.*

S: Ja. Auch hierfür gibt es eine Erklärung. Einrichtungen, Mechanik und Aufbau eines solchen Parks werden nämlich immer teurer. An einer Kurzveranstaltung, wie dies ein Markt nun einmal ist, decken die Einnahmen kaum die Unkosten. Der enorme Aufwand zum Aufbau und Betreiben einer derartigen Anlage lohnt sich finanziell nur noch an mehrtägigen Messen oder Festen. Hinzu kommt ein neuer Typ Konsument. Einerseits ist er übersättigt, andererseits verlangt er immer nach neuen und noch aufwendigeren Attraktionen. Wer amüsiert sich heute noch auf der guten alten «Rössli-Riti»? Kleinkinder vielleicht.

*P: Verschwunden ist auch der Viehmarkt. Welche Gründe haben dazu geführt?*

S: Vieh aus verschiedenen Ställen an einem Tag am gleichen Punkt zusammenzuführen, das verstärkt die Möglichkeit von Kontakten mit Krankheitserregern, erhöht also die Infektionsgefahr. Daher wurden die seuchenpolizeilichen Vorschriften zunehmend verschärft, bis es die Bauern mit der Zeit vorzogen, den Viehhandel im eigenen Stall zu tätigen. Sehr streng waren auch die Vorschriften bei den jungen Schweinen. Auf den Markt gebrachte junge Säuli durfte der Besitzer nicht mehr zurücknehmen, wenn er sie nicht verkaufen konnte. Man musste sie schlachten.

*P: Hat der Markt noch eine Zukunft?*

S: Auf jeden Fall. Aber er wird sich wandeln, und diese Veränderungen erhalten ihn am Leben. Ein Beispiel: Vor etwa zehn Jahren führten wir den Hobby-Markt ein. Vorausgegangen waren sich mehrende Anfragen von «Hobby-Händlern», die ihre Bastelarbeiten zum Verkauf anbieten wollten. Ins ordentliche Marktorganigramm konnten wir sie nicht aufnehmen, weil sich die Fahrer, welche mit ihrem Geschäft den Lebensunterhalt fristeten und damit ein Anrecht auf einen Stand postulierten, dagegen wehrten. Andererseits spürten wir, dass diese neue Marktform durchaus im Trend unserer Zeit lag. Und schliesslich fanden wir die Lösung: Wir wiesen dem Hobbymarkt einen bestimmten Bereich zu, und zwar die Geissgasse. Hier findet der Besucher die «Hobby-Fahrer». Sie haben keinen zugesicherten Platz. Zudem gilt: Wer sich zuerst anmeldet, ist zuvorderst. Dann wird einfach aufgefüllt. Und in Frage kommen nur Fricker Marktstände. Die «Profi-Marktfahrer» akzeptieren diese Lösung. Die Seitengasse als Standort ist für sie nicht attraktiv. Eine Weiterentwicklung wird den Maschinenmarkt betreffen. Landmaschinen hatten einmal eine sehr grosse Bedeutung für den Fricker Markt. Heute ist die Vielfalt dieser Maschinen so gross, dass der Bauer seine Maschine nicht mehr auf dem Markt sucht. Nimmt aber der Handel ab, kommen auch die Händler nicht mehr, und das Geschäft geht langsam ein. An gewissen Märkten findet man vielleicht noch einen Traktor und ein paar kleinere Maschinen, aber von einem eigentlichen Maschinenmarkt kann man nicht mehr reden. Als Ersatz prüfen wir gegenwärtig einen Trödelmarkt mit Secondhand-Angeboten. Schon jetzt haben wir vereinzelt Trödler an unserem Markt, aber interessant wird die Situation für den Besucher erst, wenn er in einem grösseren Ange-

bot suchen kann. Wir sind noch in der Planungsphase; aber ich bin überzeugt, dass auch diese Marktform einem Bedürfnis unserer Zeit entgegenkommt.

*P: Wie gross ist der aktuelle Markt?*

S: Ein Stand, das bedeutet für uns drei Meter. Das ergibt etwa 350–400 Stände. Die Zahl der Marktfahrer beträgt etwa 250. Die einfache Division geht insofern nicht direkt auf, weil verschiedene Fahrer sechs oder sogar neun Meter beanspruchen.

*P: Haben wir noch einen wichtigen Aspekt vergessen?*

S: Was mich bemerkenswert dünkt, ist die Tatsache, dass an einem Markttag eine Kommission über fremdes Privateigentum verfügt. Der Markt spielt sich ja grösstenteils auf privaten Grundstücken ab, und zwar auf den Vorplätzen der Fricker Bevölkerung, vor allem auf denen der Geschäftsleute. Die Fricker sind dabei aber sehr kulant. Gelegentlich jammert mal ein Ortshändler, man sehe ja sein eigenes Schaufenster nicht mehr oder finde nicht mehr zum Eingang. Wir sind dann darauf bedacht, dass der Marktfahrer hinten am Stand seine Blache entfernt und die Umrandung etwas zurechtrückt. Und damit hat sich's. Seit Jahren wird hier während vier Tagen im Jahr eine vorbildliche Toleranz praktiziert. Anders ginge es fast nicht. An der Fricker Hauptstrasse sind bereits die Trottoirs in der Regel Privateigentum; ein auf die Strasse abgedrängter Markt würde jegliche Zirkulation abwürgen.

*P: Wie reagieren denn die Passanten, welche wegen der Umleitung eine Verzögerung in Kauf nehmen müssen?*

S: Unterschiedlich. Für Lastwagenfahrer und Postautos ist die Umfahrung schon mühsam. Passanten dagegen

stellen sehr oft ihr Auto ab und besuchen den Markt. Verzwickt kann die Situation werden, wenn ein Schwervertransport unterwegs ist und die Kantonspolizei in Aarau vergessen hat, dass in Frick gerade Markt ist. Aber im Grossen und Ganzen ist die Toleranzschwelle hoch.

*P: Ist der Markt für eine bestimmte Bevölkerungsschicht gedacht?*

S: Das kann man so nicht sagen. Der Markt soll alle Leute ansprechen, Alt und Jung. Ich denke z. B. an den Modeschmuck. Immer wieder hören wir von Leuten – und manchmal tönt es nach Rassismus: «Wie viele Händler wollt ihr im Bereich Modeschmuck noch zulassen? Wozu Braunen und Schwarzen eine Plattform bieten?» Aber auch die «Juweliere» gehören zum Markt. Für eine bestimmte Interessengruppe, Schulumädchen beispielsweise, ist es äusserst spannend, an solchen Ständen ein Ringlein oder eine Kette zu erwerben. Und das Käuferlebnis wiederum bewirkt langfristig eine Bindung an den Markt.

Oder ich denke an einen Marktfahrer, der Zirkusartikel wie Jonglierbälle, Keulen, Zauberartikel u. a. anbot. Was hat man den am Anfang belächelt. Heute besitzt er ein Spitzengeschäft mit Angestellten, ist der Lieferant von Zirkusartikeln. Er beliefert nicht nur namhafte Zirkusse, sondern hat sich auch am Markt eine treue Kundschaft aufgebaut.

Zu erwähnen sind auch die veränderten Verpflegungsgewohnheiten. Früher konnte man am Markt Magenbrot kaufen, Nideltäfel und Marroni im Winter. Das reichte vollauf, kein Mensch ass auf der Strasse, dies galt als unschicklich. Dann kam die Idee vom Schnellimbiss auf; der Markt musste damit plötzlich eine bestimmte Verpflegungsfunktion übernehmen. Zuerst entstanden

Wurststände, bald war auch der Kebab da, Fische tauchten auf, Pilzschnitten und Pizzen wurden angeboten. Und siehe da: Angestellte gehen nun an den Markt und holen sich eine feine Verpflegung am entsprechenden Stand. Dabei fällt der Blick natürlich automatisch auf das übrige Angebot, und schon ist eine neue Schicht Kunden da. So muss halt die Marktkommission spüren, wenn sich ein neues Bedürfnis öffnet, und entsprechend handeln.

*P: Wie finden Sie denn neue Fahrer?*

S: Wir besuchen alljährlich einen andern Markt, kommen mit der dortigen Marktkommission zusammen und erkundigen uns nach Ständen, die auch für Frick interessant sein könnten. Anschliessend gehen wir auf solch potentielle Händler zu und laden sie ein, auch Frick in ihr Programm aufzunehmen. Zudem gelingt es auf diese Weise, Abgänge zu ersetzen.

*P: Herr Stöckli, Sie haben noch ein Schlusswort frei.*

S: Ich denke, mit der Verleihung des Marktrechts vor 300 Jahren sollte unserer Gegend ein wirtschaftlicher Aufschwung ermöglicht werden. Und das muss auch heute noch das Hauptziel unserer Bemühungen sein. Der Markt ist nicht einfach Folklore, er ist vor allem ein Geschäft. Ein Geschäft, das seriös geführt werden und allen Beteiligten Befriedigung bringen muss.

*P: Herr Stöckli, ich danke Ihnen für dieses Gespräch.*