Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 12 (1937)

Heft: 8

Artikel: Die Betriebsformen des schweizerischen Lebensmittel-Kleinhandels

Autor: Rikli, Erika

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-101104

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: 16.07.2025

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

hörde, die bis in die drängendsten sozialen Fragen hinein den Mietern Bestes zu bieten versucht.

Nun einige wenige Einzelheiten: Das Departement kauft Land vorsorglich schon 1919! 1932 allerdings beginnt erst das Bauen. Kapitalien werden zum Teil von der Oeffentlichkeit zu einem Zins von 2 Prozent vorgeschossen, mit einem geringen Zuschlag für die Amortisation. Mieter mit Kindern müssen wenigstens eine Dreizimmerwohnung, wenn beide Geschlechter vertreten sind, eine Vierzimmerwohnung übernehmen. Aber sie zahlen geringere Mietzinse als Mieter ohne Kinder in einer gleich großen Wohnung! Ein Kindergarten wird von allem Anfang an mit eingerichtet. Eine große Heizungszentrale ist zugleich als Bad (Schwimmbassin, Duschen, Wannenbäder) eingerichtet, und ein Eintritt zu beliebiger Benutzung kostet 3½ französische Franken. Für die spätere Weiterführung der städtischen- Metro-Untergrundbahn ist von allem Anfang an Sorge getragen, während heute die billigen Autobusse noch den Verkehr besorgen. Ein Hochhaus mit Zweizimmerwohnungen gibt der einen dieser Kolonien ihren besondern Aspekt. Man genießt von seiner Terrasse aus (auf die wir im Schweiße unseres Angesichts allerdings zu Fuß hinaufklettern mußten) einen prächtigen Blick über die »Banlieu« von Paris, aber auch über die Kolonie selbst. Wir haben uns wirklich vorgenommen, über diese eindrucksvolle Leistung des Departementes mehr zu berichten. Sie ist es wert.

Im ganzen: was die Kongreßberichte an Problemen aufgezeigt hatten, was in manchen Voten lebhaft zum Ausdruck kam, unsere französischen Freunde haben es uns in nachhaltiger Form vor Augen geführt: eine ernsthafte Erforschung der mannigfachen Fragen der Wohnung für die bescheidenen Einkommen und ein tapferes, eminent praktisches Angreifen und Verwirklichen der als richtig anerkannten Forderungen. Wir gehen mit neuer Freude an unsere eigene Aufgabe heran, und danken unsern Freunden für das Erlebte und Geschaute.

Die Betriebsformen des schweizerischen Lebensmittel-Kleinhandels (Schluß)

Von Erika Rikli

Die Einzelgeschäfte.

Der Charakter der zahllosen Einzelgeschäfte ist äußerst verschieden. Es gibt da große Läden mit 10 und mehr Verkaufspersonen neben Betrieben, die nicht einmal über ein eigenes Ladenlokal verfügen. Die Selbständigkeit der Einzelgeschäfte ist recht häufig illusorisch. Zahlreiche von ihnen sind von ihren Lieferanten, von Grossistenfirmen, abhängig; andere sind Mitglieder einer Zentraleinkaufsvereinigung, die ihre Selbständigkeit in der Preisgestaltung, in der Rechnungslegung, im Warenbezug teilweise beschneidet. Sehr häufig sind die Grossistenfirmen Besitzer der Ladenlokale. Diese werden oft nur an solche Detaillisten vermietet, die sich verpflichten, alle oder zum mindesten gewisse Waren bei den betreffenden Lieferanten zu beziehen. Da diese Kleinhändler in ihrem Einkauf gebunden sind, werden sie recht häufig mit schlechteren und teureren Waren beliefert. Dort, wo keine eigentliche vertragliche Verpflichtung besteht, fühlen sich die Ladenmieter doch aus Furcht vor Kündigung zum Warenbezug bei ihrem Vermieter genötigt.

Die Einkaufsvereinigungen.

Um die vielfache Abhängigkeit von den Grossisten zu umgehen, haben die Kleinhändler häufig auch die Arbeit des Großhandels übernommen. Die Massenfilialgeschäfte haben einen so großen Umsatz, daß ihr Selbsteinkauf ausreicht zur Ausschaltung der Grossisten. Ebenso beschäftigen sich die konsumgenossenschaftlichen Zentralverbände alle mit dem Großeinkauf und vermitteln einen großen Teil der von ihren Mitgliedern verkauften Produkte. Teilweise haben sie auch eigene Produktionsbetriebe errichtet.

Die kleineren Spezereihändler haben sich zu großen Einkaufsvereinigungen zusammengeschlossen, um auf diese Weise auch die Vorteile des Großeinkaufs erhalten zu können. Die bekannteste Vereinigung ist die »Union«, Schweizerische Einkaufsgesellschaft in Olten (Usego). Die Umsätze der wichtigsten Einkaufszentralen betrugen 1933: beim VSK nahezu 170 Millionen Franken, bei der Usego 65 Millionen, beim VOLG 17 Millionen und beim Genossenschaftsverband Konkordia 3,4 Millionen Franken. Die Bedeutung dieser Vermittlungen ist rasch angewachsen. Sie waren häufig das wirksamste Mittel im Kampf gegen die Massenfilialgeschäfte. Die Umsätze dieser vier größten Einkaufsgesellschaften betrugen 1910 noch nicht ganz 35 Millionen Franken und erreichten 1933 etwas über eine Viertelsmilliarde.

In den Einkaufsverbänden der Spezereihändler sind ungefähr 5300 Mitglieder zusammengeschlossen, in der Usego allein rund 4000. Die Usego beliefert nur Mitglieder und vermittelt vor allem importierte Waren. Daneben hat sie Verträge mit Lieferanten abgeschlossen. Der Verkehr zwischen diesen Grossisten und den angeschlossenen Spezereihändlern vollzieht sich direkt. Rechnung und Bezahlung gehen jedoch an die Usego, die somit das Kreditrisiko trägt. Sie hat dadurch eine wirksame Kontrolle über ihre Mitglieder. Die Usego-Mitglieder sind in ihrem Warenbezug frei. Doch sind sie zu einem gewissen Mindestbezug bei den Vertragslieferanten verpflichtet.

Der Anteil der verschiedenen Betriebsformen an der Lebensmittelversorgung.

Nach den Schätzungen der Preisbildungskommission betrugen die Ausgaben für Lebensmittel (ohne Selbstversorgung) im Jahre 1933, zu Ladenpreisen berechnet, ungefähr:

für Lebensmittel:	In Mill. Fr.
ohne Fleisch, Milch und Getränke	770— 900
inkl. Fleisch, Milch, ohne Getränke	1460—1660
inkl. Fleisch, Milch und Getränke	1800—2200

Da Fleisch, Milch und Getränke häufig in Spezialgeschäften vermittelt werden und die Untersuchungen der Preisbildungskommission sich vor allem auf die allgemeinen Lebensmittelgeschäfte und Spezereihandlungen konzentrierten, darf angenommen werden, daß der Umsatz in den in Frage stehenden Betrieben ungefähr 1200 Millionen Franken betragen hat.

Der Gesamtumsatz der den Genossenschaftsverbänden angeschlossenen Konsumgenossenschaften betrug 1933 310 Millionen Franken (davon Umsatz der VSK-Genossenschaften allein 285 Millionen Franken); die Migros AG. wies einen Umsatz von 52 Millionen Franken auf; Konsumgenossenschaften und Migros AG. zusammen 362 Millionen Franken.

Ueber die Umsätze der übrigen Filialgeschäfte sind wir nicht orientiert. Nimmt man an, daß sie rund 140 Millionen Franken betrugen, so darf der Umsatz dieser gesamten Gruppe, der Filialgeschäfte und Konsumgenossenschaften, auf etwa 500 Millionen Franken geschätzt werden; das sind rund 40 Prozent des Totalumsatzes.

Eine andere Berechnungsart ergibt ungefähr das gleiche Bild. 1929 betrug die Zahl der Filialbetriebe im Handel mit Spezereien, Obst, Gemüse und Delikatessen 3981. Wird angenommen, daß ihr Durchschnittsumsatz nicht wesentlich vom durchschnittlichen Ladenumsatz der beim VSK angeschlossenen Genossenschaften abwich, der 1933 120 000 Franken betrug, so kann der Gesamtumsatz der Filialgeschäfte auf 480 Millionen Franken berechnet werden. Der Rest, ungefähr 60 Prozent des gesamten durch den Handel vermittelten Lebensmittelbedarfs, wird immer noch von den Einzelgeschäften umgesetzt.

Diese Zahlen gelten als Durchschnitte für die gesamte Schweiz. Die lokalen Verhältnisse weichen natürlich vom Gesamtbild stark ab. So wurde zum Beispiel errechnet, daß der Anteil des Allgemeinen Consumvereins Basel (ACV) 40 bis 45 Prozent der Lebensmittelversorgung Basels beträgt. In Basel haben die Konsumgenossenschaften die größten Erfolge aufzuweisen. Doch auch im Lebensmittelhandel der gesamten Schweiz nehmen sie eine ziemlich bedeutende Stellung ein. Dies geht zum Beispiel auch daraus hervor, daß von rund einer Million Haushaltungen ungefähr 400 000 Mitglieder einer Konsumgenossenschaft sind.

Seit einigen Jahren ist auch die Bedeutung der Migros AG. stark vorgedrungen. 1933 wurde ihr Umsatz in der Stadt Bern auf etwa 8 bis 9 Prozent des gesamten Lebensmittelhandels geschätzt.

Umsatzvergleiche.

Für die Rentabilitätsvergleiche sind die Umsatzgrößen sehr wichtig. Die Umsätze pro Ladenlokal sind außerordentlich verschieden hoch. Sie betrugen rund:

	Durchschnittsumsätze pro Laden in Fr.
Migros AG., Zürich	558 000.—
Migros AG., Bern	563 000.—
Migros AG., Basel	325 000.—
VSK	120 000.—
Genossenschaftsverband Konkordia	53 000.—
VOLG (nur Konsumwaren)	45 000.—

Die Abweichungen vom Durchschnitt sind sehr groß. In der umsatzreichsten Filiale der Migros AG., Bern, in der Filiale von Werdt-Passage, werden jährlich rund 2 Millionen Franken umgesetzt. Auffallend ist der relativ niedrige Umsatz der Migros AG., Basel. Es scheint dies mit den Basler Kaufsitten zusammenzuhängen. Der ACV besitzt sehr viele Filialen, deren Durchschnittsumsätze für städtische Verhältnisse nicht sonderlich hoch sind (200 000 Franken). Dadurch wurde die Kundschaft verwöhnt; sie hat sich an kurze Einkaufswege gewöhnt. Um den Allgemeinen Consumverein konkurrenzieren zu können, mußte die Migros AG. zur Errichtung von relativ vielen und für ihre Verhältnisse kleinen Filialen schreiten. Im Gegensatz zu den meisten Genossenschaften, zieht sie die Großfiliale vor. Ihre Leitung erklärte, daß ein Umsatz von unter 300 000 Franken für ihre Betriebsart zu klein und deshalb »uninteressant« sei.

Einen etwas besseren Aufschluß über die Leistungsfähigkeit der Betriebsformen gibt die Größe der Umsätze pro Verkaufsperson. Es wurden folgende Zahlen berechnet:

	Umsätze pro Verkaufsperson in Fr.
Migros AG., Ladenbetrieb	100 000.—
Migros AG., Wagenbetrieb	320 000.—
ACV, Basel	45 000.—
Einzelgeschäfte (nach den betriebswirtschaftlichen Untersuchungen der Treuhandstelle d. Verbandes schweizerischer Spezereihändler)	20 000.—

Aus den Zahlen der Migros AG. ist ersichtlich, daß das System des Wagenverkaufs an sich bedeutend leistungsfähiger ist. Seine Rentabilität wurde künstlich durch die Erhebung von hohen Steuern herabgesetzt. Einige Läden der Migros AG. überschreiten übrigens die Durchschnittszahl erheblich. So konnte in einem Beispiel ein Umsatz von 200 000 Franken festgestellt werden.

Worauf lassen sich diese großen Unterschiede zwischen der Migros AG. und den übrigen Betrieben zurückführen? Die Leistungsfähigkeit der Migros AG. hängt zweifellos mit sehr geschickten Rationalisierungsmaßnahmen zusammen. So erspart beispielsweise das System der runden Preise viel Arbeitszeit, die durch das Zusammenrechnen von ungeraden Zahlen und durch das Herausgeben von Kleingeld verloren geht. Es wurde errechnet, daß nach Einführung der runden Preise der Wagenumsatz pro Verkaufsperson um 50 Prozent stieg. Die Migros AG. rückt übrigens seit der Zunahme der von ihr geführten Warenzahl etwas von diesem System ab, weil es nicht überall anwendbar ist. So wird zum Beispiel im Ladenbetrieb der Migros Bern nur noch ungefähr die Hälfte der Waren zu runden Preisen verkauft. Die Abgabe von schon verpackten und abgewogenen Mengen erleichtert ebenfalls die Arbeit des Verkaufspersonals. Hier zeigt sich, daß die Umsätze der Migros AG. mit den Umsätzen der anderen Geschäfte nicht verglichen werden können, da bei letzteren manche Funktionen von den Verkäuferinnen im Laden verrichtet werden, die bei der Migros AG. zentral erledigt werden. Das System der Migros ist aber trotzdem rentabler, denn die Arbeit kann dadurch weitgehend mechanisiert werden. Dies ist auch der Grund, weshalb die Genossenschaftsverbände und die Usego immer mehr zum Verkauf von schon abgewogenen Mengen schreiten. Die Migros AG. hat sehr konsequent alle Arbeiten, die nicht direkt mit dem Verkauf im Zusammenhang stehen, aus dem Laden ausgeschaltet. In anderen Läden werden häufig vom Verkaufspersonal auch noch gewisse Nebenarbeiten erledigt, die bei der Migros AG. überhaupt wegfallen, zum Beispiel die Stempelung der Konsumbüchlein, die Ausgabe von Rabattmarken, und dort, wo Kredit gegeben wird, die Führung von Kreditheften. Wenn auch alle diese Arbeiten scheinbar nur kurze Zeit in Anspruch nehmen, so häufen sie sich doch während eines Tages, und eine nicht unbeträchtliche Zeit geht damit verloren.

Arbeitsparend wirkte auch die Migrosmethode der Kundenberatung. Sie wird nicht im Laden (dort wird die Bedienung möglichst rasch und kurz erledigt), sondern durch

die schriftliche Reklame, durch die Zeitung, besorgt. Diese Aufklärungsart hatte übrigens sehr große psychologische Erfolge. Die meisten Hausfrauen interessieren sich für die Herkunft der Waren. Der Kampf gegen die Monopolartikel hat ebenfalls viel zur Kundenwerbung beigetragen.

Bei Leistungsvergleichen darf nicht vergessen werden, daß die Migros AG. nur eine beschränkte Anzahl von Waren führt. Der Verkauf wickelt sich dadurch rascher ab. Die Kunden werden nicht durch die Sortenauswahl geplagt, wodurch in anderen Läden viel Zeit verloren geht. Die Migros AG. hat zwar ihre Warenzahl erhöht — sie begann mit 6 Produkten, heute sind es im Wagen etwa 150 und im Laden 250; doch dies sind, verglichen mit den übrigen Lebensmittelläden, immer noch sehr kleine Zahlen. In der Regel werden über 1000 verschiedene Waren und Sorten geführt; oft sind es sogar 1500 bis 2000.

Das Prinzip der Großfiliale ist ebenfalls für die Umsatzhöhe von entscheidendem Einfluß. Verschiedene Unannehmlichkeiten für die Kunden hängen zwar damit zusammen (weiter Weg, Warten im dichtgedrängten Lokal); doch die Verkaufsleistung pro Verkaufsperson wird erhöht. Ebenso wirkt das System der Abgabe nur größerer Mengen, des Nichtverkaufs von kleinsten Mengen arbeit- und auch kostensparend.

GENOSSENSCHAFTSFRAGEN

Die Genossenschaften und die „wirtschaftliche Freiheit"

Unter den Postulaten des letzten Arbeitsprogramms der Freisinnig-Demokratischen Partei der Schweiz findet sich als Punkt 3 die Forderung: »Rückkehr zu vermehrter wirtschaftlicher Freiheit«. Dieser Wunsch wird sicher von vielen Eidgenossen lebhaft unterstützt; denn neben der politischen Freiheit, die wir Schweizer als höchstes Gut schätzen, ist sicher die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung für Menschen, die jeden Zwang als lästigen Druck empfinden, die zweitwichtigste Sache. Die größte Befriedigung gewährt immer das, was man mit eigener Anstrengung errungen hat.

Aber etwas anderes ist allerdings die Frage, wieweit es uns noch *möglich* ist, die staatlichen Eingriffe in die Wirtschaft wieder abzubauen. Der einzelne vermag heute kaum mehr zu übersehen, wo und wie der Staat überall reglementiert, und in schroffem Gegensatz zum Wunsch nach mehr wirtschaftlicher Freiheit, steht die Tatsache, daß sozusagen jeden Tag irgendeine Wirtschaftsgruppe Forderungen um staatliche Hilfe aufstellt. Und zwar kommen diese Forderungen aus allen Berufsschichten, und zwischen Bürgerlichen und Sozialisten ist da kaum ein Unterschied zu bemerken. Die Aufforderung, sich selbst zu helfen und nicht immer den Staat anzubetteln, wird stets nur an die andern gerichtet.

Angesichts der zentralen Bedeutung der Frage, wieweit eine »wirtschaftliche Freiheit« heute noch möglich ist, scheint es uns interessant, einmal von *diesem* Gesichtspunkt zu prüfen, welche Bedeutung in dieser Entwicklung den *Genossenschaften* zukommt.

Warum hat denn der Staat regulierend, reglementierend, schützend, helfend in die Wirtschaft eingegriffen? Letztenendes immer deshalb, weil sich der einzelne bei dem verschärften Konkurrenzkampf — und besonders unter dem Drucke der Krise — nicht mehr allein zu halten vermochte. Die Bedrohung der Existenz erfaßte ganze Berufsgruppen, wie zum Beispiel die Landwirtschaft. Wären diese Leute sich selbst überlassen worden, dann hätte dies unter Umständen zu einer Gefährdung der staatlichen Ordnung, zu einer Zersetzung des Staates führen können. Der Staat konnte nicht tatenlos zusehen und sich darauf beschränken, Armenhäuser zu unterhalten, in denen jene, die alles verloren hätten, eine letzte Zuflucht finden würden.

Sicher beruht jeder menschliche Fortschritt auf der Initiative des einzelnen; aber es kann Zeiten geben, in denen auch die Existenz von Tüchtigen gefährdet wird. Wir sind keine Anarchisten; im großen gesehen ist der Staat eine Selbstschutzorganisation seiner Bürger. Ein Zustand aber, in dem jeder Bürger mehr oder weniger Staatsangestellter wäre, würde zugleich das Ende menschlichen Fortschritts bedeuten.

Von diesen Gesichtspunkten aus ist die Genossenschaft geradezu die idealste Selbsthilfe-Organisation. Ideal in dem Sinn, daß in ihr die natürliche Verbindung zwischen Zusammenarbeit und individueller Freiheit und Verantwortung möglich ist. Aus eigenem, freiem Entschluß tritt der einzelne der Genossenschaft bei, und er trägt dort mit einen Teil der Verantwortung. Die Kräfte, die im einzelnen schlummern, werden durch die Genossenschaft nicht unterdrückt, sondern geweckt.

Neben den Konsumgenossenschaften sind es vor allem auch die Wohngenossenschaften, die diese Behauptung eindrücklich illustrieren. Es hat schwere Krisenzeiten gegeben, in denen viele einzelne nicht mehr in der Lage waren, ihrer Familie eine gesunde und schöne Wohnung zu bieten. Durch den Zusammenschluß ist das möglich geworden. Der Wohnstand ist in unserem Lande auf einer Höhe, die schon von vielen Ausländern bewundert worden ist. Das ist nicht zuletzt das Verdienst der Wohngenossenschaften, die in den meisten Städten auch wertvolle Hilfe von den schon ältern und kapitalkräftigeren Konsumgenossenschaften erhielten.

Bei der kommenden Neuordnung der eidgenössischen Wirtschaftspolitik dürfen daher diejenigen, die die »wirtschaftliche Freiheit« retten wollen, keinesfalls mithelfen, wenn den Genossenschaften Fesseln angelegt werden sollen. Die Genossenschaften sind nicht Zerstörer, sondern Wahrer der praktisch möglichen wirtschaftlichen Freiheit.

Dr. F. W.

Aufgaben der Genossenschaftsbewegung für die Zukunft

Anläßlich der Delegiertenversammlung des Verbandes schweizerischer Konsumvereine (VSK) in Interlaken zählte Dr. Schär, Präsident der Verwaltungskommission des VSK, die Förderung und den Ausbau der Studienzirkelbewegung und die Einflußnahme auf den neuen Wirtschaftsartikel der