

Vom Wohnen und Leben in der Genossenschaft

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **42 (1967)**

Heft 3

PDF erstellt am: **17.07.2024**

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.

**vom wohnen
und leben**

in der

genossenschaft

Barbara:

Mit Rücksicht auf die Konsumenten?

Die Promarca, der Verband der Hersteller von Markenartikeln, hat jüngst die Preisbindung der zweiten Hand, also der Verteilerorganisationen, plötzlich und unverhofft aufgehoben. Vielleicht erinnern sich unsere Leserinnen daran, dass letztes Jahr zwischen der Promarca einerseits und der Firma Denner und einigen Warenhäusern andererseits ein Kampf darum eingesetzt hatte, ob die aufgedruckten Preise für den Handel verbindlich sein sollten oder nicht. In diese Preise ist ein Rabatt von fünf bis acht Prozent einkalkuliert. Er war nicht Objekt des Streites. Der Preiskrieg fing damit an, dass die Firma Denner vor mehr als einem Jahre an bestimmten Tagen den doppelten Rabatt, nämlich 16 Prozent, gewährte, während einige Warenhäuser, zum Beispiel die Neue Warenhaus AG, früher EPA, von sich aus die Preise für Markenartikel in der Lebensmittelabteilung senkte. Nachdem eine durch die Promarca über die Firma Denner verhängte Liefer Sperre vom Gericht als unstatthaft erklärt wurde, arbeitete eine Studienkommission der Promarca eine «flexiblere» Preisordnung aus. Laut dieser wurde es dem Detailhandel erlaubt, an zwölf freigewählten Tagen im Jahr den doppelten Rabatt zu gewähren. Indessen traten diesem Abkommen nicht alle Verteilerorganisationen bei, und verschiedene hielten sich nicht daran. Die Detaillisten erwarteten, dass die Promarca gegen die Übertreter vorgehen würde. Zuerst wollte sie tatsächlich über die Neue Warenhaus AG den Boykott verhängen. Als aber andere Detailunternehmen ebenfalls die Preise reduzierten, geriet die Promarca in eine schwierige Lage. Es ist unangenehm und psychologisch ungeschickt, in einer Zeit, in der man viel über Teuerungsbekämpfung und Konsumentenschutz spricht, auf der starren Preisbildung zu beharren, besonders wenn sie sich sowieso kaum mehr aufrechterhalten lässt.

Die starre Preisbindung hatte zudem die für die Markenartikler unangenehme Konsequenz, dass immer mehr Haus- und Eigenmarken der Verteilerorganisationen aufkamen, die billiger sind und somit die Markenartikel konkurrenzieren. Niemand muss die teureren Markenartikel kaufen. Es gibt der Ausweichmöglichkeiten genug. Mitentscheidend bei dem Beschlusse der Promarca, auf die Preisbindung der zweiten Hand zu verzichten, dürfte die Aufhebung der EFTA-Zölle gewesen sein. Was nützt es, über eine Firma den Lieferboykott zu verhängen, wenn sie ähnliche oder gleiche Produkte zu günstigeren Bedingungen aus einem anderen EFTALand – in der Europäischen Freihandelsassoziation sind die Schweiz, Grossbritannien, Österreich, Schweden, Norwegen,

Dänemark, Portugal und Finnland zusammengeschlossen – einführen kann? Nichts.

Die aufgedruckten Preise werden fortan als Richtpreise betrachtet, das heisst sie gelten als Höchstpreise, die unterschritten werden dürfen. Theoretisch ergibt sich daraus auch die Möglichkeit, den Verkaufspreis höher anzusetzen, was jedoch im Zeichen der Motorisierung kaum mehr praktikabel ist. Vielfach wird jetzt schon einmal in der Woche per Auto oder Motorvelo ein Grosseinkauf an Lebensmitteln und anderem getätigt, und zwar dort, wo den Kunden das Angebot am besten zusagt.

Der Verzicht auf die Preisbindung hat zur Folge: Das gleiche Produkt wird je nach Geschäft zu ungleichen Preisen verkauft. Es wird den Warenhäusern, deren Umsatz an Lebens-, Wasch- und Putzmitteln ungefähr fünf Prozent des Gesamtumsatzes beträgt, ein leichtes sein, die Preise dafür zu senken; denn sie erzielen ihre Hauptgewinne beim Verkauf der übrigen 95 Prozent der Waren. Theoretisch wäre es denkbar, dass sie sie zum Einstandspreis oder sogar darunter feilhalten, um Kunden zu werben. Dem stehen aber Hindernisse entgegen: erstens das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb und zweitens psychologische Bedenken. Nicht jedermann billigt Dumping-Methoden, deren Zweck nicht schwer zu erraten ist. Die Neue Warenhaus AG hat, wie ich mich vergewissert habe, sofort nach der Verlautbarung der Promarca Lebens-, Wasch- und Putzmittel, die unter den Begriff des Markenartikels fallen, um etwa 10 bis 20 Prozent billiger im Schaufenster ausgestellt. Ich selber bin eine «Konsümlerin» und Anhängerin des Genossenschaftsgedankens und habe nicht im Sinn, meinem Coop-Laden untreu zu werden. Ab und zu bekommt man dort doppelte Marken. Das genügt mir. Bei der Gelegenheit erstehe ich auf einen «Tätsch» unseren Monatsbedarf an dauerhaften Waren, verliere ein Minimum an Zeit und habe dabei keine Nebenauslagen für den Autobus in die Stadt. Des weiteren ist mir daran gelegen, zu wissen, mit wem ich es zu tun habe.

Sehr erobert über den Entscheid der Promarca sind die Detaillisten, die in der Usego, Veledes und anderen Verbänden zusammengefassten Detaillebensmittelgeschäfte. Sie fühlen sich in ihrer Existenz bedroht. Die Preisbindung sicherte ihnen eine angemessene Marge, aus der sie ihre Spesen bestritten und einen Gewinn herauswirtschafteten. Bereits hat die Usego, wie ich der Presse entnehme, ihren Mitgliedern die Weisung erteilt, sich bei der Bestellung von Markenartikeln zurückzuhalten. Aus ihren Schaufenstern sind die letzteren verschwunden. Die Reaktion ist an und für sich begreiflich, nur überschätzt man im Kreise der Detaillisten

die Freiheit der Entscheidung der Promarca. Nachdem die Preisbindung schon derart durchlöchert war, blieb nichts mehr anderes übrig, als sie aufzugeben. Man kann unmöglich auf die Länge mit Boykotten und Prozessen geschäften. Dazu ist die Machtposition der Promarca unter den heutigen Verhältnissen zu wackelig. Es wird den Detaillisten nicht aus der Klemme helfen, wenn sie «täupeln». Sie werden Mittel und Wege finden müssen, um die neue Situation zu meistern. Immerhin haben sie es bis anhin trotz VSK, Migros und Denner fertiggebracht, durch Zusammenschluss, Rationalisierung und gute, freundliche Bedienung zu überleben. Ich höre etwa, dass die persönliche Atmosphäre, die in den kleinen Quartierdetailgeschäften herrscht, doch sehr geschätzt wird. Dort liegt ihr Plus gegenüber den grossen Selbstbedienungsläden, in die man wöher weder Kinder noch alte Leute zum Einkaufen schickt, weil sie sich darin nicht zurechtfinden. Journalisten haben auf der Wirtschaftsseite grosser Tageszeitungen das Klagelied angestimmt, der Markt werde durch den Wegfall der Preisbindung unübersichtlich werden, die Hausfrauen verlören den Überblick und seien von nun an gezwungen, tagtäglich im Blettli die günstigsten Angebote aufzuspüren. Auch ich zweifle nicht daran, dass durch die Aufhebung der Preisbindung ein ziemliches Durcheinander entstehen wird. Es ist eine Lawine ins Rollen geraten, von der es sich schlecht beurteilen lässt, was sie mit sich reissen wird. Ich glaube aber, dass wir von dieser Massnahme mit Vorteil nicht das Paradies für uns Konsumenten erwarten

Kleines Sündenregister

Bei Befragungen von Mietern, was am meisten den so wertvollen Frieden im Mehrfamilienhaus störe, werden immer wieder die gleichen Unsitten genannt. Es sind meist kleine Ärgernisse, und doch können sie das Wohnklima erheblich vergiften. Und gerade weil es sich um relativ kleine Unsitten handelt, muss man sich fragen: Ist es nicht ein Unding, aus purer Gedankenlosigkeit oder Bequemlichkeit den Frieden im Haus, den wir alle so notwendig brauchen, zu gefährden?

Und hier sind die häufigsten Beanstandungen:

Viele Hausfrauen können es nicht lassen, ihre Staubtücher, Bettumrandungen und Flaumer am Fenster auszuschütteln. Sie achten nicht einmal darauf, ob jemand vorübergeht oder ob die Fenster der darunterliegenden Wohnungen geschlossen sind.

Manche Mieter lassen beim Waschen mit bemühender Ausdauer die Waschküchentür offen, so dass Geruch, Wäschedampf und Feuchtigkeit sämtliche Hausbewohner belästigen.

Es gibt Mütter und Hausfrauen, die nichts dabei finden, beim Kohlkothen und anderen nicht allzu sympathisch riechenden kulinarischen Tätigkeiten die Küchenfenster geschlossen und dafür die Küchentür offen zu halten. Der unangenehme Geruch soll auch den Mitbewohnern zugute kommen.

Manche Eltern wollen nach dem Mittagessen ihre Ruhe. Das ist ihr gutes Recht. Wenn sie aber zu ihrer Ruhe kommen, indem sie die Kinder bereits kurz nach zwölf wieder nach draussen schicken, wo sie bei lärmigem Spiel andere Mieter um ihre Mittagsruhe bringen, setzen sie sich ins Unrecht.

Beim Aufwaschen des Treppenhauses machen es sich viele Leute sehr leicht. Sie reinigen die Treppe nur ganz oberflächlich und spekulieren darauf, dass der Nachfolger es um so gründlicher macht.

sollten. In der Bundesrepublik ist die Preisbindung schon vor Jahren gefallen, und ich habe noch nie gelesen, es gehe dem Volke seither materiell viel besser. Niemand kann auf die Länge ohne angemessene Gewinnmarge Handel betreiben, und wichtige Lebensmittel, wie Milch, Butter, Käse, Fleisch, Gemüse und Obst, sowie die pharmazeutischen Produkte und eine Menge anderer Artikel werden in ihrer Preisgestaltung durch die Neuordnung nicht berührt. Für uns Hausfrauen brauchen sich die Journalisten keine Sorgen zu machen. Interessierte Hausfrauen durchblättern ohnehin jeden Tag die Zeitung, um sich über die saisonmässig günstigen Angebote zu orientieren. Das geht dann im Zuge der gleichen Bewegung.

Hinter den Kulissen der Promarca und den von ihnen belieferten Verteilerorganisationen hat laut diversen Zeitungsartikeln ein Kesseltreiben eingesetzt. Der Handel will selbstverständlich nicht der allein den Verlust tragende Teil sein, weshalb er auf die Produzenten einen Druck ausübt, die Waren billiger zu liefern. Die Promarca hat vorgeschlagen, man möge studieren, wie die Verteilung noch besser rationalisiert werden könne. Von einer Reduktion ihres Gewinnanteils stand nichts geschrieben. Es hätte mich auch gewundert, wäre sie ohne weiteres willens gewesen, bei sich einen Abstrich vorzunehmen. Rationalisierung des Handels? Ist er nicht schon stark rationalisiert? Warten wir ab, was bei dem Seilziehen herauskommt. Ich bin auf das Resultat sehr gespannt.

Wieder andere Hausfrauen veranstalten beim Reinigen der Treppe eine wahre Sintflut, so dass das Wasser auf die Treppe darunter läuft, dort stehenbleibt und hässliche Flecke hinterlässt.

Aus Bequemlichkeit hängen manche Hausfrauen ihre Wäsche nicht auf den Trockenplatz oder auf den Boden, sondern auf den Balkon.

Nicht weniger stört es, wenn ein an sich hübscher Balkon als Schuttabladeplatz eingerichtet und mit alten Eimern, Leitern und verrotteten Kisten vollgestellt wird, trotzdem es eigentlich nicht gestattet ist.

Wenig angenehm wird auch empfunden, wenn die Treppenabsätze vor den Wohnungen als Abstellplatz für sperrige Gegenstände benutzt werden. Das gleiche gilt für die gemeinsam benutzten Souterrainräume. Es gibt Familien, die den ganzen Platz rücksichtslos für sich allein beanspruchen.

Dass Klagen über Lärm bei einer solchen Befragung eine Rolle spielen, ist klar. So wird immer wieder bemängelt, dass allzu viele Familien das Radio- oder Fernsehgerät viel zu laut einstellen. Der Nachbar soll offenbar, grosszügig wie man ist, auch vom Programm profitieren können. Es kostet ja gleichviel.

Hausmusik ist etwas sehr Schönes – falls sie mit Mass und zu normalen Zeiten ausgeübt wird. Aber auch zu passender Tageszeit kann ein Boogie-Woogie oder das «Gebet einer Jungfrau» – achtundzwanzigmal wiederholt – einen besonnenen Nachbarn zur Verzweiflung treiben.

Diese Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es ist auch ziemlich sicher, dass unsere Leser keineswegs zu den Sündern gehören, die hier aufs Korn genommen werden. Oder vielleicht doch? Prüfen Sie sich einmal, gehen Sie in sich und fragen Sie sich: Bin ich etwa auch so? **B.**