

Zeitschrift: Rote Revue : sozialistische Monatsschrift
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 7 (1927-1928)
Heft: 11

Artikel: Landwirtschaft und Absatz
Autor: Schmidt, Franz
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-329691>

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: 27.01.2026

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

benützen. Ein Sachverständiger, der dem Angeklagten Wohlwollen entgegenbringt, ist im Zweifelsfall geneigt, die Unzurechnungsfähigkeit zu bejahen. Ob die Feststellung der Unzurechnungsfähigkeit in allen Fällen das richtige Mittel zum richtigen Zweck: der Freisprechung des Angeklagten, ist, möchte ich bezweifeln. Eben habe ich die Akten eines Falles beiseite gelegt, in welchem die wegen Erpressung Angeklagte von den Aerzten der Staatsanstalt unzurechnungsfähig erklärt wurde, offensichtlich aus dem Bestreben, die Bestrafung der etwas geistesschwachen Frau zu verhindern. Die Frau lehnt sich gegen die Unzurechnungsfähigerklärung auf und verlangt, vor Gericht gestellt zu werden. Mit Recht; der Fehler liegt am Gesetz, das dem Richter nicht die Freiheit des Handelns einräumt, die er zu einem Entscheid benötigt, der auf einer allseitigen Abwägung der Umstände des Falles beruht.

Psychiatrie und Psychologie sind neben der Soziologie die wichtigsten Hilfsmittel der Strafrechtspflege. Die sehr eingehenden Ausführungen Straßers über das Zusammenarbeiten von Richter und psychologischem und psychiatrischem Sachverständigen gehören zum Wertvollsten des Buches. Aber die Erneuerung der Strafrechtspflege, ihr Aufbau aus den geistigen Elementen, aus welchen unsere Kultur aufgebaut ist, ihre Einfügung in diese Kultur, ist von diesen Disziplinen nicht zu erwarten. Dies kann nur die aus allen Lebensgebieten schöpfende Strafrechtswissenschaft leisten. Der Strafrechtspflege muß eine Aufgabe gegeben werden, die sachlich abgrenzbar und erfüllbar ist. Diese Aufgabe muß nicht aus dem Kopf erfunden, sondern den natürlichen und notwendigen Anforderungen entnommen werden, welche an eine Organisation des Zusammenlebens der vielen zu stellen sind. In Ideologien gekleidete Überreste der Barbarei müssen ferngehalten werden. Die einzige Aufgabe, welche diese Voraussetzungen erfüllt, ist die Sicherung der organisierten vielen durch zweckmäßige Maßnahmen. Mit beispieloser Rühnheit haben die Russen diesen Aufbau unternommen. Möge man sich im westlichen Europa nicht durch tragisches politisches Vorurteil und Festhalten am Hergestrichen hindern lassen, den Vorgängen im Osten mit offenem Auge zu folgen. Größte Aufmerksamkeit sei der auf den neuen Strafgesetzen der russischen Republiken fußenden Praxis geschenkt!

Landwirtschaft und Absatz.

Von Franz Schmidt, ing. agr.

Mitte April dieses Jahres ging durch die Presse die Meldung von der Gründung einer „Kommission für Schlachtviehverwertung“. Die Anregung für diese Gründung ist von einer Versammlung der „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ aus gegangen, an der Dr. Howard (Brugg) einen Vortrag über Schlachtviehverwertung gehalten hatte (13. Januar 1928).

Die „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ ist ein Verein, dem akademisch gebildete Landwirte, Großbauern, die politischen und wirtschaftlichen Bauernführer usw. angehören; sie ist dem Schweizerischen Bauernverband angeschlossen. Sie veranstaltet jeden Winter in Zürich Vorträge mit Diskussionen über berufliche und agrarpolitische Probleme. Sie faßt bei aktuellen Fragen Resolutionen und Beschlüsse und ernennt Studienkommissionen. Herman Greulich wurde um seiner Verdienste um die schweizerische Landwirtschaft willen bis zu seinem Tode immer zu den Versammlungen der „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ eingeladen.

Im vergangenen Winter (in den Januar- und Februarversamm-lungen) hat die „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ den landwirtschaftlichen Absatz in der Schweiz diskutiert. Entscheidend für den Erfolg einer landwirtschaftlichen Unternehmung ist, wie die Produkte verkauft werden können; dabei kommt es nicht allein darauf an, daß die Preise hoch sind; es ist ebenso wichtig, daß sie einigermaßen stabil sind und daß der Absatz sicher und ununterbrochen ist. In bezug auf den Getreide = verkauf waren die Bauern seit dem Krieg unter dem Regime des Getreidemonopols außerordentlich gut gestellt. Nicht nur verpflichtete sich der Staat, alles produzierte Getreide zu kaufen, er garantierte überdies einen Preis, der den Getreidebau rentabel gestaltete. Und auch die anfangs April vom Bundesrat angekündigte monopolfreie Lösung enthält ähnlich günstige Bedingungen für den schweizerischen Getreidebau. — In den andern Produktionszweigen war die Sache nicht ganz so einfach. Für den Absatz des Käses hat der Krieg die Käse-Union gebracht, jene Handelszentrale, in der Produzenten, Käser und Käsehändler ihre Interessen vereinigten. Auch der Bund war anfänglich an Organisation und Gewinn der Käse-Union beteiligt, trat aber 1920 aus und beschränkte sich auf Vereinbarungen mit der Käse-Union, in denen er ihr das Ausfuhrmonopol zugestand. Darin, daß heute die Käse-Union als gemeinsame Unternehmung der Milchproduzenten, der Käser (Milchkäuferverband und Verband schweizerischer Genossenschaftskäser) und der Käsehändler auf freiwilliger Grundlage weiterexistieren kann, zeigt sich, welch ungeheure Macht eine geschlossene Produzentenorganisation auf dem Markt bedeuten kann.

Betrüblicher sind die Verhältnisse auf dem schweizerischen Viehmarkt. Milch- und Rindviehmarkt litten seit dem Krieg unter der Ausfuhrstockung und allgemein unter der Abwertung des landwirtschaftlichen Produktivkapitals (Krisenerscheinung). Der Schlachtviehmarkt war zeitweise ganz besonders ungünstig für die Bauern, und selbst die regelmäßige wiederkehrenden „Seuchen“-Einführverbote konnten kaum Linde rung bringen. Ganz allgemein gestalten sich die Verhältnisse für den Schweizerbauer auf dem Schlachtviehmarkt schlecht, und zwar aus verschiedenen Gründen:

1. Der Bauer verkauft nicht mehr wie früher sein Schlachtvieh auf Märkten, sondern im Stall. Beim Handel auf dem Markt kann der Bauer in weitgehendem Maße Einfluß auf die Preisbildung ausüben;

schon aus der Zahl der anwesenden Käufer, ihrem Verhalten untereinander und gegenüber den Produzenten erkennt der Bauer sofort die Situation und stellt dementsprechend seine Forderungen. Beim Handel im Stall aber ist der Käufer dem Bauer immer überlegen durch seine Kenntnisse von den Preisbewegungen.

2. Das Fehlen der Schlachtviehmärkte lässt die Käufer im unklaren über das vorhandene Angebot; so kommt es vor, daß im Auslande gekauft wird, obwohl im Inlande genügend Ware vorhanden wäre.

3. Die Ansforderungen der Konsumenten an die Qualität des Konsumfleisches sind in den letzten Jahren gestiegen. In Deutschland z. B. ist man längst von der Produktion schwerfetter Schweine abgekommen. Man liefert das schnellgemästete fettlose 110-Kg.-Schwein auf den Markt. Der Käufer will „ein mageres Stück von einem jungen, fetten Tier“ (Howald). Dieser Umstand ist für den Schweizerbauer ungünstig, der vor allem seine abgehenden Zucht- und Milchtiere für den Mezger fett macht, somit Schlachtvieh der untern Qualitäten auf den Markt bringt.

4. Ueberdies wird gerade dieses Schlachtvieh der untern Qualitäten durch den Fleischimport konkurreniert.

Wir sehen: wenn der Schweizerbauer heute Getreide und Milch relativ sicher und konstant verkaufen kann, so ist seine Stellung auf dem Schlachtviehmarkt eine ungünstige. Das ist der Grund, warum sich die oben genannte „Kommission für Schlachtvieherwerbung“ gegründet hat. Sie soll Mittel und Wege finden, dem Bauer bessere und konstantere Preisverhältnisse zu verschaffen. So wenigstens fassen wir die Sache auf. Klar ist: wenn nur höhere Preise erzielt werden sollen, ohne daß gleichzeitig die Zwischenhandelsgewinne verringert werden, so wird die ganze Aktion zu einer Verteuerung der Lebenshaltung der städtischen Bevölkerung führen.

Und so scheint man auch vorgehen zu wollen! Als erste Aufgabe stellt sich die Kommission die Einführung von Schlachtviehmärkten. Fassen wir diesen Plan ins Auge:

Solche Schlachtviehmärkte müssen, um den Bedürfnissen der Bauern gerecht zu werden, folgende zwei Bedingungen erfüllen:

1. Sie müssen überall stattfinden, nicht nur in den Kantonshauptstädten. Der Bauer soll sein Vieh nicht stundenweit führen oder transportieren müssen, sonst wird er sicher lieber im Stall verkaufen, als um eines fraglichen Mehrerlöses willen die Marktpesen zu riskieren und die große Mühe auf sich zu nehmen, die die Marktfahrerei für den Bauer bedeutet. In der Schweiz sollte man nirgends mehr als 10 Km. weit mit dem Schlachtvieh auf den Markt fahren müssen.

2. Sie müssen häufig stattfinden. Mindestens jeden Monat sollte der Bauer Gelegenheit haben, sein Schlachtvieh auf den Markt zu führen. Nichts ist unleidlicher, als wenn auf einen bestimmten Zeitpunkt hingemästet werden muß, ohne Rücksicht auf die Verhältnisse und Eigenheiten eines jeden Betriebes.

Nur selten stattfindende konzentrierte Schlachtviehmärkte können also den Bedürfnissen der Bauern in keiner Weise genügen; sie waren auch

bis jetzt (es wurden ja in den letzten Jahren schon verschiedene Versuche gemacht) meist erfolglos. Sie bergen auch die Gefahr in sich, daß auch von diesen Märkten der Bauer und sein Einfluß verdrängt werden, indem ein Zwischenhandel dem Bauer die kostspielige und umständliche Aufgabe der Marktauffuhr abnimmt: so hat sich die Sache in Deutschland, Österreich und gewissen Gebieten von Frankreich entwickelt, wo auf den städtischen Schlachtviehmärkten die Händler die Situation beherrschen. Der Schlachtviehhandel läßt sich nicht mit dem Zuchtviehhandel vergleichen; letzterer läßt sich eher an bestimmte Zeitpunkte (z. B. vor der Sömmierung oder nach der Sömmierung) binden. Dem Schlachtviehhandel ist mit wenig großen Märkten nicht gedient; nun aber in der Schweiz überall lokale, häufige Schlachtviehmärkte einzuführen (das müßte die Kommission eben tun, wenn sie auf diesem Gebiete ganze Arbeit leisten wollte), wird wohl ein Ding der Unmöglichkeit sein. Die Zukunft wird das lehren!

*

In derselben Versammlung der „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ wurde noch ein anderer (zwar nicht neuer) Vorschlag gemacht. Nationalrat Meili regte für gewisse Gegenden genossenschaftlich lichen Schlachtviehhändel an. Es handelt sich bei seinem Vorschlage nicht um genossenschaftliche Metzgerei, sondern nur um den genossenschaftlichen Verkauf, wie er z. B. auch in Deutschland Fuß gefaßt hat, wo die Bauern „zunächst das lokale Viehangebot in Viehverwertungsgenossenschaften zusammenfaßten und für diese wiederum unabhängige Verwertungsstellen (meist gemeinsame Schöpfungen der Landwirtschaftskammern und der Genossenschaftsverbände) an den Schlachtviehmärkten errichteten“ (Wygodzinski). Meili führte aus:*

„... Wie wäre es, wenn die kantonalen landwirtschaftlichen Organisationen einen vertrauenswürdigen, seriösen und mit umfassenden Fachkenntnissen ausgerüsteten Funktionär anstellen würden, der sich ausschließlich mit dem Einkauf von Schlachtvieh und der Lieferung an die Konsumorte und die Metzgerschaft zu befassen hätte? Seine Aufgabe wäre es, alles verfügbare verkaufliche Schlachtvieh im Kanton aufzukaufen, wobei der Bauer sicher wäre, den rechten Marktpreis zu erhalten. Dieser hat den sicheren Absatz und der Metzger wird gut bedient. Die Umtosten würden sich auf die fixe Besoldung dieses Beamten beschränken. Die Verwirklichung dieses Vorschlages wird Leben in den Handel und vermehrte Nachfrage bringen.“

Man ist auf den Vorschlag Meilis leider nicht eingetreten. Die einzige Antwort, die er erhielt, war die, daß „solche Funktionäre, wenn sie nicht unter Kontrolle stehen, gern eigene Wege gehen, die nicht ins Pflichtenheft gehören“. Diese Antwort ist vielsagend, sie stammt von Dr. Howald, dem wissenschaftlichen Mitarbeiter des Schweizerischen Bauernsekretariates. Fast scheint es uns, es spreche aus ihr jene Mentalität, die wir da und dort in unsern Verbänden antreffen: daß man lieber

* Landw. Monatshefte, Bern, 1928, Seite 69.

eine gute Sache fahren läßt, als daß man einen Mitarbeiter mit weitgehenden Kompetenzen ausstattete. Jeder Geschäftsmann findet treue, gewissenhafte Mitarbeiter, Angestellte, Reisende. Eine landwirtschaftliche Organisation wird sie ebenso finden, und sollte einmal die Wahl auf einen unfähigen oder untreuen Mann fallen — eine Viehhandelsgenossenschaft muß eben so organisiert sein, daß die Mittel zur Verfügung stehen, einen Funktionär zu kontrollieren, ihn auf seine Pflichten aufmerksam zu machen, ihn gegebenenfalls zu entlassen. — Aber die Befürchtungen Howalds scheinen uns auch nicht die entscheidenden Gründe zu sein, warum der genossenschaftliche Schlachtviehhandel vorläufig nicht in Erwägung gezogen wird.

Wir haben aus dem Votum Meilis gesehen, daß der genossenschaftliche Viehverkauf nicht nur für den Bauer, sondern auch für den Abnehmer Vorteile in sich birgt. Wir können diese Möglichkeiten noch deutlicher aussprechen: richtig betrieben, würde er ermöglichen, daß die Konsumentenorganisationen direkt von den Schlachtviehhandelsgenossenschaften kaufen könnten und so der Zwischenhandelsgewinn ausgeschaltet werden könnte. Hier liegt das Interesse der Konsumenten und indirekt wieder das der Produzenten, die ja immer an der vergrößerten Kauffähigkeit der Konsumenten profitieren. Daran denken aber die Bauernführer nicht. Warum wurden die Konsumenten in der besagten Versammlung der „Gesellschaft schweizerischer Landwirte“ nicht um ihre Meinung befragt, wie z. B. die Metzger? Warum sind die Konsumenten nicht in der „Kommission für Schlachtviehverwertung“ vertreten?

Die Antwort ist die, daß die Bauern noch nicht klar sehen, mit wem sie marschieren sollen. Für heute machen sie sich wieder einmal in Harmonie mit Metzgern und Händlern an die wirtschaftlich so außerordentlich schwierige Aufgabe der Einführung neuer Märkte, welche, wenn sie überhaupt je dem Bauer wirklich höhere Preise verschaffen, eine Steigerung des Konsumfleischpreises und eine Verminderung des Konsums nach sich führen werden. Der Weg des genossenschaftlichen Viehhandels aber wird beiseite gelassen, obwohl er doch organisatorisch leichter zu lösen wäre und einen Fortschritt bedeutete, einen wahren Fortschritt auf gesunder Grundlage!

*

Erfreulicher spricht E. Schwarz, Direktor des „Verbandes Ostschweizerischer Landwirtschaftlicher Genossenschaften“. Er zeigt, wie der von ihm geleitete Genossenschaftsverband sich mit dem Verkauf sämtlicher landwirtschaftlicher Erzeugnisse seiner Mitglieder befaßt, außer Milch und Vieh und somit ein Musterbeispiel darstellt der direkten Warenvermittlung vom Produzenten zum Konsumenten.

Schwarz setzt sich vor allem auch für die Qualitätsverbesserung der landwirtschaftlichen Produkte ein. Im Herbst 1927 z. B. hat der V. O. L. G. 149 Waggons Obst verkauft, davon 88 ins Ausland; er nahm dabei nur gut sortierte Ware an, welche bei der Kontrolle durch

* Landw. Monatshefte, Bern, 1928, Seite 73.

den Obstverband die Qualitätsmarke bekommen hatte. Die Bauern waren zuerst verärgert durch dieses Vorgehen ihrer Genossenschaft, haben sich aber doch gefügt und sehr gute Ware geliefert. So erreichte der B. O. L. G., daß er fast keine Reklamationen von Seiten der Käufer bekam, aber noch mehr: er hat mitgeholfen, dem schweizerischen Obstbau Vertrauen im In- und Auslande zu erwerben. Dieses Beispiel zeigt auch, daß die Schweizerbauern trotz ihrer relativ hohen technischen Bildungsstufe noch viel lernen müssen; die Schweiz hat im internationalen Warenverkehr nicht mehr die Vorzugsstellung von früher; Emmentalerkäse wird heute auch im Ausland in guter Qualität produziert, nur noch bessere Qualitäten werden ihr ihren Ruf wahren.

Die Warenmarken, wie sie in der Schweiz vorläufig für den Export-Emmentaler durch die Käse-Union, für Obst durch den Obstverband und für den Honig durch den Bienenzüchterverein geschaffen worden sind, haben einen sehr guten Einfluß auf den landwirtschaftlichen Absatz; sie erziehen die Produzenten dazu, ihre Erzeugnisse zu verbessern, und erleichtern den Konsumenten und ihren Organisationen den Ankauf von Qualitätswaren. (Sie gehören ins Gebiet der „Standardisierung“, „Typifizierung“, d. h. die Einreihung der Produkte in einheitliche Wert- und Qualitätsklassen.) Andere Länder, vor allem Dänemark, kennen längst die Warenmarken für landwirtschaftliche Produkte. Sie werden in unserer modernen Verkehrswirtschaft, die die Tendenz hat, das Angebot der Waren zu konzentrieren* und die Märkte, auf denen der Konsument vom Produzenten kauft, langsam auszuschalten, eine wichtige Rolle spielen.

Die Zukunft wird uns neue Formen des Verkaufs der landwirtschaftlichen Produkte in der Schweiz bringen. Sie werden sich bis in den Detaileinkauf der Konsumenten fühlbar machen. Ob die Anstrengungen der Bauern aber weitsichtig geleitet und organisiert werden, das hängt davon ab, ob die Konsumenten ihren Einfluß in gutem Sinne werden geltend machen können. So wie heute aber beispielsweise die Kommission für Schlachtviehverwertung sich zusammengesetzt hat, wird nichts Fruchtbare heraussehen: diese Art von Interessenpolitik wird die Landwirtschaft nicht aus der auf ihr lastenden Krise herausführen!

Proletarische Kreditgenossenschaften — ?

Von der Bank der Genossenschaften und Gewerkschaften mit Sitz in Basel erhalten wir folgenden Artikel:

* Illustriert wird diese Tendenz durch ein Votum von Kantonsrat Baumgartner in der Gesellschaft schweizerischer Landwirte (Landw. Monatshefte, Bern, 1928, Seite 98). „Er kann die direkte Produktenvermittlung vom Produzenten zum Konsumenten um die Städte und großen Industrieorte herum nicht als zweckentsprechend und lohnend empfehlen. In seiner Gegend mache man damit nur schlechte Erfahrungen. (Gegend von Zürich!) Vorteilhafter sei es, die Erzeugnisse durch geschlossene Organisationen an die Abnehmer abzusezzen, womit seines Erachtens auch die beste Gewähr für angemessene Preise geboten sei.“