

Zeitschrift: Der Traktor : schweizerische Zeitschrift für motorisiertes Landmaschinenwesen = Le tracteur : organe suisse pour le matériel de culture mécanique

Herausgeber: Schweizerischer Traktorverband

Band: 9 (1947)

Heft: 10

Artikel: Zur neuen Benzin-Marktordnung

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1048849>

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

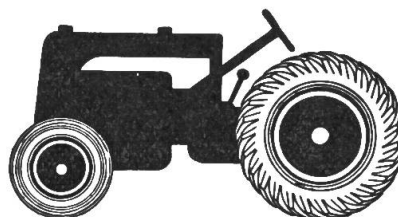
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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: 16.02.2026

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

DER**LE TRACTEUR****TRAKTOR**

Offizielles Organ des Schweizerischen Traktorverbandes

Organe officiel de l'Association suisse de Propriétaires de Tracteurs

Schweiz. Zeitschrift für motorisiertes Landmaschinenwesen**Organe suisse pour le matériel de culture mécanique**

Zur neuen Benzin-Marktordnung

Aus der Tagespresse ist zu entnehmen, dass die Importeure, die Grossisten (Händler) und der Autogewerbe-Verband einer «vereinfachten» Treibstoff-Marktordnung zugestimmt haben. Die Verbände der Verbraucher sollen im geeigneten Zeitpunkt, in geeigneter Form und in geeignetem Ausmass über den Inhalt des neuen Vertrages orientiert werden. Irgendwelche Einflufnahme auf die Gestaltung des Zwischenhandels für Treibstoffe steht dem Käufer offenbar nicht zu. Das ist so der Brauch in unserer schweizerischen Volkswirtschaft. Den Verbraucher interessiert im übrigen vor allem, dass nunmehr auch der Handel mit Dieselöl in der gleichen Weise gestrafft wird, wie wir das beim Benzin seit Jahren gewohnt sind.

Prof. Dr. Howald hat vor einiger Zeit auf die Milliarde hingewiesen, die in der schweizerischen Wirtschaft der Lebensmittel der Zwischenhandel für sich in Anspruch nimmt. Er erklärt, dass das ständige Ansteigen des Anteils im schweizerischen Gesamteinkommen, den der Zwischenhandel für sich in Anspruch nimmt, zum Aufsehen mahnt. Es ist daher durchaus zeitgemäss, dass wir uns einmal mit der Zwischenhandelsfrage im allgemeinen befassen.

In der öffentlichen Diskussion wird die menschliche Tätigkeit recht oft in zwei Gruppen aufgeteilt, in die produktive Arbeit einerseits und in die nicht produktive andererseits. Gelegentlich wurde diese primitive Gliederung zu vier Gruppen erweitert:

1. Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau, usw.)
2. Fertigung (Gewerbe und Industrie)
3. Vermittlung (Handel)
4. Schutz (staatliche Tätigkeit zum Schutze des einzelnen).

Seit Jahrzehnten ist es der Traum eines jeden Vaters, dass es seine Söhne besser haben sollen, als er. Die Mutter träumt, dass es ihre Töchter leichter

haben müssen. Die Berufe mit schwerer Handarbeit werden gemieden. Das Arbeiten in einem Büro gilt als Ideal. Auch der Beruf des Geschäftsreisenden geniesst grosse Sympathien. Die Bauern, die auf ihrer schweren Arbeit sich ein bequemes Dasein als «Grützer» oder Händler ausmalen und später von ihrem Beruf abwandern, sind auch nicht selten.

Der Zug geht deshalb von den Gruppen 1 und 2 der oben genannten vier Gruppen in die Sektoren 3 und 4. In der Vermittlung und beim Staat besteht — von den heutigen ausserordentlichen Zeiten abgesehen — Ueberfluss an Personal in der Gruppe 1 und gelegentlich auch in der Gruppe 2 Mangel. Diese Erscheinung zwingt in den Gruppen 1 und 2 zur Rationalisierung der Arbeitsmethoden und damit ist dort die Sache im grossen und ganzen in Ordnung.

Selbstverständlich hat sich eine bestimmte Rationalisierung auch in den Handelsbetrieben und beim Staat durchgesetzt. Man hat vor allem Maschinen zur Hilfe genommen, von der Schreibmaschine über Buchhaltungs- und Vervielfältigungsapparate, bis zum Automobil und zur viele Zehntausende kostenden amerikanischen Auszählmaschine für die Statistik. Diese Einrichtungen gestatten es, die Verbraucher täglich und stündlich mit Propagandamaterial zu «bombardieren», so dass im ganzen Lande alle Papierkörbe überfließen. Ob das dem Verbraucher angenehm ist oder nicht, ob es ihn ergötzt oder ärgert, das spielt keine Rolle. Bei einem gewissen Abbau des Arbeitspensums ist der Mensch in der Staatsmaschinerie und im Büro des Gewerbes, der Industrie und des Handels, sehr findig in der Beschaffung neuer und zusätzlicher Arbeit, die die Beibehaltung der Angestelltenzahl rechtfertigt und beim Wiederanziehen der Konjunktur der Personalvermehrung ruft. Ich kann mich erinnern, einmal durch einen grossen Handelsbetrieb geführt worden zu sein. In diesem wurde in einer Nachtschicht täglich eine fixfertige Bilanz erstellt, in der jede Einheitspackung durch Lochkarten vertreten war, so dass der Chef am folgenden Tag, beim Arbeitsbeginn, durch einen Griff nicht nur die vorhandenen Mengen, sondern auch die Nummer jeder sich im Betrieb befindenden Eierkiste feststellen konnte. Alles das hat zu der Verteuerung des Zwischenhandels geführt, die Prof. Dr. Howald in seiner Warnung zahlenmässig belegt.

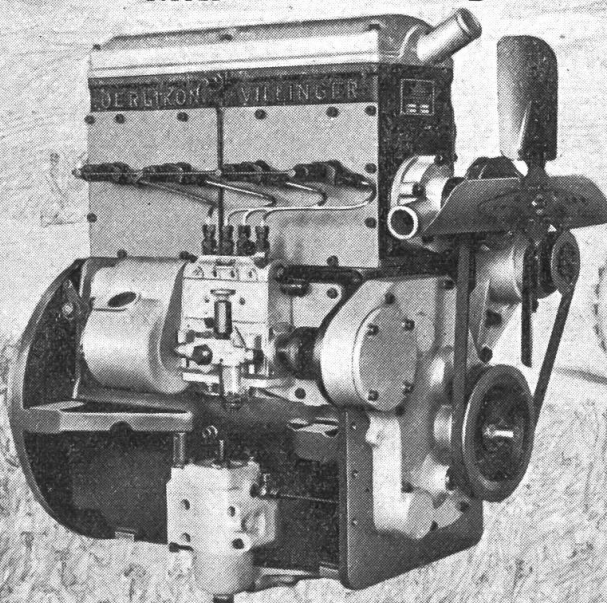
Es ist auch nicht schwer, Verkehrsformen zu finden, die nichts als eine unnötige Aufblähung des Zwischenhandes bedeuten. Die ursprüngliche Arbeit der Banken z. B. war die Bewältigung des Kontokorrentverkehrs und die Entgegennahme der kleinen Sparguthaben. Grössere Summen wurden vom Kapitalisten direkt dem Geldbedürftigen Bauer oder Unternehmer geliehen. Heute kauft der Kapitalist Bankobligationen und die Bank gewährt aus den Obligationsgeldern Hypothekendarlehen. Die Umleitung der Darlehensgewährung über die Bank hat zahlreichen Personen unproduktive Arbeit gewährt und die Geldvermittlung verteuert.

Wenn der Schweizer Bauer ein amerikanisches Konstruktionselement für den Maschinenbau, z. B. ein Kugellager erwirbt, so geht dieses durch eine grosse Zahl von Händen, die alle daran verdienen wollen. Da gibt es vermutlich eine Verkaufsaktiengesellschaft im Produktionsland, einen Generalvertreter für



VJ-4

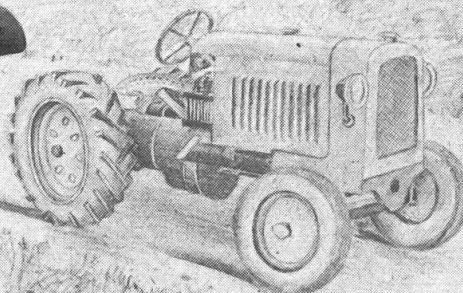
Der wirtschaftliche und zuverlässige Motor für Traktoren



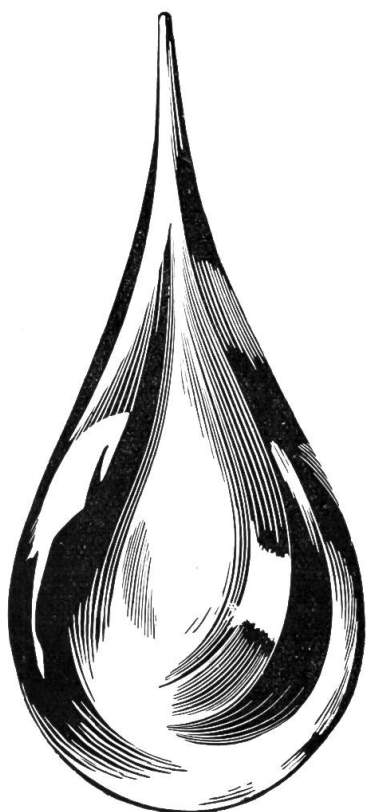
Type A3a 3 Zylinder 11/30 PS

Type A4a 4 Zylinder 14,5/40 PS

Type A6a 6 Zylinder 22/60 PS



WERKZEUGMASCHINENFABRIK OERLIKON BÜHRLE & CO.
ABTEILUNG MOTORENBau ZÜRICH-OERLIKON TELEFON (051) 46 84 04



Traktorenbesitzer!

PERFECTOL HD Motor Oil

erhöht die Leistung Ihres Traktors u. verlängert dessen Lebensdauer

Verbraucher rühmen es.

Traktorenfabriken bezeichnen es als vorzüglich.

Die Eidg. Materialprüfungsanstalt weist speziell auf die günstige Viscositätskurve hin, d. h.

Stabilität von **PERFECTOL HD Motor Oil** bei jeder Temperatur.

Verwenden auch Sie für Ihren Traktor **PERFECTOL HD Motor Oil**
Lieferbar in Originalgebinden

OEL-BRACK AG. AARAU

Tel. (064) 2 47 58 Seit 1880 Spezialhaus für hochwertige Schmiermittel

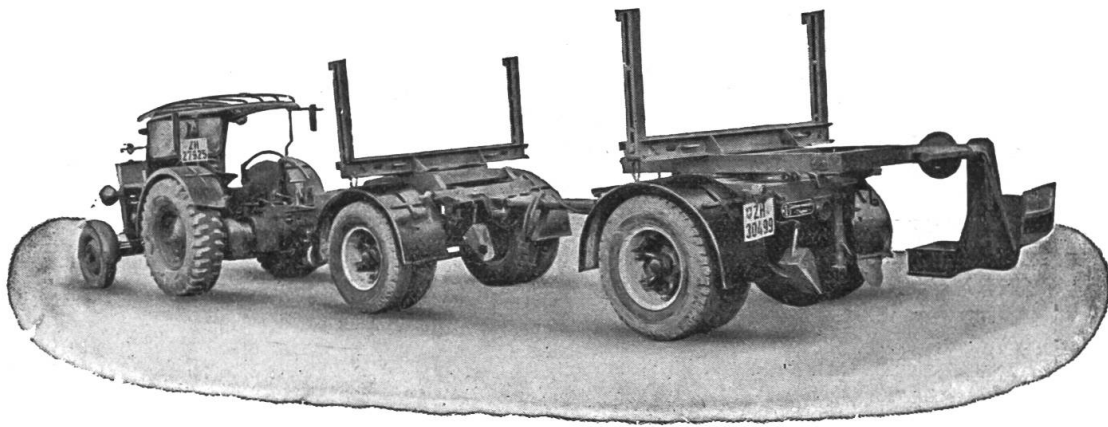
Europa, einen Generalvertreter für die Schweiz, einen Generalvertreter für jeden souveränen Schweizerkanton und schliesslich will der Garagist oder Dorfschmied auch noch daran verdienen. Zwar hat man auch in dieser Hinsicht rationalisiert, das Kugellager geht nicht mehr von Hand zu Hand, wahrscheinlich ist es zu schwer oder zu schmutzig. Deshalb wird auf einem schönen Teil des Weges nur noch Papier spedierte, nämlich die Provisionsgutschrift. Das schmutzige Kugellager entspricht dem heutigen Beschäftigungsideal der grossen Masse weniger und wird direkt spedierte.

Andere Länder, andere Sitten... In Zentralasien ging die Entwicklung etwas anders vor sich als bei uns. Da gab es früher Räuberbanden, die an den Verkehrsstrassen dem Touristen, ebenso wie ganzen Reisegesellschaften, auf-lauerten und diese nach Möglichkeit ausraubten. Dort hat selbstverständlich die Rationalisierung genau wie bei uns Fortschritte gemacht, auch dort wollen sich die Leute die Hände möglichst wenig beschmutzen. Die Räuber haben sich mit den Reisegesellschaften ins Einvernehmen gesetzt und sie verpflichten sich, die Touristen in Ruhe zu lassen. Sie erhalten dagegen je Tourist eine a n g e m e s s e n e P r o v i s i o n.

Damit wollen wir auf die Folgen der Aufblähung des Zwischenhandels zurückkommen: Das eindrucklichste Beispiel dieser Art ist eigentlich die Rationalisierung unserer Industrie nach dem ersten Weltkrieg. Da wurden in den Fabriken durch verbesserte Maschinen Armeen von Arbeitern eingespart. Es machte darauf der Verkauf der gesteigerten Warenmenge Schwierigkeiten und es wurde scheinbar je für 2 eingesparte Arbeiter ein Mann in der Verkaufsorganisation eingesetzt, bis das Land davon überschwemmt war. Ein in der Verkaufsorganisation tätiger Mensch kostet aber unserer Volkswirtschaft schätzungsweise doppelt so viel, wie ein Industriearbeiter und die Folge war, dass die Preise genau gleich hoch, wie vor der Rationalisierung blieben. Der ganze zweifelhafte Erfolg bestand darin, dass die Hälfte der entlassenen Industriearbeiter brotlos wurde. Diese wirtschaftliche Fehlleitung ist vermutlich zu einem schönen Teil für die Krise in den Jahren 1922 und 1932 verantwortlich, zum mindesten für die Nachhaltigkeit und die Schwere der damaligen Notzeiten.

Die Rationalisierung des Produktionsprozesses ist eben sinnlos, wenn sie nicht zu einer Steigerung des Reallohnes dient, sondern einzig zu einer Aufblähung des Zwischenhandels. Wären während der Krise nach dem ersten Weltkrieg die Industrieprodukte der Einsparung an Handarbeit entsprechend billiger an den Konsumenten gebracht worden, so würden Mittel für weitere Produkte frei geworden sein, für Produkte, die dem auf die Strasse gestellten Arbeiter Arbeitsgelegenheit geschaffen hätten.

Dienstag 14 Oktober	10.15 Uhr: 54. Zentralvorstandssitzung 14.00 Uhr: 21. Abgeordnetenversammlung Beide Veranstaltungen im Café-Restaurant „Du Pont“ in ZÜRICH
--	--



Langholz-Anhänger

für Traktor- oder Lastwagenzug
Gesamt-Tragkraft bis 16 Tonnen

Verlangen Sie unverbindlich unsern Prospekt
oder den Besuch unseres Fachmannes



Ernst Schwarzenbach - Thalwil

Konstruktionswerkstätte Telephon (051) 92 08 27

Leider müssen wir feststellen, dass der Zwischenhandel die Möglichkeiten der Rationalisierung schlecht ausgenützt hat. Was durch die Maschinen und durch verbesserte Arbeitsmethoden eingespart wurde, ging auf der andern Seite durch die Vermehrung der Zahl der Vermittlerstellen und andere unnötige Komplikationen wieder verloren, so dass der Anteil des Zwischenhandels im durch den Verbraucher bezahlten Preis nicht ab, sondern zunimmt.

Selbstverständlich wird der Zwischenhandel sogleich mit zahlreichen Gründen der Rechtfertigung der steigenden Zwischenhandelskosten bei der Hand sein. Das kann aber die Tatsache nicht aus der Welt schaffen, dass die unerfreuliche Entwicklung darauf zurückzuführen ist, dass beim Ausbau der Gütervermittlung der Verbraucher nicht zu einer vernünftigen Mitarbeit herangezogen wird. Sozusagen überall wird es gemacht, wie neuerdings beim Benzin- und beim Diesel-Treibstoff, die Fabrikanten und Händler oder die Importeure, die Grossisten und die Detaillisten sitzen zusammen und schneiden die Riemen aus der Haut des Verbrauchers. Die grossen und kleinen Händler um den runden Tisch erklären jeder, was er vom Verbraucher zu beziehen beliebt. Gegen den Verbraucher hin hängt die Organisation in der Luft oder in der Leere, wenn man lieber will. Es ist freilich zuzugeben, dass es für eine Kette von vielleicht drei beteiligten Händlern viel leichter ist, sich darüber zu einigen, wie weit man einem wehrlosen Dritten Geld abnehmen kann, als wenn dieser auch am

Tisch sitzt und seine Forderungen und seine billigen Ansprüche geltend macht. In den Krisen der Zwischenkriegszeit haben diese einseitigen und rücksichtslosen Methoden freilich dazu geführt, dass dem Verbraucher der «Schnauf ausgegangen ist». Das ist nachher auch den Eidgenossen am runden Tisch, die den ganzen Kuchen recht schlau verteilt zu haben glaubten, recht übel bekommen.

Gelegentlich sitzen zwar nicht nur Händler am Tisch, um den Gewinn festzulegen, bei den inländischen Produkten muss auch der Fabrikant herangezogen werden. Dieser ist zwar meist in einer wenig beneidenswerten Situation. Die gut organisierten Händler schreiben die ihnen gut scheinende Gewinnmarge vor. Stimmt der Fabrikant nicht zu, so wird seine Ware überhaupt nicht verkauft.

In nicht allzu ferner Zukunft drohen uns ähnliche Gefahren, wie zwischen den beiden Weltkriegen und es ist an der Zeit, darüber nachzudenken, wie man die Gütervermittlung vereinfachen, wie angedeutet wurde, durch das Einspannen der Verbraucher rationalisieren kann.

Wir haben von der meist nicht beneidenswerten Lage des Fabrikanten in den Preisverhandlungen geschrieben. Seine Situation wäre für ihn bedeutend erfreulicher und interessanter, wenn dem Händler gegenüber eine Organisation des Verbrauchers sitzen würde. Das würde nachher möglicherweise dazu führen, dass der Fabrikant und der Verbraucher einmal darüber diskutieren, wieviel der Handel höchstens verdienen darf, damit sich die organisierte Verbraucherschaft entschliessen kann, die in Frage stehenden Artikel zu kaufen. Es müsste nachher möglich sein, den Zwischenhandel vom kommandierenden zum der Wirtschaft dienenden Glied zu machen.



Cliché : SVIL

Umbruch von Rodungsland

Denzler-Traktorseilwinden

ein- oder zweitrommlich

- in Ganzstahlkonstruktion
- für stärkste Beanspruchung
- zu jedem Traktortyp
die passende Seilwinde

Verlangen Sie Ingenieurbesuch

Denzler & Co. Konstruktionswerkstätte **Zollbrück** (Bern)
Telefon 23.10

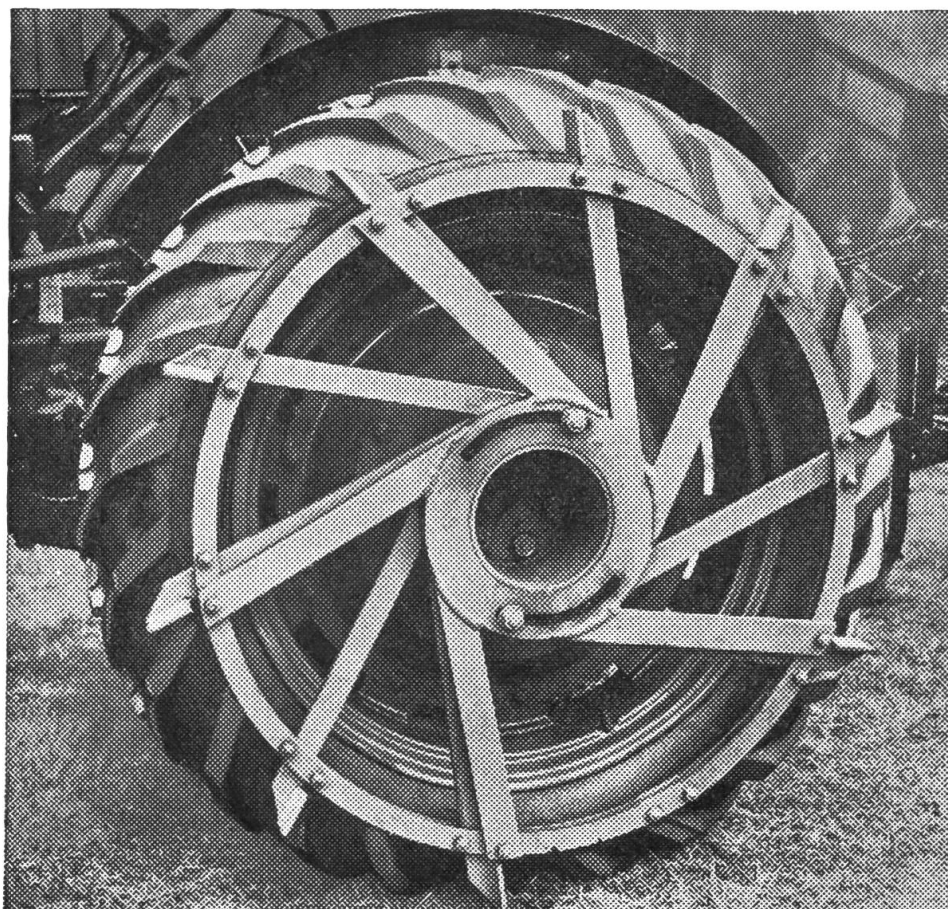
Die Verbraucherorganisation würde wahrscheinlich von selbst auf den Gedanken kommen, dass sie den Zwischenhandel erleichtern, ihm helfen muss, wenn dieser billig sein soll. Der Traktorbesitzer z. B. würde die Arbeit des Treibstofflieferanten dadurch erleichtern, dass er sich einen Tank anschafft, der mindestens den grössten Monatsbedarf aufnehmen kann oder besser zwei Monatsbedarfe. Das setzt die Kosten des Lieferanten herab, weil er den kostspieligen Fassbetrieb nicht mehr notwendig hat. Das Abfüllen nimmt, mit rationellen Abfüllvorrichtungen, nicht mehr Zeit in Anspruch, als das Abladen der gefüllten und das Aufladen der leeren Fässer. Bei der heutigen Händlerorganisation ist es dem Lieferanten bei höchster Konventionalstrafe verboten, den Verbraucher an der beschriebenen Kostenersparnis teilhaftig werden zu lassen. Der Zwischenhandel will eben sein Tätigkeitsgebiet ausbauen und nicht verbilligen. Dass die eidg. Preiskontrollstelle durch den Schutz solcher einseitiger Verträge die Verknöcherung eines verbesserungsbedürftigen Systems sicherstellt, ist einfach unbegreiflich.

Der Verbraucher könnte auch weiter helfen. Durch seine Organisation kann er dem Verkäufer ein geschlossenes Kundengebiet sichern. Er würde das gleiche machen, was im Milchhandel durch die Quartiereinteilung erreicht wurde. Durch die Schaffung eines geschlossenen Kundenkreises würden die Unkosten des Händlers sinken. Die Verbraucherorganisation könnte weiter den Kundenkreis so gross gestalten, dass dieser einem bescheidenen nicht allzu grossen Handelsunternehmen eine volle Ausnützung seiner Leistungskapazität ermöglicht und damit die Kostenseite dieses Unternehmens möglichst günstig gestaltet. Zu einer solchen Vereinfachung darf heute der Treibstoffhändler nicht Hand bieten. Der Diktator, der Händler, hat viel weniger Interesse an der billigen Bedienung des Kunden, als an der Hochhaltung der Zwischenhandelsgewinne.

Der Treibstoffbezug an Tankstellen, die weit vom Bauernhof abliegen, ist für den Landwirt zu umständlich und auch zu teuer. Es werden nun für den fassweisen Vertrieb in grosser Zahl Reisende eingesetzt, die wöchentlich und täglich den Landwirt besuchen. Kurzsichtige Bauern bestellen einmal bei dem und einmal bei jenem, um die aufdringlichen Reisevertreter loszuwerden. Sie sehen nicht ein, dass sie diese Leute teuer bezahlen müssen, dass es im Grunde

vernünftiger wäre, diesen Reisenden zu sagen: «Ich bedaure, dass Sie mich besuchen, ich weiss, dass ich Ihre unnötige Arbeit finanziere und den Treibstoff entsprechend teurer bezahlen muss. Ich suche viel lieber ein Vertrauensverhältnis zu einem Lieferanten, auf den ich mich verlassen kann, dem ich im Bedarfsfalle eine Karte schreibe und bestelle, ohne dass deswegen hohe Reisekosten entstehen. Ich wäre sogar bereit, dieses Vertrauensverhältnis durch einen langfristigen Vertrag zu sichern. Am besten würde er durch meine Verbraucherorganisation abgeschlossen.» Die «vereinfachte» Benzinordnung verbietet den Treibstoffhändlern wieder durch übermässige Konventionalstrafen, dem Käufer für diese Mithilfe zur Vereinfachung des Geschäftes den geringsten Anteil zukommen zu lassen. Die Händler wollen keine Mithilfe des Verbrauchers, sie wollen keine Vereinfachung, sie wollen nur viel verdienen.

Es liegt im übrigen ein eigenartiger Widerspruch darin, dass im eidg. Volkswirtschaftsdepartement immer wieder betont wird, ein notleidender Stand müsse vorerst die Möglichkeit der Selbsthilfe ausschöpfen, ehe er Anspruch auf staatliche Hilfe geltend machen kann. Es ist mehr als sonderbar, dass die dem gleichen EVD unterstellte eidg. Preiskontrollstelle, naheliegende Selbsthilfemassnahmen, wie sie hier beschrieben wurden, verunmöglicht, indem sie recht naiv den Händlern Glauben schenkt, wenn diese behaupten, die geschilderten Selbsthilfemassnahmen erlauben keinen Kostenabbau und keine Vereinfachung des Vertriebsapparates. I.



Cliché :
„Campagnes“ et
coteaux“

Traktorrads mit verstellbaren Greifern