

**Zeitschrift:** Schweizer Spiegel  
**Herausgeber:** Guggenbühl und Huber  
**Band:** 1 (1925-1926)  
**Heft:** 10

**Artikel:** Erdbeeren 14 Rp. das Kilo  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1065440>

#### 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:** 13.01.2026

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



# Erdbeeren 14 Rp. das Kilo

Von einem Grossimporteur

**E**s gibt immer noch Leute, die glauben, dass der Zwischenhandel in Lebensmitteln gar nicht notwendig sei, sondern nur dazu diene, die Grossisten reich zu machen und die Waren zu verteuern. Es soll aber einmal einer versuchen, seine Bedürfnisse an Lebensmitteln direkt beim Produzenten zu decken, wenn möglich auf schriftlichem Wege, da würde es ihm sicher bald vergehen, den Zwischenhandel ausschalten zu wollen. Denn, wenn er dabei nicht angeschmiert wird, so passiert ihm sicher auf dem Wege vom Landwirt bis zu seinem Hause sonst ein Malheur.

Die Lebensmittel sind die heikelsten Waren, was den Transport anbetrifft.

Selbst dem routiniertesten Kaufmann passiert es immer wieder, dass eine Sendung verdorbener Waren ankommt. Das weiss der Konsument selten; aber der Produzent weiss es. Das einfachste wäre ja für ihn, seine Waren selbst auf den Markt zu bringen. Aber ein Berner Bauer z. B., der mit seinen Produkten nach Bern kommt, müsste bald feststellen, dass dort kein genügender Absatz besteht. Er müsste also seine Waren nach Zürich bringen. Er hat aber kein Verpackungsmaterial, versteht nichts vom Transport, weiss nicht, wie er die Bahnbeamten, Spediteure usw. behandeln muss, damit sein Gemüse ja zur rechten Zeit auf den Platz Zürich kommt. Wenn

er aber dort den Markt verpasst, so wird seine Ware bis zum nächsten Markttag sicher schlecht.

Es ist deshalb ganz ausgeschlossen, dass sich der Produzent mit diesen Sachen abgibt. Er ist deshalb froh, wenn er seine Ware draussen hat. Der Italiener-Bauer gar, der ja vielfach noch Analphabet ist, hasst alles Geschäftliche und jede Arbeit, wo es zu rechnen und zu zählen gibt, so sehr, dass er sogar zum Händler sagt: «Gib mir den Samen, dann bekommst du so und soviel Waren dafür.» Er will sich nicht einmal damit abgeben, den Samen für seine Gemüse selbst zu kaufen.

Wir Importeure haben mit ungeheuren Schwierigkeiten zu rechnen, bis die Ware nur vom Ursprungsort beim Grossisten ist. Nehmen wir an, wir kaufen einen Waggon Blumenkohl. Dieser Blumenkohl darf zum Beispiel nicht im Regen geschnitten werden, sonst erträgt er die Reise nicht und kommt faul und stinkend an. Dann muss er sachgemäß verpackt werden, in viereckigen Gittern zu fünfzehn Stück. Dabei werden die Köpfe nach der Grösse sortiert; denn jede Stadt wünscht wieder andere Ware. Für Zürich kauft man grosse Köpfe ein. Eine andere Stadt, wie z. B. Winterthur, wünscht kleine Köhle, die verhältnismässig billiger sind und von den Arbeitern einer Industriestadt eher gekauft werden. Der Bauer sagt sich aber: «Ich muss alle Köhle verkaufen, die grossen und die kleinen.»

Hier setzt eben die Aufgabe des Handels ein.

Mit dem Handel in Lebensmitteln und Gemüse beschäftigen sich in erster Linie die eigentlichen Importeure, die nach den

üblichen spekulativen Grundsätzen die Ware dorthin bringen, wo sie fehlt. Die grossen Genossenschaften allerdings besorgen den Einkauf von gewissen Gemüsen und Lebensmitteln auch wie die Grossisten selbst, besonders, wo es sich um Produkte unseres Landes handelt. Zu Zeiten aber, wo unser Land nichts produziert, im Winter und im Frühjahr, müssen die Grossisten eingreifen und die fehlenden Artikel aus allen Ländern herbeischaffen. Was das Publikum eben begehr: Kartoffeln, Gemüse jeder Art usw. werden aus allen Weltteilen geholt. Bananen kommen aus Jamaika oder Westindien oder von den Kanarischen Inseln. Dann kommen wieder australische Aepfel zu einer Zeit, wo es hier keine mehr hat, z. B. im Sommer. Hier besteht die Möglichkeit, etwas zu verdienen; aber auch das Publikum hat seinen Profit dabei.

#### Die ganze Welt ist unser Gemüsegarten

In Gemüsen und Südfrüchten sind im allgemeinen selbstverständlich die südländlichen Länder unsere Lieferanten: Italien, Südfrankreich und Spanien. Für Feigen, Korinthen, Oliven usw. kommen der Orient, Griechenland und Nordafrika in Frage. Frühgemüse stammt zum grossen Teil aus Afrika. Die ersten neuen Kartoffeln, frische Bohnen, Tomaten usw. kommen im März schon aus Algier. Nach und nach kommt die Produktion immer näher zu uns, bis sie schliesslich von der Schweiz selbst ausgeht. Dann ist eigentlich unsere Tätigkeit als Importeure vorüber. Wir haben höchstens als Exporteure wieder für Absatz ins Ausland zu sorgen. Aepfel zum Beispiel werden oft

nach Deutschland, Schweden oder Norwegen verkauft.

Unsere Aufgabe besteht vorerst darin, das Land herauszusuchen, in welchem die Ernte am günstigsten ist. Das ist aber meist schwierig; denn in allen Ländern jammert der Bauer, und da ist es die Aufgabe unserer Vertrauensleute, zu merken, was davon wahr ist. Haben wir ein Land herausgefunden, von dem wir sagen können, wir arbeiten während der Hauptsaeson mit irgend einem Artikel, dann setzen wir uns dort mit einem Exporteur in Verbindung, nicht etwa mit den dortigen Bauern; denn mit diesen können wir nicht arbeiten. Es kommt allerdings auch vor, dass man von einem Grossgrundbesitzer eine Ernte kauft, z. B. einen ganzen Garten Orangen. Dabei wird die Verpackungsart bestimmt und eventuell noch das Aufsichtspersonal von uns gestellt.

Der Grossist hat in jedem Land und an jedem wichtigen Platz einen Geschäftsfreund oder einen Vertrauensmann an der Hand, von welchem er dann weiss, dass er, wenn er einen Waggon Blumenkohl von ihm kauft, wirklich Blumenkohl erhält und nicht einige Zentner Blumenkohl und einige Zentner Steine.

In unserer Branche wird man sehr viel angeschmiert. Ein offensichtlicher Betrug passiert einem routinierten Kaufmann natürlich weniger; aber auch Alter schützt vor Torheit nicht. Man kauft z. B. direkt vom Erzeuger einen ganzen Garten Salat. Nach langem Markten ist endlich ein Preis zu-

stande gekommen. Wenn dann der Garten zur Spedition reif ist, so sucht der Bauer die guten Salatköpfe heraus, verkauft sie und schickt dem Grossisten den Rest mit dem Bedauern, es habe dieses Jahr keine bessern Salatköpfe gegeben. Derartige Betrügereien kommen nicht nur in Italien, sondern auch in der Schweiz vor. Es ist natürlich schwer, etwas nachzuweisen.

#### A u c h d i e E r d b e e r e n l e i d e n u n t e r d e m F ö h n

Ein Verkehr mit Süditalien oder Nordafrika lässt sich in kleinem Maßstab gar nicht organisieren. Unsere Artikel sind eben keine Steine und kein Eisen. Wenn der Verkehr nicht ganz ausgezeichnet organisiert ist, kommt die Ware faul an. Das passiert uns sogar, wenn wir das Beste unter den besten Be-



*„Die fliegenden Händler sind im allgemeinen lebhafte und immer arbeitsfreudige Kerle . . .“*

dingungen kaufen. Besonders mit kleinen Früchten kommt das sehr oft vor. Da gibt es natürlich keine Versicherung; denn die Versicherungsprämie müsste so gross sein, dass das Geschäft zum vornherein unrentabel wäre. Ein Waggon Erdbeeren z. B. braucht nur durch eine Gegend zu gehen, die vom Föhn heimgesucht ist, so tröpfelt es schon bei Ankunft des Waggons aus allen Löchern.

#### Gemüse im Nachtschnellzug

Es gibt Waren, bei denen Fracht und Zölle allein viel teurer sind als das Produkt selbst. Für Randen, die aus Frankreich kommen, zahlen wir zum Beispiel 10 Franken Zoll. Die Randen kosten uns dort 30 französische Franken, d. h. 9 Schweizer Franken. Darauf müssen wir 10 Franken Zoll und 5 Franken Fracht bezahlen, das macht 15 Franken für Fracht und Zoll, auf ein Produkt, das uns 9 Franken kostet. Durch die hohen Zölle und teuren Frachten sind wir gezwungen, vielmehr Qualitätswaren zu importieren; denn bei minderwertiger Ware können wir im Falle irgend eines Verlustes nicht einmal mehr Fracht und Zoll herausschlagen.

Bei der Spedition leicht verderblicher Artikel müssen wir oft die schnellsten Beförderungsmittel benützen, z. B. die Nachtschnellzüge und ganz enorme Zuschläge bezahlen. Es gibt aber keine andere Lösung; denn bei vielen Waren kommt es sehr darauf an, ob sie einen Tag früher oder einen Tag später ankommen.

Jeden Morgen kommt der Gemüsehändler zum Grossisten, um sich für den Tagesbedarf zu verproviantieren. Am Abend kommen von der Grenze Telegramme :

« Drei Waggon französischer Blumenkohl soeben passiert. Ein Wagen Erdbeeren angekommen. »

Die Genfer-Ware kommt mit den Nachtzügen und ist morgens halb sechs, sechs Uhr schon an der Bahn zum Beziehen bereit. Italienisches Gemüse kommt von Chiasso schon vor 5 Uhr an. Am frühen Morgen stehen dann unsere Autos bereit am Güterbahnhof, um sie in Empfang zu nehmen und unter Umständen noch am Morgen dem Interessenten zuzuführen. Das muss alles rasch gehen; denn die Hausfrauen, die am Mittag Blumenkohl haben wollen, gehen nicht erst um 12 Uhr in den Gemüseladen. Kaum kommt die Ware an, will die Hausfrau die Sachen auch schon in der Pfanne haben. Wenn man bei dieser Hetze zu spät kommt, so bedeutet das einen enormen Verlust.

Bei der Uebernahme von der Bahn muss die Ware kontrolliert und verpackt werden. Die Karotten z. B., die meistens nachts 12 Uhr ankommen, müssen am nächsten Morgen um 5 Uhr in Büschel gefasst und regelmässig in Körbe verpackt werden. Dazu werden Frauen hinuntergeschickt, welche das Zeug einfassen. Die Ware kommt ins Magazin, oder aber an gewissen Tagen auf den Engros-Markt.

#### Wir verdienen unser Geld vor dem Frühstück.

Wenn der Engros-Markt losgeht, d. h. um sechs Uhr, wollen die Leute die Ware oft so schnell als möglich. Um sechs Uhr steht schon die ganze Kundschaft dort. Je nach der Stimmung wird die Ware oft direkt vom Auto heruntergezerrt. Das heisst dann, der betreffende Kunde

habe die Ware gekauft. Die Körbe bekommen Zettel mit der Aufschrift der Käufer und werden auf die Seite gestellt. Eventuell werden sie auch vom Kunden selbst mitgenommen oder von uns selbst aufs Auto geladen und sofort ins Haus des Kunden gebracht, manchmal auch direkt auf den Detailmarkt, je nach Wunsch.

Ein grosser Teil der Kunden bezieht auf Kredit, wieder andere sind uns aber nicht bekannt, diese müssen bar bezahlen. Es ist oft eine wahre Kunst, zu sehen, dass man zu seiner Sache kommt und nicht betrogen wird. Es passiert immer, dass einzelne die Situation ausnutzen und einfach abfahren mit der Ware, ohne etwas zu bezahlen. Das stellen wir fast jedesmal bei der Kontrolle fest; dann ist es aber zu spät. Die Mentalität dieser Klasse Händler ist eben nicht so, dass so etwas direkt als Diebstahl angesehen wird. Man nimmt sich das gegenseitig auch gar nicht so übel, und wenn einer dabei erwischt wird, so ruft er noch lachend: « Du dummer Kerl, hättest ja aufpassen und die Waren aufschreiben können. »

Wenn man mit Sicherheit eine grosse Hetze voraussehen kann, so wird natürlich vom Importeur das ganze zur Verfügung stehende Personal aufgeboten. Alles, was Beine hat, wird zum Engrosmarkt geschickt, weil sich dort in wenigen Stunden das ganze Geschäft abwickeln muss. Es kommt vor, dass innerhalb einer halben Stunde die ganze mitgebrachte Ware verkauft ist. Wenn ein bestimmter Artikel rar ist, stehen manchmal 30—40 Personen um einen Stand herum. Da wäre es natürlich für den Importeur leicht möglich, diese günstige

Situation auszunützen und eine Hause in Szene zu setzen. Aber das macht ein kluger Geschäftsmann nicht; denn dann wäre er sicher, mit dieser Ausbeutung seine Kunden zu vergrämen. Durch eine solche Hause verdirtbt er sich ebenso leicht die Kundschaft, wie ein Detailhändler es durch ähnliche Praktiken mit der Hausfrau verderben kann. Das ganze Geschäft besteht eben im Leben und Lebenlassen. Derjenige, der es versteht, in diesem Sinne mit seiner Kundschaft gut umzugehen, wird etwas machen im Lebensmittelgeschäft. Es gibt aber immer solche, die es auf andere Weise versuchen, demgemäß aber auch schlecht angekreidet sind und bald ihr Renommee einbüßen.

#### Kein Platz für Hausfrauen

Der Engrosmarkt wird heute in erster Linie von den Importeuren verproviantiert, war aber ursprünglich hauptsächlich für die Bauern eingerichtet, die ihre Produkte in grösseren Quantitäten an die Hotels, Pensionen absetzen wollten.

Die Hauptkäufer sind die Detaillisten als Wiederverkäufer. Auch Händler, die nachher auf dem Detailmarkt verkaufen, decken sich hier ein.

Es gibt auch Hausfrauen — vor allem Leiterinnen von Pensionen — die glauben, durch Einkauf auf dem Engrosmarkt einige Rappen zu ersparen. Es kann aber vorkommen, dass eine Privatfrau am Engrosmarkt mehr bezahlen muss als auf dem Detailmarkt. Das beruht aber nur darauf, dass man ihr absichtlich hohe Preise macht, da man gar nicht in kleinen Quantitäten verkaufen will. Wenn sich eine Privatfrau hineinmischt, so muss sie überhaupt manchen unfeinen Stoss



*„Hausfrauen sind auf dem Engros-Markt stets verhasst . . .“*

in Kauf nehmen oder sich gefallen lassen, dass man ihr auf die Füsse tritt. Die Händler sind natürlich erbost, wenn eine Frau am frühen Morgen sich in dieses Getriebe hineinmischt. Und über einen Riss im Rock einer solchen Hausfrau lacht man sich nur den Buckel voll, weil man weiss: « Die ist das letztemal auf dem Engrosmarkt gewesen. » Es ist ja ungefähr das gleiche, wie wenn eine elegante Frau in eine grosse Metzgerhalle kommt und ihr dann ein Metzger mit einem roten blutigen Stück Fleisch am seidenen Rocke vorbeistreift.

Um 9 Uhr geht es nach Hause. Mit den Camions und Wagen werden die Restbestände, die hoffentlich möglichst gering sind und besten Falles nur noch aus Emballage bestehen, heim ins Magazin geführt. Nachmittags werden die Bestellungen, welche telephonisch eingegangen sind, ausgeführt. Dann beginnt der ganze Versand nach auswärts. Wir haben selbstverständlich nicht nur Stadtkundschaft, sondern müssen auch nach auswärts liefern. Von Zürich aus wird z. B. das ganze Glarnerland bis hinauf nach Chur bearbeitet, ebenso die Zentralschweiz und der Aargau, bis wir mit dem Rayon von Basel in Berührung kommen. Unsere Reisenden sind ständig unterwegs und besuchen die Konsumvereine und Detailgeschäfte.

Das auswärtige Geschäft wickelt sich etwas ruhiger ab. Was pressant ist, wird telephonisch bestellt. Der Reisende nimmt dann Vertrauensordres auf, d. h. Bestellungen zum billigsten Tagespreis. Der Kunde bestellt z. B. 5 Gitter Blumenkohl, 2 Kisten Orangen, 3 Kisten Datteln zum Tagespreis. Wenn ich dabei meinen Klienten übervorteile, so ist er nicht mehr lange mein Klient. Schon wegen der Konkurrenz darf ich sein Vertrauen nicht missbrauchen, sonst hört das Geschäft bald auf.

\* \* \*

### Spekulanten wider Willen

Unser Geschäft ist absolut ungewiss und unberechenbar. Wenn die Ware verdorben ankommt, haben wir natürlich einen enormen Schaden. Wir müssen oft auch Ware ganz billig losschlagen, die zwar nicht schlecht ist, aber schwer verkauft werden kann. Ich mache mir zum Beispiel Pläne für eine bestimmte Sorte Obst, die auch im letzten Jahre sehr viel gekauft wurde. Ich lasse also einige Waggons los, ohne Bestellungen zu haben. Da kommen 5 Waggons Erdbeeren. Plötzlich kauft das Publikum einfach keine Erdbeeren, warum, weiss niemand. Nun ist es klar, dass ich die Erdbeeren nicht selbst essen kann. Dann werden sie eben verschleudert; denn die bessern Geschäfte nehmen die Sachen einfach nicht, weil ihr Publikum nicht will. Für uns ist es aber absolut notwendig, die Ware im richtigen Zeitpunkt, d. h. bevor sie schlecht wird, wieder los zu werden. Ich bekomme zum Beispiel heute 1000 bis 1500 Körbe Aprikosen, die aber unbedingt am gleichen Tage noch unter die Privatkundschaft kommen müssen. Wenn sie heute nicht verkauft werden, so sind sie morgen verdorben oder wenigstens so schlecht, dass sie der Privatmann als minderwertig ansieht. Obst z. B. leidet viel mehr, wenn es noch in der Originalpackung liegt, als wenn es bei der Privatkundschaft an der frischen Luft ist. Diese 1000 Körbe müssen also am gleichen Tage noch unter Zehntausende von Privatleuten kommen. Dafür haben wir eben diesen sogenannten Zwischenhandel und die sogenannten fliegenden Verkäufer, welche diese Früchte zusammenkaufen. Sie sortieren diese etwas, machen mindere und bessere Qualität oder legen in

die Körbe unten die schlechten und oben die bessern. Uns bleiben in solchen Fällen kaum Fracht und Zoll. Vom Ersatz des Warenwertes ist gar nicht zu reden. So verkaufen wir z. B. den Korb Erdbeeren, der 3 Kilo 750 Gramm enthält, zu 50 Rappen, während uns der Zoll allein schon  $37\frac{1}{2}$  Rappen und die Fracht 40 Rappen kostet. Selbstverständlich suchen wir zu retten, was zu retten ist; aber der Aufkäufer weiss eben auch, dass wir retten müssen und nutzt unsere Verlegenheit nach Möglichkeit aus.

### Gemüse - Geier

Die Gelegenheitsaufkäufer benehmen sich wie die Aasgeier. Sie finden es mit einer unglaublichen Feinheit heraus, wo sich ein Kadaver befindet; sie sitzen auf ihr Velo, spüren in der ganzen Stadt herum, eilen zu allen Grossisten, fahren in den Güterbahnhof und sobald eine faule Sendung da ist, so sitzt einem die ganze Bande im Haus: «Der Alani hat heute einen schlechten Wagen.»

Sie stehen dann von morgens 9 Uhr bis abends 6 Uhr im Magazin herum. Wenn ich einen Artikel habe, der mich selbst 9 Franken kostet, so biete ich ihn vielleicht für 7 Franken an. Der Italiener offeriert mir aber mit der grössten Kaltblütigkeit 3 Franken, und erst am Abend wird man jeweils durch Nachgeben schliesslich einig. Manchmal jage ich auch einmal einen solchen Kerl zum Teufel und sage: «Lieber verschenke ich die Ware, als mich von dir so drücken zu lassen.»

Die fliegenden Händler verkaufen meistens Ware geringerer Qualität auch entsprechend billiger. Es ist deshalb meistens eine optische Täuschung, wenn

das Publikum zu einem Obsthändler sagt : « Die Hausierer liefern das gleiche, was Sie im Schaufenster haben, um 20 Prozent billiger. » — Es ist zwar auch möglich, dass an einem gewissen Tag ein solcher Hausierer einen Artikel sehr billig führt, eben wenn er zum Beispiel zu dieser Zeit vom Publikum nicht verlangt wird --.

Die fliegenden Händler haben aber oft auch ihre schlechten Tage. Sie haben ja auch ihre Plätze auf dem Detailmarkt. Da bekommen sie vielleicht am Morgen einen billigen Posten Blumenkohl. Aber gerade an jenem Tage fällt es den Hausfrauen ein, keinen Blumenkohl zu kaufen.

« Wir kaufen heute lieber Kraut oder Rüben », sagt eine Frau der andern, und der Italiener muss mit seinem ganzen Blumenkohl wieder vom Markte heimkehren. Da bleibt ihm auch nichts anderes übrig, als seinen Kohl zu Schleuderpreisen abzugeben. Er geht zuerst in die Privathäuser und, wenn es dort noch nichts nützt, vor die grossen Fabriken zu den Arbeitern, um wenigstens noch etwas zu retten.

Diese Hausierer geniessen bei uns nicht für einen Fünfer Kredit. Sie haben heute vielleicht ein paar Franken gewonnen — morgen sind sie wieder die ärmsten Teufel. Es geht ihnen eben im Kleinen wie uns im Grossen : Auf einen Schlag können sie alles verlieren. Man muss auch bedenken, dass sie in kalten Perioden und bei Regenwetter par force auf der Haut liegen, aber doch leben müssen. Sie haben im allgemeinen ein sehr bescheidenes Auskommen. Es hat darunter sehr viele Existenzien, die einmal Glück gehabt hatten, nachher aber wieder zusammengefallen sind. Wir erleben

tagtäglich Verluste mit solchen Kunden.

Es sind meistens Italiener, die keine kaufmännische Bildung besitzen, manchmal kaum rechnen noch schreiben können; trotzdem sind es im allgemeinen lebhafte, interessante, lustige und immer arbeitsfreudige Kerls. Sie sind nicht hässig wie unsereins, wenn ihnen einmal ein Geschäft misslungen ist. Sie unterziehen sich gern diesem Getriebe und riskieren etwas; deshalb wird auch der Italiener unsere Rasse in dieser Branche immer mehr und mehr verdrängen. Der Italiener ist der geborene Gemüsehändler, ob er es gelernt hat oder nicht. Wenn Sie heute einen 15jährigen Neapolitaner neben einen 25jährigen kaufmännisch gebildeten Schweizer stellen, so können Sie sicher sein, dass dieser Neapolitaner den Schweizer tüchtig übers Ohr hauen wird. Wenn er die Ware nicht für 26 Rappen abbringt, so gibt sie der Italiener gern um 10 Rappen, nimmt aber lieber dreissig. Der Schweizer aber hält sich an seine 10 % und lässt die Ware lieber verfaulen, als sie billiger zu geben.

#### Heute ein Kaufmann, morgen ein Bettelmann

Das Lebensmittelgeschäft ist etwas furchtbar Aufregendes. Alle möglichen Umstände, besonders auch die Witterung, spielen eine enorme Rolle. Man kann dieses Geschäft nicht anders als spekulativ betreiben, auch wenn wir versuchen, es auf Erfahrungstatsachen aufzubauen. Im Frühjahr, wenn es wärmer wird, wird z. B. der Konsum an Orangen grösser, weil die Leute mehr Durst haben und wegen der Wärme mehr Lust haben, Obst zu essen. Infolgedessen wird wahrscheinlich die Nachfrage grösser, und die

Preise werden steigen. Deshalb versuchen wir Grossisten, wenn irgendwie möglich, die Orangen zum billigen Preise schon im Herbst zu kaufen für den nächsten Frühling. Wir haben in Italien einen Reisenden (Verpacker), der dort die Orangen pro Garten, vielleicht die Kiste für 80 Lire einkauft. Der Bauer dort unten ist aber natürlich auch kein dummer Kerl mehr. Er hat für seine Ware auch ein Wertgefühl, so gut wie der Händler.

Wenn ich nun schon im Herbst oder noch früher die Orangen für den Frühling gekauft habe, so kann natürlich in dieser Zeit alles mögliche passieren. Besonders wenn ich sehr früh kaufe, so ist dieses Geschäft natürlich ein reines Spiel. Am häufigsten sind die Geschäfte, bei denen im Dezember für Bedürfnisse vom Februar bis April gekauft wird. Alle möglichen Umstände können dabei natürlich meine Spekulation zu einer glücklichen werden lassen. Wenn z. B. im Winter in Italien unten Fröste einsetzen und grosse Partien Orangen erfrieren und von den Bäumen fallen, so wird die Ernte knapp, die Preise steigen und ich habe ein gutes Geschäft gemacht. Ich kann mich aber auch getäuscht haben. Wenn es sich z. B., wie dieses Jahr herausstellt, dass es doch sehr viel Aepfel gegeben hat (obschon die Bauern immer geklagt haben, es gebe keine Aepfel), so kann ich dabei einen grossen Verlust buchen.

Es bedeutet eine ungeheure Schwierigkeit, zu schätzen, wieviel Aepfel z. B. diesen Winter noch eingelagert sind. Z. B. heuer ist festzustellen, dass die Bauern eine Unmenge Aepfel eingelagert haben müssen, sonst würden heute die Aepfel nicht zum gleichen Preise angeboten, wie im letzten Herbst.

Der Gemüsehandel ist aus allen diesen Gründen weniger lukrativ, als er scheint. Mit Gemüsen und Früchten kann man nicht mit einer üblichen « fairen » Gewinnmarge rechnen. Sie müssen einfach sehen, bei glücklicher Lage etwas zu verdienen. Das kann manchmal 20 oder 30 % ausmachen, das nächstmal müssen sie die Ware wieder zu einem Schundpreis abgeben. Das ist ganz anders wie z. B. bei Wein. Da verdirbt nichts. Der Weinhändler kann ruhig mit einigen Prozent Gewinn arbeiten.

#### Die Hausfrau bestimmt den Gemüsepreis

Das gleiche gilt für den Detaillisten : Was der Detaillist am einzelnen Stücke verdient, kann man nicht sagen. Ein Detaillist kauft z. B. ein Gitter Blumenkohl mit 15 Stück. Er bezahlt dafür 15 Franken für das Gitter, also 1 Franken pro Stück. Er nimmt die Ware in seinen Läden und setzt sie dort unter Umständen für Fr. 1.50 pro Stück ab. Es kommen vielleicht zehn Hausfrauen, die Blumenkohl kaufen. Am Abend hat er also noch fünf Stück übrig, und zwar natürlich die schlechtesten. Es geht ihm gleich wie dem Grossisten, eventuell muss er die übrigen fünf Stücke zum halben Preis abgeben.

Die ganze Preisregulierung der Lebensmittel und Früchte bildet sich übrigens nicht in der Schweiz. Wir sind ein so kleiner Faktor, dass wir gar nicht in Frage kommen. Wenn eine Ernte in Frankreich komplett versagt, wenn das Deutsche Reich aus irgendeinem Grunde nichts einkauft, oder wenn es in Holland eine Ueberproduktion in Aepfeln gibt, so bleiben unsere Produzenten eben sitzen.  
— Ein Faktor wie Paris, wo drei Millio-

nen tüchtige Konsumenten zusammenwohnen, kommt mehr in Betracht, als die ganze Schweiz, in der ja die Bauern als Käufer von Obst und Gemüse sozusagen keine Rolle spielen.

In letzter Linie wird der Preis durch den Geschmack des Publikums bestimmt. Wenn ein Markt übersättigt ist mit einer bestimmten Ware, nimmt das Publikum den betreffenden Artikel eben einfach nicht mehr auf. Es lässt sich nichts aufzwingen, auch wenn der Produzent und der Händler lange zugrunde gehen. Natürlich kann man mit sehr grossem Aufwand von Geld und Arbeit den Konsum eines Artikels steigern. Aber das ist immer ein gewagtes Experiment; es gelingt selten so gut, wie es bei den Bananen gelungen ist. Blosse Aufrufe und

Appellationen an die patriotische Solidarität nützen auf keinen Fall etwas. Unsere Landwirtschaftstheoretiker predigen heute: « Esst keine fremden Produkte, konsumiert mehr Aepfel! » Wenn das Publikum aber eben Orangen essen will, so lässt es sich keine Aepfel aufzwingen. Das zeigte sich letztthin sehr deutlich bei einer Sitzung eines hiesigen landwirtschaftlichen Vereins. Da wurden beim Bankett auch grosse Reden gehalten über die inländische Produktion und Propaganda gemacht für die schweizerischen Landesprodukte. Wenn man dabei aber über die Tafel sah, so erblickte man in den Fruchtschalen nicht nur Aepfel, sondern auch Orangen und Bananen.

Nur drei der Teilnehmer haben Aepfel gegessen.

