

Zeitschrift: ZeitBild
Herausgeber: Schweizerisches Ost-Institut
Band: 19 (1978)
Heft: 26

Artikel: "Komplexe Garnitur" : die sowjetische Version von "Verkaufshilfen" ist anders
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1094170>

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: 18.04.2026

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

Die sowjetische Version von «Verkaufshilfen» ist anders

«Komplexe Garnitur»

Man kennt bei uns die Sitte oder Unsitte der Werbegeschenke. Du kaufst eine Büchse Schokoladepulver, und mitgeliefert kriegst du ein Plastikspielzeug oder einen Popstar auf Poster. Typisch für unsere konsumzwängerische Gesellschaft, ja? Und wirklich: in der alternativen Ordnung ist das nicht so. Sondern anders: Dort kriegst du gute Orangen nur dann, wenn du schlechte Aepfel dazu nimmst. Zum vollen Preis.

Zu den Eigentümlichkeiten des sowjetischen Detailhandels gehört die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage. Einerseits sind die meistbegehrten Artikel kaum aufzutreiben, andererseits herrscht ein Ueberfluss an Waren, die keiner haben will.

Die Korrektur der Mangelerscheinungen erfolgt wenigstens teilweise durch den schwarzen Markt. Aber was kann man tun, um die Berge an Ladenhütern abzutragen? Man ist im Detailhandel auf eine Lösung gekommen, die zwar keineswegs offiziell ist, aber als praktische Methode immer mehr Anklang findet: Man verkauft dem Kunden das, was er sich selbst wünscht, nur unter der Bedingung, dass er dazu noch etwas kauft, was der Verkäufer loszuwerden wünscht. So ist dieses oder jenes nur in einer «komplexen Garnitur» zu haben, und das Ganze nennt man «Handel mit Auflage».

Für die «Literaturnaja gaseta», die diesen um sich greifenden Unfug anprangert, handelt es sich um nichts anderes als eine «gesetzwidrige Preiserhöhung auf gewissen Waren». Diese Form des Handels habe ihren Anfang bei der Zusammenstellung von Geschenkpaketen genommen, aber nunmehr sei es schon soweit, dass man eine

der Direktor. «Damit haben wir Kaderreserven geschaffen. Wir müssen ohnehin daran denken, die Betriebsfeuerwehr zu verstärken, und in der Kantine braucht es immer wieder neues Personal. Nun ist schon alles bestens vorbereitet, und du musst im gegebenen Fall nur noch die Arbeitszuweisung ausfertigen.»

So wurde die Ehefrau von Trustdirektor Pufta Ansagerin beim Betriebsradio, und mit der Zeit fanden sich auch für die erfolgreichsten Teilnehmer am Ausschreibungswettbewerb entsprechende Plätzchen.

★★★

«Ja, ja», stellte Genosse Bedrna gerührt fest, «so ist er, unser Direktor: er sorgt für alle. Und was für eine gute Wahl für unser Betriebsradio! Da braucht sich niemand über eine unpassende Bemerkung zu ärgern; man versteht nämlich kein Wort. Das zischt nur so, wie in einem Bahnhof. Und der Gedanke an die steigende Beschäftigtenzahl wärmt einem doch das Herz.» Es wurde Zeit zu einem abschliessenden Schluck. «Wie ich es sage: ein Menschenfreund. Und mich hat er auch zum Abteilungsleiter gemacht, der liebe Cousin.»

Möbelgarnitur für 1200 Rubel nur abgebe, wenn der Interessent gleich noch einen Kronleuchter und diverse Kissen für 600 Rubel übernehme.

Das Handelsministerium der UdSSR hat diese Handelsform zwar mit Verbot belegt, weiss aber offenbar nicht, wie es diesem Nachachtung verschaffen soll. «Der Handel mit Auflage», so berichtet die erwähnte Zeitung, «wird von Jahr zu Jahr grösser. Er nimmt immer raffiniertere Formen an und hat nachgerade chronischen Charakter.» Dass etwas faul an der Sache ist, erweist schon folgendes Beispiel: Man verkauft ein Kilo Orangen nur zusammen mit einem halben Kilo angefaulter Aepfel, die man notabene zum Preis für die erste Güteklasse kaufen muss.

Nicht weniger kurios ist der Verkauf von Büchern mit «Anhängern». Man kann ein gefragtes Werk nur dann kaufen, wenn man ein ungefragtes dazu kauft. (Uebrigens erfüllen Bibliotheken ihr Ausleihesoll zum Beispiel an Scholochow schon lange nach analoger Methode: Das neue Buch über Astrophysik erweist sich dann als vorhanden, wenn der Kunde bei der Gelegenheit wieder einmal den «Stillen Don» nach Hause nimmt und bis zur Rückgabe neben dem bereits vorhandenen Exemplar lagert.) Schon näher bei westlichen Usancen liegt es hingegen, wenn man eine Zeitschrift inklusive Lotterielosen abonniert. Viele Klagen der Bevölkerung gelten dem aufgezwungenen Kauf von Theaterkarten. Man sichert sich seinen Platz für das Schauspiel sozusagen mit dem Billett für die Musikkomödie usw. Es sei unwahrscheinlich, dass das Publikum jenes Theater lieben werde, «für welches man

Karten kaufen muss, um in ein anderes zu gelangen». So tadelt ein sowjetischer Kommentator. Aber ob er es ändern wird?

Zum Grundsätzlichen trifft eine redaktionelle Notiz der «Literaturnaja gaseta» durchaus den Kern der Sache: Die eigentliche Schädlichkeit des «Handels mit Auflage» liege darin, dass er «die Illusion von Nachfrage schafft». Die Hersteller ungenutzter Waren haben für diese ja trotzdem ihren Absatz und können sich über Verkaufserfolge ausweisen.

Aber das Problem dahinter ist das alte: Wie bringt man Nachfrage und Angebot zueinander, wenn die Regulative der freien Konkurrenz fehlen müssen? Es ist schwer, das marktwirtschaftliche Spiel durch kommandierte Regeln zu simulieren, den Konkurrenzdruck durch Ueberwachungssysteme zu ersetzen. Laut sowjetischen Angaben kümmern sich etwa 800 000 Volkskontrolleure allein um die Einhaltung der Handelsregeln. Abgesehen davon, dass sie auch selber Menschen sind: die Beschwerden der Bevölkerung zeigen laufend die begrenzte Wirkung der Kontrolle. Die Klagen werden keineswegs verheimlicht; sie gehören zur erwünschten Kritik an Missständen. Doch das, was man zu ihrer Behebung an Konzepten offeriert, bleibt vorzugsweise Symptombehandlung.



«Na, na, Tanja, zeig mir lieber etwas von dem, was es nicht zu verkaufen gibt.»
(«Krokodil», Moskau)



Preisreduktion (wegen schlechter Qualität) um zehn Prozent: «Was tun Sie denn da?» – «Ich schneide doch die zehn Prozent ab!»
(«Krokodil», Moskau)