

# Kartelle und kartellartige Abmachungen in der schweizerischen Wirtschaft

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau für die Schweiz : Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **29 (1937)**

Heft 11

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-352879>

## **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.

besonderen Gewinn ausgehen könnten. Doch die realen Möglichkeiten dürften selbst in einem Hochschwung der Konjunktur nicht sehr gross sein; im übrigen könnten Gesetzgebung und Konsumentenorganisationen hier leicht für die nötige Vorkehr sorgen. Grundsätzlich aber muss man sich fragen: Handelt es sich bei diesen Organisationen der Kleinen um eigentliche Kartelle? Uns will scheinen, man bedient sich hier nur der Kartellformen — zu seinem eigenen und weitgehend berechtigten Schutz. Wenn man aber die Erscheinungen nach ihren äussern Formen beurteilen will, dann würde man besser tun, die Organisationen der Kleinen als «uneigentliche Kartelle» zu bezeichnen, da sie in ihrem Wesen von den eigentlichen Kartellen grundsätzlich verschieden sind. In diesem Punkt bedarf unsere bisherige Auffassung über die Kartelle einer Ergänzung, nicht mehr. Wir anerkennen also die von Marbach festgestellte Tatsache der zunehmenden Ausdehnung der uneigentlichen Kartelle; doch wir sind genötigt, seinen Versuch, die uneigentlichen Kartelle als allein entscheidend anzusehen, die eigentlichen Kartelle damit zu vernachlässigen, als unberechtigt abzulehnen.

S. A.

## Kartelle und kartellartige Abmachungen in der schweizerischen Wirtschaft.

In der Wirtschaft der letzten Jahrzehnte haben sich tiefgreifende Wandlungen vollzogen. Der wirtschaftliche Liberalismus ist verdrängt worden und musste mehr und mehr einer gebundenen Wirtschaft Platz machen; der Konkurrenzkapitalismus ist durch den Monopolkapitalismus abgelöst worden. Die Formen, deren sich die Wirtschaft dabei bedient, sind mannigfaltig.

Die Preisbildungskommission des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes hat sich zur Aufgabe gesetzt, das Kartellwesen in der schweizerischen Wirtschaft zu erforschen und einen Ueberblick über die in der Schweiz bestehenden Kartelle und kartellartigen Abmachungen zu geben. Der vor kurzem erschienene erste Teil dieser Arbeit<sup>1</sup> behandelt die Wirtschaftszweige Steine und Erden, Holz und Glas, Papier und Pappe.

Die Kartellliteratur anerkennt fast allgemein die Definition von Liefmann, der als Kartelle «vertragsmässige Vereinbarungen von selbständig bleibenden Unternehmern zwecks monopolistischer Beeinflussung des Marktes» bezeichnet. Die Kartelldefinition der Preisbildungskommission: «Als Kartell betrachten wir diejenigen Organisationen, welche sich ergeben, wenn Unternehmer gleicher

<sup>1</sup> Kartelle und kartellartige Abmachungen in der schweizerischen Wirtschaft. Heft 1. Veröffentlichung Nr. 16 der Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes. Herausgegeben vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement, Bern. 1937.

oder sich ergänzender Branche auf vertraglichem Wege Bindungen eingehen, welche den Zweck haben, die Preisbildung direkt oder indirekt im Sinne einer absoluten oder relativen Besserung des Ertrages zu beeinflussen», erscheint demgegenüber wesentlich abgeschwächt.

Man unterscheidet verschiedene Arten von Kartellen. Am häufigsten ist das **Preiskartell**, das seine Mitglieder zur Einhaltung von Minimalpreisen verpflichtet. Durch besonders günstige Lieferungsbedingungen (Rabatte etc.) könnten diese Bestimmungen umgangen werden. Deshalb ist das Preiskartell oft unwirksam, wenn es nicht ergänzt wird durch ein **Konditionenkartell**, das die Lieferungsbedingungen regelt. Ein **Gebietskartell** besteht dann, wenn jedem Kartellmitglied ein bestimmtes Gebiet zur Belieferung zugeteilt wird, was bei internationalen Kartellen häufig ist. Das **Mengen-, Kontingents- oder Produktionskartell** setzt die Produktion bzw. den Absatz des einzelnen Kartells fest.

Diese verschiedenen Kartellformen können miteinander verbunden werden, und es entsteht dann ein **Kartell höherer Ordnung**. Insbesondere handelt es sich um ein Kartell höherer Ordnung dann, wenn eine **Zentralstelle** besteht, die die Aufträge verteilt (Verkaufsstelle) und die Einhaltung der Kartellbestimmungen durch die Mitglieder überwacht. Man spricht in diesem Falle von einem **Syndikat**. Mit Recht betont allerdings die Preisbildungskommission, dass die formale Organisation noch nichts aussagt über die Wirksamkeit der Abmachungen. Verschiedene Beispiele in der schweizerischen Wirtschaft zeigen, dass hochorganisierte Kartelle oft versagen, während manchmal lose Abmachungen den Zweck der Ertragsverbesserung besser als eigentliche Kartelle erreichen.

Kartelle sind Kinder der Not. Sie entstehen meistens infolge einer Notlage eines Industriezweiges. Dabei kann freilich die einmal erreichte wirtschaftliche Machtstellung später im Sinne der willkürlichen Preishochhaltung ausgenützt werden.

Wir lassen nachstehend eine summarische Zusammenfassung der Arbeit der Preisbildungskommission, die sehr viele interessante Einzelheiten anführt, folgen:

## 1. Teil: Steine und Erden.

1. **Steinbruchindustrie.** Die meisten schweizerischen Steinbruchbetriebe sind im Verband schweizerischer Steinbruchbetriebe (Unterverband des Schweiz. Baumeisterverbandes) zusammengeschlossen. Bei grösseren Aufträgen einigt man sich gelegentlich auf verbindliche Minimalpreise; im übrigen besitzt der Verband nicht eigentlichen Kartellcharakter. Je nach der Steinart bestehen im Verbande **Untergruppen**; diese ordnen ihre besonderen Verhältnisse selbständig. Dem Unterverband der schweizerischen **Hartschotterwerke** kommt dabei Kartellcharakter

ter zu. Die Preise und Lieferungsbedingungen werden festgelegt und unterliegen einem ausgebauten Kontrollsystem, wobei die Geschäftsstelle über weitgehende Kompetenzen verfügt. Formal handelt es sich also um ein hochorganisiertes Preis- und Konditionenkartell. In den übrigen Untergruppen der Steinbruchindustrie ist die Organisation weniger ausgebaut.

Die Schieferproduzenten sind seit 1932 organisiert in der « Vereinigung der Schieferexporteure von Frutigen ». Es handelt sich um ein einfaches Preis- und Konditionenkartell. Da die Preise durch eine Aussenseiterfirma unterboten werden, sind die Vorteile des Kartells für die Produzenten dahingefallen; die Vereinigung erachtet eine Zwangskartellierung daher als notwendig.

Der « Verband schweizerischer Marmorwerke » setzt die Preise für Rohmarmor fest, und es bestehen Konventionalstrafen bei Nichteinhaltung.

2. Gewinnung von Kies und Sand. Eine schweizerische Organisation fehlt hier, dagegen bestehen lokale Vereinigungen. Die « Kies- und Sandwerke Bern und Umgebung » setzen für die angeschlossenen Firmen einheitliche Preise fest. Zwischen diesem Verband und dem Bernischen Baumeisterverband besteht ein gegenseitiger Präferenzzustand. Den Verbandsbaumeistern werden Vorzugspreise gewährt, während diese sich verpflichten, nur bei Kartellfirmen zu beziehen. Ähnliche Zusammenschlüsse für Kies und Sand bestehen auch andernorts. Missbräuche seien hier wegen des allgemeinen Vorkommens von Kies und Sand nicht zu befürchten, meint der Bericht der Preisbildungskommission.

Jene Unternehmen, die Kies und Sand aus Seen und Flüssen gewinnen, sind zusammengeschlossen im « Verein schweizerischer Bagger- und Motorlastschiffbesitzer ». Dieser Verein ist nicht kartellartig, doch verschiedene seiner Untergruppen sind als Kartelle anzusprechen, so zum Beispiel die « Baggerzentrale am Bodensee ».

3. Bindemittelindustrie. Die Zementfabriken sind organisiert in der EG. Portland<sup>2</sup>. Preise und Bedingungen für den Verkauf von Portlandzement werden für alle Fabriken gleich und verbindlich festgesetzt. Jeder Fabrik wird ein bestimmtes prozentuales Kontingent des schweizerischen Jahresabsatzes zugewiesen. Es handelt sich hier um ein hochorganisiertes Kartell. Trotzdem werden die Ertragsverhältnisse in der schweizerischen Zementindustrie infolge der unbefriedigenden Baukonjunktur (September 1936) und der fortgesetzten Aussenseiterproduktion nicht als günstig bezeichnet. Für Einzelheiten vergleiche man die oben erwähnte Spezialpublikation.

<sup>2</sup> Vgl. « Zementerzeugung und Zementhandel in der Schweiz », Veröffentlichung Nr. 4 der Preisbildungskommission des Eidgenössischen Wirtschaftsdepartementes.

Formal sehr ausgebildet ist das **Kalkkartell**. Seine Syndikats- und Verkaufsstelle hat die Form einer Aktiengesellschaft, an der jedes Kartellmitglied aktienmässig beteiligt ist (AG. Kalk). Die AG. Kalk setzt die Preise und Verkaufsbedingungen für alle Mitglieder fest. Ferner wird der Gesamtumsatz von der Syndikatsstelle an die einzelnen Fabriken verteilt. Es handelt sich somit um ein Preis-, Konditionen- und Kontingentierungskartell höherer Ordnung. (Mit der EG. Portland, der Gips-Union und dem Syndikat der Weisskalk-Fabrikanten bestehen Verträge; die Fabrikanten anderer Bindemittel werden darin verpflichtet, die Fabrikation von hydraulischem Kalk zu unterlassen, wogegen sich die AG. Kalk verpflichtet, die Produktion von Bindemitteln auf ihren bisherigen Rahmen zu beschränken.)

Die **Gips-Union AG.** ist eher ein **Trust** als ein Kartell; die Gesellschaft besitzt und betreibt eigene Fabriken.

4. In der **Weisskalkindustrie** besteht seit 1922 die « Vereinigung schweizerischer Weisskalkfabrikanten ». Es besteht eine vertragliche Kontingentierung und Preisabrede, von der jedoch gewisse Lieferungen ausgenommen sind.

5. **Zementröhrenindustrie und Zementwarenfabrikation.** Der « Verband schweizerischer Zementröhrenfabrikanten » ist ein loses Gebilde und gibt lediglich Richtpreise heraus. Dagegen handelt es sich bei seinen Untergruppen um ausgesprochene und hochorganisierte Kartelle mit Preis- und Konditionenabmachungen und Kontingentsverteilung. Die Praxis soll jedoch hier nicht der theoretischen Hochorganisation entsprechen. Die Aussenseiterproduktion beträgt mengenmässig etwa 25 Prozent. Es bestehen Preisvereinbarungen mit dem Handel, wobei den anerkannten Händlern Rabatte gewährt werden, währenddem diese sich verpflichten, nur bei Kartellfirmen einzukaufen.

6. **Ziegel- und Backsteinindustrie.** Die kartellmässige Organisierung dieser Industrie erfolgt vor allem regional, ähnlich wie in der Zementröhrenfabrikation. Diese regionalen Kartelle (in der Form von Genossenschaften) sind als hochorganisiert zu bezeichnen. Es besteht sowohl Preisbindung wie Kontingentierung. Zwischen den Regionalkartellen bestehen Verträge. Infolge Ueberkapazität in der Ziegelindustrie sind die Kartellabmachungen nicht immer leicht durchzuführen. Loser ist der Zusammenschluss der Fabrikanten in der Westschweiz. Der « Verband schweizerischer Ziegel- und Steinfabrikanten » fasst die Regionalorganisationen bzw. deren Mitglieder zusammen.

7. **Kalksandsteinindustrie.** Die Kalksandsteinfabrikanten haben 1932, nach vorheriger Ueberproduktion und allgemeinem Preisfall, einen Kontingentierungsvertrag abgeschlossen. Der Vertrag soll die Gefahren der Ueberproduktion beseitigen und damit die Grundlage schaffen für eine « gesunde Preispolitik, rationelle Produktion und geregelte Konkurrenzbedingungen ». Die

Verbandsfirmen haben ferner einen Kalksandstein-Backstein-Kontingenzvertrag abgeschlossen mit den Zieglerorganisationen. Die Kalksandsteinfabrikanten haben sich danach an die Preisbeschlüsse der Backsteinfabrikanten zu halten, wobei Kalksandsteine um einen bestimmten Ansatz billiger geliefert werden dürfen.

8. **Kunststeinindustrie.** Eine schweizerische Vereinigung besteht nicht, wohl aber lokale Zusammenschlüsse; es handelt sich hier jedoch lediglich um kartellartige Abmachungen von Fall zu Fall.

9. **Keramische Industrie.** Die Tonwarenfabrikanten setzen Richtpreise und Konditionen fest. — Der «Verband schweizerischer Kachelofenfabrikanten» (VSKF.) ist ein Preis- und Konditionenkartell, wobei vor allem das gesamte Konditionenwesen eingehend geregelt ist. Infolge der vermehrten Verwendung von Zentralheizungen ist der Absatz von Kachelöfen mengen- wie wertmässig auf einen Bruchteil zurückgegangen. — Es besteht ein Vertragsverhältnis mit der Verbrauchergruppe, dem «Schweizerischen Hafnermeisterverband», in dem die Verbände sich gegenseitige Unterstützung zusichern. Die Mitglieder des VSKF. verpflichten sich, Kachelwaren für Öfen nur an selbständige Ofensetzmeister und Ofenbaugeschäfte abzugeben. Den Mitgliedern des Schweiz. Hafnermeisterverbandes wird ein Vorzugsrabatt gewährt.

10. **Wand- und Bodenplattenindustrie und -handel.** Plattenfabrikation: Bodenplatten werden zur Hauptsache importiert, während die «AG. für keramische Industrie Laufen» seit einigen Jahren die Produktion von Wandplatten aufgenommen hat. Sie ist Mitglied des Internationalen Verbandes der Wand- und Bodenplattenfabrikanten. Dieser Verband hat Preisabreden getroffen, welche den schweizerischen Abnehmern der Fabriken gleiche Preise für inländische Ware und für Importware sichern.

**Plattenhandel:** Die Organisation des schweizerischen Plattenhandels ist der «Verband schweizerischer Plattengeschäfte». Es handelt sich hier um ein Konditionen-, gelegentlich auch um ein Preiskartell. Eine mächtige Verbandsfirma kündigte den Vertrag auf Ende Dezember 1935, und seit dem 1. April 1936 besteht Preiskampf.

11. **Asphalt, Teer, Bitumen, Kaltasphalt.** Die Neuchâtel-Asphalt Company, die die Asphaltminen im Val de Travers ausbeutet, besitzt in der Schweiz ein natürliches Monopol für Asphalt. Infolge der Konkurrenz der synthetischen Asphalte ist dieses Monopol jedoch nicht gefährlich. Die Firma Zetter & Co., Solothurn, ist die einzige Vertreterfirma der Neuchâtel-Asphalt Company in der Schweiz; ihr werden die Preise durch die Produktionsfirma vorgeschrieben (in erster Linie zum Schutz vor Ueberpreisen der Vertreterfirma). Die Asphaltgeschäfte sind nicht

schweizerisch organisiert, doch bestehen Regionalkartelle, die unter sich keine Bindungen eingegangen sind. **T e e r**: Die Gasfabriken sind in der Schweiz die einzigen Teerproduzenten. Der Verkauf an die Verbraucher erfolgt teils direkt, teils über den «Verband schweizerischer Gaswerke»; ein Zwischenhandel besteht nicht. Die Gaswerke sind grundsätzlich in ihrer Preisfestsetzung frei, doch empfiehlt der Verband seinen Mitgliedern die Einhaltung einheitlicher Preise. Die Gaswerke halten sich durchwegs an diese Empfehlung. Es handelt sich hier um eine kartellartige Organisation; trotzdem kein Vertrag besteht, ist die Preisdisziplin der Verbandsmitglieder weit besser als in manchen Verbänden mit verbindlichen Preisvereinbarungen. **B i t u m e n**: Die Bitumen liefernden Firmen haben Richtpreise und Lieferungsbedingungen festgelegt, ohne dass eine rechtliche Bindung besteht. **K a l t a s p h a l t**: Die «Vereinigung schweizerischer Kaltasphaltfabriken» wurde 1936 gegründet und setzt Verkaufspreise und Verkaufsbedingungen fest, bei deren Nichteinhaltung Konventionalstrafen verhängt werden.

12. **D a c h p a p p e n u n d D i c h t u n g s p r o d u k t e**. Sehr gut ausgebaut war das Dachpappenkartell (Dachpappen- und Dichtungsprodukte EG.). Es war eine Kombination von Preis-, Konditionen-, Kontingentierungs- und Gebietsverteilungskartell. Die Generalversammlung setzte die Verkaufspreise und die -bedingungen fest. Es bestanden zwei Aussenseiter, die etwa 15 Prozent des Gesamtumsatzes bestritten. Dieses Kartell war ebenso hochorganisiert wie die Kartelle der Bindemittelindustrie. Die praktische Wirksamkeit entsprach jedoch nicht der formalen Hochorganisation; Ende Dezember 1936 wurde dieses Kartell liquidiert und existiert also nicht mehr.

13. **S t r a s s e n b e l a g s u n t e r n e h m u n g e n**. Die Strassenbauunternehmer sind organisiert im «Verband schweizerischer Unternehmungen für Strassenbeläge» (Vestra), der etwa 40 Kartellfirmen umfasst, die etwa zwei Drittel der in Betracht kommenden Arbeiten ausführen. Das sogenannte Konkurrenzreglement der Vestra setzt Minimalpreise und Konditionen fest. Die Abmachungen werden genau eingehalten.

14. **B a u m a t e r i a l i e n h a n d e l**. Der «Verband schweizerischer Baumaterial-Händler» (1903 gegründet) besitzt als separate Institution eine Einkaufszentrale (Einkaufszentrale des Verbandes schweizerischer Baumaterial-Händler) mit obligatorischer Teilnahme für seine Mitglieder. Diese Einkaufszentrale soll ein Gegengewicht bilden gegen die Handelsgenossenschaft des Schweiz. Bau-meisterverbandes, der von den Bindemittellieferanten grössere Rabatte gewährt wurden als den einzelnen Händlern. (Die Einkaufszentrale befasst sich mit dem Einkauf von Zement, Kalk, Gips und Gipsprodukten; sie ist lediglich eine Abrechnungsstelle; die Bestellungen der Mitglieder erfolgen direkt an die Fabriken.)

Die **Handelsgenossenschaft des Schweiz. Bau-  
meisterverbandes** (1899 gegründet) befasst sich mit der  
Vermittlung von Baumaterialien, insbesondere von Bindemitteln.  
Es besteht jedoch kein Bezugszwang. Die Handelsgenossenschaft  
möchte besonders gegenüber den starken Fabrikantensyndikaten  
die Interessen der Konsumenten wahrnehmen, ferner im Interesse  
einer geregelten Produktion die Materialpreise für möglichst lange  
Perioden stabil halten.

## 2. Teil: Holz und Glas.

1. **Waldwirtschaft.** Der Absatz des schweizerischen Pa-  
pierholzes wird geregelt durch ein Abkommen zwischen dem  
«Schweiz. Verband für Waldwirtschaft» und den Organisationen  
der Verbraucher. Dieses Abkommen bringt eine Regelung der  
Preise. Die regionalen Waldbesitzerverbände sind als Markt-  
regulatoren von ungleicher Bedeutung; von einzelnen werden  
Richtpreise aufgestellt, und andere haben sogar den Absatz straff  
geregelt durch Verkaufszentralisation.

2. **Sägerei.** Der «Schweiz. Holzindustrieverband» umfasst  
als Mitglieder vorwiegend Sägereien und macht sich die Regu-  
lierung des Holzeinkaufs zur Aufgabe. Ebenso strebt er eine Preis-  
normierung an durch Aufstellung einer Richtpreisliste für Schnitt-  
waren. Sanktionen bestehen keine.

3. **Imprägnieranstalten.** Der «Verband schweize-  
rischer Imprägnieranstalten» (Genossenschaft) reguliert den Holz-  
einkauf und -verkauf. Ein Verkaufsreglement mit zwei Tarifen  
regelt die Verkaufspreise für imprägnierte Masten einheitlich für  
die ganze Schweiz.

4. **Hobel- und Spaltwerke.** Die Richtpreise des Ver-  
bandes schweizerischer Hobel- und Spaltwerke sollen in normalen  
Zeiten gut eingehalten worden sein, während heute eine Lockerung  
eingetreten ist.

5. **Parketterie.** Der Artikel Parkett eignet sich sehr gut  
zur Kartellierung. Schon mehrmals bestanden Verbände der Par-  
kettfabrikanten, die jedoch immer wieder aufgelöst wurden. 1932  
wurde ein neuer, strafferer Verband gegründet, der «Verband  
schweizerischer Parquetfabrikanten» (Genossenschaft). Dieser  
sieht neben der Preisnormierung auch die Kontingentierung und  
den zentralen Verkauf vor. Ende 1936 musste jedoch der Zentral-  
verkauf aufgehoben werden. Der Verband besteht vorläufig weiter.  
Ein Reorganisationsplan wird studiert.

6. **Sperrholzfabrikation, Sperrholzhandel.**  
Der «Verband schweizerischer Sperrholzplattenfabrikanten» stellte  
einheitliche Preise und Konditionen fest, deren Durchführung sich  
jedoch unter der Wirkung der Absatzstockung als schwierig er-  
wies. Es bestehen keine Mittel zur Durchsetzung der Richtpreise.

7. **Schindelfabrikation.** Der «Verband schweizerischer Schindelfabrikanten» hat Richtpreise aufgestellt, die ziemlich gut eingehalten werden sollen. Der Verband umfasst etwa 200 Mitglieder.

8. **Kistenfabrikation.** Der «Verband schweizerischer Kistenfabrikanten» hat ebenfalls Richtpreise festgesetzt. Für grosse Aufträge wurden ferner gewisse Gebietsabgrenzungen vereinbart. Sanktionen bestehen keine.

9. **Küferei, Fassfabrikation, Küblerei.** Der «Schweiz. Küfermeisterverband» hat einen Minimaltarif geschaffen, neben dem auch noch Sektionstarife bestehen, die jedoch den Landestarif nicht unterschreiten dürfen. Der Verbandstarif wird jedoch von den Mitgliedern wesentlich unterschritten und stellt heute eher einen Maximal- als einen Minimaltarif dar. Sanktionen bestehen keine.

10. **Wagnererei.** Der Tarif für Wagnerarbeiten des «Schweizerischen Schmiede- und Wagnermeisterverbandes» ist gedacht als ein Basistarif; die lokalen Tarife weichen davon je nach Ortsbedarf gelegentlich etwas ab. Die meisten Sektionen verpflichten ihre Mitglieder auf ihre Tarife und setzen Sanktionen fest bei deren Nichteinhaltung. Die Durchführung der aus dem Jahr 1933 stammenden Tarife soll jedoch heute fast unmöglich sein. Nach Schätzung des Verbandes sind ihm nur etwa 50 Prozent der Betriebe angeschlossen.

11. **Möbelfabrikation und Möbelhandel.** Die grösseren Möbelwerkstätten mit Serienfabrikation sind im «Schweizerischen Engrosmöbelfabrikantenverband» (SEM.) zusammengeschlossen. Es bestehen keine Preisabmachungen, wohl aber vertragliche Vereinbarungen mit den **A b n e h m e r n**, der sogenannten Möbelhandelsgruppe (MHG.). Die Mitglieder des SEM. anerkennen den Grundsatz, dass der Engrosfabrikant nicht gleichzeitig Detaillist sein kann, und verpflichten sich, Privatkundschaft nicht direkt zu beliefern. Dagegen hält die MHG. ihre Mitglieder an, bei ihren Einkäufen in erster Linie die Mitglieder des SEM. zu berücksichtigen. Bei beiden Organisationen ist die Zahl der Aussenseiter gross.

12. **Verschiedene Holzindustrien.** Es besteht eine Preiskonvention für die Fabrikanten kleiner Leiterwagen. — Die Produzenten von Liegestühlen haben Lieferungskontingente festgesetzt und vereinbaren laufend die Preise. — Für Schlitten besteht seit vielen Jahren eine Preisvereinbarung der grössten Fabrikanten. — Der Verband schweizerischer Sportartikelfabrikanten hat Richtpreise aufgestellt. — Die Kinderwagen-Verkaufsorganisation (KVO.) umfasst Händler und Fabrikanten von Kinderwagen und setzt einheitliche Verkaufsbedingungen fest. Die Fabrikanten verpflichten sich, nicht an Private zu liefern.

13. **Korbwaren, Korbmöbel.** Der «Verband schweizerischer Korbwarenindustrieller» hat für einzelne Artikel eine Preiskonvention ausgearbeitet; bei Nichteinhaltung sind Konventionalstrafen vorgesehen. Die Durchführung ist heute in Frage gestellt.

14. **Fensterglas.** Ein bedeutender Teil des Bedarfes an Fensterglas wird durch Import gedeckt; in der Schweiz erzeugt nur die Glashütte Moutier Tafelglas. Die «Vertriebsgenossenschaft der Erzeugnisse der Tafelglashütte Moutier und Treuhandstelle für den schweizerischen Tafelglashandel» (Vertglas) wurde vor einigen Jahren unter der Aegide des Volkswirtschaftsdepartements gegründet und vertreibt die Produkte der genannten Glashütte, mit der sie einen besonderen Vertrag hat. Sie dient dem Volkswirtschaftsdepartement ferner als Treuhandstelle bei der Einfuhr des nicht in der Schweiz produzierten Tafelglases. Mitglieder der Genossenschaft sind die Glasabnehmer. Jedem Mitglied wird ein Kontingent zugeteilt. Die «Vertglas» setzt auch die Verkaufspreise fest.

15. **Spiegelglasmanufaktur und Spiegelglashandel.** Spiegelglas wird ausschliesslich aus dem Ausland eingeführt. Der Absatz ist durch ein internationales Kartell mit Sitz in Brüssel monopolisiert. Der schweizerische Verband «Verband schweizerischer Spiegelglasmanufakturen und Spiegelglashändler» umfasst Händler wie Verarbeiter von Spiegelglas und setzt für jedes Mitglied ein bestimmtes Bezugskontingent fest. Es besteht eine verbindliche Preisliste mit Sanktionen bei Uebertretung. Es handelt sich also um ein Kontingentierungs- und Preiskartell, bei dem das Aussenseitertum gering ist.

16. **Hohlglas und Glaswaren.** Die «Vereinigung schweizerischer Glasfabriken» beeinflusst die Preisbildung durch eine Art gentlemen agreement. Diese lose Vereinigung scheint jedoch sehr wirksam zu sein.

### 3. Teil: Papier und Pappe.

1. **Papier- und Papierstoffabrikation.** Der «Verband schweizerischer Papier- und Papierstoffabrikanten» umfasst 14 Papierfabriken, wovon 13 wieder Mitglied der «Verkaufsstelle schweizerischer Papierfabrikanten» sind. Diese letztere setzt Richtpreise fest. Als Gegenorganisation besteht die «Einkaufsstelle des Schutzverbandes der papierverarbeitenden Industrien der Schweiz» (Eika), die zwei eigene Fabriken besitzt und, da diese etwa ein Fünftel des Gesamtbedarfes decken, preispolitisch eine relativ starke Position hat.

2. **Papierverarbeitung und graphische Gewerbe.** Kartellmässige Bindungen sind in der papierverarbeitenden Industrie fast allgemein. Die Buchdrucker als Gross-

papierverbraucher sind im « Schweiz. Buchdruckerverein » organisiert, die Zeitungsverleger im « Schweiz. Zeitungsverlegerverein ». Löhne und Arbeitsbedingungen sind durch Gesamtarbeitsverträge geregelt, während anderseits die verbindliche Preisordnung für das schweizerische Buchdruckergewerbe (Mindestpreise) durch Preisregelung die Konkurrenz zwischen den Unternehmern einschränkt. Sieben regionale Berechnungsstellen überwachen den Wettbewerb. Das Aussenseitertum ist gering; immerhin hat die Preiseinhaltung während der Krise gelitten.

Die Zeitungsverleger haben Preisabreden über die Höhe der Abonnements- und Inseratenpreise getroffen.

Das Lithographiegewerbe hat eine ähnliche Berufsordnung wie das Buchdruckergewerbe. Sowohl Arbeitsbedingungen wie Preise sind vertraglich geregelt. Die Verbandsdisziplin wird im allgemeinen als gut bezeichnet.

Der « Verband schweizerischer Buchbindermeister » hat einen Richtlinientarif für Kundenarbeiten aufgestellt, der gut eingehalten werden soll, ferner einen Minimaltarif (mit Sanktionen) für Broschürenarbeiten.

Das « Syndikat schweizerischer Geschäftsbücherfabriken » besteht seit 1908 und besitzt einen verbindlichen Preistarif. In gleicher Weise syndiziert sind die Briefumschlagfabrikanten.

3. Papierhandel. Der « Verband schweizerischer Papterien » weist vielfache Preisbindungen auf (allgemeine Preisliste und Minimaltarife für bestimmte Artikel), deren Einhaltung als gut bezeichnet wird. — Der « Verein schweizerischer Tapetenhändler » hat ebenfalls Kartellcharakter. Die Zahl der Aussenseiter ist relativ gross, doch werden die Verbandspreise in befriedigender Weise eingehalten.

\*

Aus dieser ersten Teiluntersuchung der Preisbildungskommission geht schon hervor, dass die verbandliche Organisierung der schweizerischen Wirtschaft überraschend weitgehend ist und dass die Kartellierung in der Schweiz (speziell in der deutschen Schweiz, die französische Schweiz eignet sich für die Kartellierung weniger) viel weiter fortgeschritten ist, als üblicherweise angenommen wird; sehr verschieden scheint dagegen die Kartellwirkung in den einzelnen Wirtschaftszweigen zu sein. Auf jeden Fall darf man mit Interesse die weiteren Arbeiten der Preisbildungskommission auf dem Gebiete des Kartellwesens erwarten.