

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

Herausgeber: Schweizerischer Gewerkschaftsbund

Band: 31 (1939)

Heft: 8

Artikel: Kartelle und kartellartige Abmachungen in der schweizerischen Wirtschaft [Fortsetzung]

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-352956>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 08.02.2025

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

und abwechslungsreich zu gestalten. Erhöhung der Löhne steigert die Kaufkraft und trägt so mit zur Gesundung der gesamten Wirtschaft bei.

4. S c h l u s s.

Zahlen reden an sich immer eine deutliche Sprache. So zeigen uns die vorliegenden Haushaltrechnungen eine im Durchschnitt erfreuliche Lage. Nur dürfen wir dabei — wie schon oben bemerkt — nicht vergessen, dass sich der Gesamtdurchschnitt weit ungünstiger gestaltet. Damit ist auch gesagt, dass in der Schweiz noch viele Familien leben — und vielleicht sind diese in der Ueberzahl —, die zur Erhaltung einer bescheidenen Existenz sozusagen das ganze Einkommen aufwenden müssen. Ganz zu schweigen von den vielen Arbeitslosen!

Der Kampf für eine bessere Lebenshaltung aller arbeitenden Menschen ist noch nicht entschieden und wird so lange nicht enden, als es noch Arme und Arbeitslose gibt.

Kartelle und kartellartige Abmachungen in der schweizerischen Wirtschaft.

II.

c) A n g e w a n d t e E l e k t r i z i t ä t.

1. **E l e k t r i z i t ä t s z ä h l e r.** Dieser Fabrikationszweig ist zu einem grossen Teil Exportindustrie. Man fördert deshalb Bestrebungen für eine Verständigung auf internationalem Boden. Heute existieren Vereinbarungen unter den wichtigsten Konkurrenten. Die Partner der Verständigung haben vorab vereinbart, sich gegenseitig in den Heimatländern nicht zu unterbieten und die Preissituation dort zu respektieren. — Im Inlande sind zwei Unternehmen der Branche vertreten; zwischen ihnen besteht eine Verkaufsvereinbarung, die sich auf die Preise und gewisse Mengen bezieht.

2. **E l e k t r o t h e r m i s c h e u n d K o c h a p p a r a t e.** Im Verband schweizerischer Fabriken elektrothermischer Apparate bestehen zur Zeit ein Kontingentierungs-, ein Preis- und Konditionen- sowie ein Sanktionenreglement. Die Kontingentierung und Mindestpreisfestsetzung erstreckt sich nicht auf sämtliche, aber auf die Mehrzahl der Erzeugnisse dieser Branche. Der Verband umfasst mit Ausnahme von zwei Firmen sämtliche Fachgeschäfte dieser Fabrikationsbranche. Als Aussenseiter gibt es aber noch kleinere Werkstätten, die nicht ausschliesslich auf dem Fachgebiet arbeiten.

3. **R a d i o f a b r i k a t i o n.** Bis 1933 wurden praktisch alle Radioempfangsgeräte importiert. Heute deckt die Einfuhr noch rund ein Viertel des Bedarfes, während die Inlanderzeugung etwa

drei Viertel deckt. Von letzterer entfällt der bedeutendste Teil auf den Philipskonzern und der Rest auf acht weitere Fabriken, darunter auch die Albiswerke in Albisrieden, die zum Siemenskonzern gehören. Das Schwergewicht der Fabrikation beim holländischen Konzern (Philips) liegt naturgemäss im Ausland, und zwar nicht nur kommerziell, sondern auch technisch-fabrikatorisch; viele wichtige Teile werden importiert. Gegenüber diesem Konzern hatten die schweizerischen Fabriken keinen leichten Stand; es kam zu Preiskämpfen mit ungleichen Waffen.

Im Frühjahr 1937 griff die Bundesbehörde sanierend ein, gestützt auf den Bundesbeschluss betreffend die Ueberwachung der Warenpreise. Die seither bestehende Regelung betrifft den gesamten Grosshandel mit Radioapparaten, der an genaue amtliche Preisvorschriften gebunden ist. (Vgl. Radiohandel.)

4. Isolierte Leiter und Kabel. Für isolierte Leiter für Stark- und Schwachstrom besteht ein Kartell, der Verband der Fabriken isolierter Leiter, der einheitliche Minimalpreise und Absatzbedingungen und eine Kontingentierung des Absatzes vorsieht. Diese Abmachungen sind für die Mitglieder streng verbindlich. Der Verband besitzt ein umfassendes Kontrollrecht. Lieferungen an bestimmte öffentliche Verwaltungen und an drei Grossfirmen der Elektrobranche sind von der Kontingentierung ausdrücklich ausgenommen. Ueberschreitungen der Kontingentierung sind abgabepflichtig. Alle Verkäufe in Vertragswaren erfolgen zu Listenpreisen, an die auch die Wiederverkäufer vertraglich gebunden sind. Ein besonderes Rabattsystem regelt die Bedingungen für die Verkäufe an Installateure, Elektrizitätswerke, einige Grossverbraucher und die Grossisten. Aussenseiter ist eine Firma in Zürich; zudem besteht Auslandkonkurrenz.

Für **Bleikabel** existiert ein Vertrag unter den 7 in Betracht fallenden schweizerischen Fabrikanten, durch den einheitliche Preise und Verkaufsbedingungen festgesetzt werden. Mit den Grossisten und sonstigen Wiederverkäufern bestehen Verträge über die Einhaltung der festgesetzten Verkaufspreise und die Höhe der Rabatte. Für den Fall der Vertragsverletzung sind Konventionalstrafen vorgesehen, für den Fall von Streitigkeiten ist ein Schiedsgericht bestimmt.

5. Isolierrohre und Stahlpanzerrohre. Die Interessen dieser Industrie werden vertreten durch das Stahlpanzerrohr- und Isolierrohr-Syndikat. Die vier schweizerischen Fabrikanten von Isolierrohren haben ein Abkommen über die Verkaufspreise und Zahlungsbedingungen im Inland getroffen. Auf den festgesetzten Endverkaufspreisen werden Rabatte in bestimmter Höhe für Grossisten und andere Grossbezüger festgesetzt. Die Grossisten sind verpflichtet, die Preise und Verkaufsbedingungen genau einzuhalten.

Ein ähnliches Abkommen besteht zwischen den sechs Fabrikanten von Stahlpanzerrohren. Die Vertragsfirmen verpflichten sich, die für das schweizerische Vertragsgebiet festgesetzten Verkaufspreise und Verkaufsbedingungen weder zu unterbieten, noch sonst der Kundschaft Vergünstigungen zu gewähren. Auch hier werden die den Wiederverkäufern und Grossisten zu gewährenden Rabatte bzw. Verkaufsmargen vertraglich festgelegt.

6. **Beleuchtungskörperindustrie.** Der Beleuchtungskörper-Fabrikanten-Verband hat Richtpreise festgesetzt, deren Einhaltung jedoch nicht kontrolliert wird; es sind keine Sanktionen vorgesehen. Ein wichtiger Aussenseiter lässt sich an den Verhandlungen betreffend Richtpreise vertreten und hält die diesbezüglichen Abmachungen inne.

7. **Glühlampenindustrie.** In dieser Branche besteht ein internationales, 1924 gegründetes Kartell, dem die massgebenden Glühlampenfabriken des Kontinents angehören. Das Kartellabkommen regelt sowohl die Produktion als auch den Verkauf der Mitgliederfirmen. Die Höhe der Produktion ist jedem Mitglied überlassen. Dagegen wurde eine Kontingentierung des Absatzes, verbunden mit einer entsprechenden Aufteilung der Märkte, vorgenommen. Die Preisabreden erfolgen länderweise durch die an den betreffenden Märkten beteiligten Kartellfirmen. Die einzelnen Mitglieder sind im Rahmen der Abmachungen technisch und kommerziell selbständig.

Von den fünf am Schweizermarkte beteiligten Kartellpartnern fabrizieren drei in der Schweiz. Die Fabriken der Kartellgruppe stellen rund 70 Prozent der inländischen Produktion dar. Ausserhalb des Kartells bestehen sechs Unternehmen, welche die übrigen 30 Prozent fabrizieren. Unter den nicht dem Kartell angeschlossenen Firmen bestehen keine Abmachungen. Neuestens ist eines dieser sechs Unternehmen in ein Vertragsverhältnis zum Kartell getreten.

8. **Elektroinstallationen.** Der Verband schweizerischer Elektroinstallationsfirmen hat einen ausgebauten Richtlinientarif aufgestellt. Auf lokalem Boden bestehen an einzelnen Orten verbindliche Preisvereinbarungen, die meistens auf dem schweizerischen Tarif basieren. In Verbindung mit der P. T. T. hat der Verband einen Tarif für Telephoninstallationen ausgearbeitet, der jedoch als Maximaltarif gilt und also in erster Linie den Konsumentenschutz bezweckt. Der Verband erfasst etwa zwei Drittel aller bestehenden Unternehmen der Branche.

9. **Elektrizitätswerke.** In der schweizerischen Elektrizitätswirtschaft existieren nur Preisbegrenzungen nach oben, in dem Sinne, dass die Energieproduzenten den Wiederverkäufern, das heisst den lokalen und regionalen Werken, im Interesse ihres Absatzes für bestimmte Anwendungsgebiete Maximalpreise vorschreiben. Im Verband schweizerischer Elektrizitätswerke besteht

eine besondere Tariffkommission, die den Zweck hat, die Mitglieder über die Grundlagen für die Kalkulation der Tarifpreise zu orientieren.

d) Handel.

1. **Eisenhandel.** Der Eisenhandel befasst sich namentlich mit dem Vertrieb von Walzwerkprodukten und von Röhren. Die Belieferung erfolgt ab Werk oder ab Händlerlager. Im Werkgeschäft bestehen die Vorschriften internationaler Kartelle und Verbände:

Die **Internationale Rohstahl-Exportgemeinschaft (IREG)** stellt eine Vereinigung der ausländischen Eisen- und Stahlwerke dar, zu der, wie früher erwähnt, auch die schweizerischen Eisenwerke in einem Vertragsverhältnis stehen. Ziel ist die Regelung des gesamten Verkaufs nach der Schweiz für die wichtigsten Artikel. Die IREG erlässt alle einschlägigen Preisbestimmungen und setzt auch die für den Bezug ab Werk notwendigen Mindestmengen fest. Die von ihr erlassenen Bestimmungen sind bindend. Zuwiderhandlungen werden mit einem bestimmten Betrag per Tonne gebüsst.

Durch den **Internationalen Breitflanschträgerverband** wird der Werkverkauf von Breitflanschträgern geordnet. Strafbestimmungen bestehen für den Fall, dass solches Material in unverarbeitetem Zustande reexportiert wird.

Der **Internationale Bandeisen- und Röhrenstreifenverband** ist fast ebenso straff organisiert wie die IREG.

Die **Gas-, Wasserleitungs- und Siederöhren aus Schmiedeeisen** bilden Gegenstand eines Abkommens der Werkvertreterfirmen. Im Gegensatz zur IREG handelt es sich um eine wenig ausgebaute Organisation. Ihr wird allerdings erhöhte Bedeutung zukommen, wenn es wieder einmal zur Bildung eines internationalen Röhrenkartells kommen sollte, woran fortgesetzt gearbeitet wird.

Dachorganisation der schweizerischen Eisenhändler ist der **Eisenverband**, der einerseits die Verbindung zu den vorgenannten Werkverbänden herstellt und andererseits das gesamte Lagergeschäft regelt. Er bestimmt die Preise und Bedingungen für Verkäufe ab Lager sowohl für die Eisenhändler unter sich als auch für die Konsumenten. Seine rund 200 Mitglieder haben sich einer eingehenden Vereinbarung über Bussen- und Verfahrensbestimmungen unterstellt. Das Detaillagergeschäft überlässt der Eisenverband den regionalen Eisenhändlerkonventionen, die für ihr Gebiet weitere, den Bedingungen des Eisenverbandes nicht zuwiderlaufende Vorschriften erlassen dürfen.

2. **Eisenwarenhandel.** Der Verband schweizerischer Eisenwarenhändler hat eine Reihe von Preislisten aufgestellt. Sie

betreffen in der Hauptsache Massenartikel, wie Drahtstiften, Eisendraht, eiserne Holzschrauben, Messingschrauben, Bauschrauben und Muttern, Maschinenschrauben, Metallschrauben, Nieten, geschmiedete Nägel. Ein besonderer Tarif besteht für Schlittschuhe und für das Vernickeln von Schrauben. Ferner wurden in Verbindung mit dem Schweizerischen Lederhändlerverband Tarife für Schuhmachernägel und Schusterstiften aufgestellt. Diese Tarife haben den Charakter von Richtpreisen und gelten nur für das Detailgeschäft. Für das Migrosgeschäft (Verkäufe an Handwerker, Gewerbetreibende, Werkstätten und Produzenten) kommen besondere Preise und Quantitätsrabatte zur Anwendung, die jedes Geschäft selbständig bestimmt. Für die übrigen zahlreichen Verkaufartikel der Branche bestehen keine Tarife des Verbandes, doch ist es hier den Sektionen freigestellt, weitergehende Regelungen zu treffen.

Sowohl gegen verbandsuntreue oder fehlbare Mitglieder als auch gegen Aussenstehende kann die Sperre verhängt werden. Die organisatorische Grundlage bildet der Miteinbezug der Lieferanten in die Bindungen des Verbandes. Die Mitglieder sind verpflichtet, sich ausschliesslich bei den vom Verbands anerkannten und mit Verbandsausweise versehenen Lieferanten einzudecken. Der Lieferant, der sich um den Verbandsausweis bewirbt, hat bestimmte Bindungen anzuerkennen.

Mit dem Verein schweizerischer Metallwarenfabrikanten hat der Eisenwarenhändlerverband einen Interessenschutzvertrag abgeschlossen. Er bezweckt besonders die Bekämpfung der illoyalen Konkurrenz, der Preisschleuderei, ferner den gegenseitigen Schutz gegenüber Aussenseitern.

3. **Maschinen- und Werkzeughandel.** Im Verband schweizerischer Maschinen- und Werkzeughändler bestehen keine allgemeinen Preiskonventionen oder marktpolitische Abreden. Dagegen sind für zwei Markenartikel mit zwei ausländischen Firmen Abreden vorhanden, die für diese Artikel die Preise vorschreiben.

4. **Handel in landwirtschaftlichen Maschinen.** Der Verband schweizerischer Fabrikanten und Händler landwirtschaftlicher Maschinen bezweckt insbesondere die Festsetzung verbindlicher Verkaufspreise, Aufstellung einheitlicher Garantie- und Lieferungsbedingungen, Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes. Fabrikanten und Importeure verständigen sich jährlich über die Minimalpreise für Heuerntemaschinen im Engros- und Detailverkauf. Der Vorstand hat die Befugnis, auch für andere Maschinen Preise und Verkaufsbedingungen festzusetzen. Gegenwärtig ist eine Mindestverkaufspreisliste gültig, die Mähmaschinen, Gabelheuwender, Pferderechen, Schwadenrechen, Garbenbinder, Landwirtschaftstraktoren, Motormäher umfasst. Auch die Zahlungsbedingungen, Garantie- und Lieferkonditionen sind geregelt. Vertreter und Wiederverkäufer haben sich strikte an die Preise und

Bedingungen zu halten. Es handelt sich bei der Preisfestsetzung mehr um eine moralische Einwirkung; die Statuten enthalten keine Bestimmungen über Bussen.

Eine bindende Preisordnung besteht dagegen zwischen Fabrikanten und Händlern für Gabelwender und Schwadenrechen. Die Einhaltung wird durch Konventionalstrafen gesichert. Wiederverkäufer, die sich nicht an diese Vereinbarung halten wollen, werden nicht beliefert. Das Aussenseitertum ist praktisch nicht von grosser Bedeutung.

5. **S a n i t ä r e B r a n c h e.** Der Schweizerische Grosshandelsverband der sanitären Branche bezweckt u. a. die Festsetzung verbindlicher Verkaufspreise, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen. Die Vorschriften über Preise und Konditionen werden jeweils durch eine gedruckte Minimalpreisliste festgesetzt und sind für alle Mitglieder verbindlich. Die Mitglieder haben sich im Streitfalle dem Entscheid eines Schiedsgerichtes mit endgültiger Entscheidungsbefugnis zu unterziehen.

Mit den wichtigsten Lieferanten bestehen Verträge. Was die Abnehmer anbetrifft, besteht ein Vertrag mit dem Schweizerischen Spenglermeister- und Installateurverband.

6. **G r o s s i s t e n d e r E l e k t r o b r a n c h e.** Im Verband von Lieferanten der Elektrizitätsbranche (VLE) besteht lediglich die Verpflichtung der einheitlichen Preisstellung für die hauptsächlichsten Materialien in den Katalogen. Für Drähte und Kabel, Stahlpanzerrohre, Isolierrohre und Rohrzubehörteile bestehen getrennte Fabrikantensyndikate (vgl. oben). Die Mitglieder des VLE haben mit diesen Verträge abgeschlossen. Die Grossisten verpflichten sich, nur bei den Vertragsfabrikanten einzukaufen und die von den Fabrikanten vorgeschriebenen Listenpreise bei ihren Engrosverkäufen einzuhalten. Die Fabrikanten verpflichten sich anderseits zur Ausrichtung bestimmter Grossbezügerrabatte. Gegen Zuwiderhandlungen sind Sanktionen vorgesehen. Die Aussenseiter sind nicht zahlreich.

7. **S c h r e i b m a s c h i n e n h a n d e l.** Der Verband schweizerischer Schreibmaschinenhändler setzt sich insbesondere die Schaffung geordneter Verkaufs- und Eintauschpreise zum Ziel. Er umfasst die Generalvertreter aller bedeutenden Systeme. Jeder Generalvertreter, der als Mitglied angeschlossen ist, hat auch seine Untervertreter auf die Preisabrede zu verpflichten.

8. **A u t o - u n d A u t o b e s t a n d t e i l e h a n d e l, A u t o g e w e r b e.** Die Genossenschaft Autogewerbeverband der Schweiz ist ein Verband zur Wahrnehmung allgemeiner Berufsinteressen ohne eigentlichen Kartellcharakter. Indirekt ist er jedoch an kartellistischen Bindungen beteiligt. Er beeinflusst die Preisbildung des Benzins via Benzinunion und der Pneus via Pneukonvention.

Der **B e n z i n u n i o n** gehören Importeure, Grossisten und der Autogewerbeverband an. Der Benzinpreis wird festgesetzt durch

die Benzinunion in Verbindung mit der Eidgenössischen Preiskontrollstelle.

Die **Pneukonvention** wurde 1938 abgeschlossen zwischen Pneumimporteuren und den beiden Pneufabriken in der Schweiz zwecks Festsetzung und Garantierung der Preise an Wiederverkäufer (Garagisten, Pneuhäuser). Gemeindeverwaltungen, Post, Militär werden direkt zu Spezialkonditionen beliefert. Der Autogewerbeverband, der durch die Einkaufsgenossenschaft für das schweizerische Autogewerbe Importeur einer bestimmten Pneumarkte ist, hat in dieser Eigenschaft bei der Konvention ein Mitspracherecht. Das Aussenseitertum am Pneumarkt ist trotz der Konvention noch von einiger Bedeutung.

9. Fahrrad- und Motorradhandel. Um Preisschleudereien zu bekämpfen und den Qualitätsstandard des Fahrrades zu heben, hat der Verband der schweizerischen Grossisten und Fabrikanten der Fahrradbranche (VGF) mit der Vereinigung der schweizerischen Fahrrad- und Teile-Importeure (VFI) eine Konvention abgeschlossen, welche die Einhaltung von Richtpreisen für den Engrosverkauf gewährleisten soll. Ueberdies ist jedes Mitglied des VGF verpflichtet, nur bei Lieferanten zu kaufen, die von den Verbänden anerkannt sind.

Die Produktion der im VGF und VFI zusammengeschlossenen Firmen wird durch den Schweiz. Velo-, Motorrad- und Nähmaschinenhändlerverband (SVV) umgesetzt. Innerhalb dieses Detaillistenverbandes besteht eine Preisabrede für Fahr- und Motorräder. Das Verfahren bei Nichteinhaltung der obligatorischen Minimaltarife ist einlässlich geordnet und sieht als Berufungsinstanz ein Schiedsgericht mit endgültiger Entscheidungsbefugnis vor. Die Warenhäuser und Einheitspreisgeschäfte stellen eine wesentliche Aussenseiterkonkurrenz dar.

10. Musikinstrumentenhandel. Der Schweizer Verband der Klavierfabrikanten und -händler hat für den Handel mit Klavieren und Flügeln sowohl inländischer wie ausländischer Herkunft Richtlinien festgesetzt. Oberster Grundsatz ist die Einhaltung fester Preise gegenüber den Kunden. Die schweizerischen Fabriken geben regelmässig Detailpreislisten heraus, die den Händlerpreislisten als Grundlage dienen. Die festen Verkaufspreise gelten auch für Occasionsinstrumente. Die Fabrikanten verpflichten sich, ihre Instrumente nur Händlern zu liefern, die Mitglieder des Verbandes sind. Die Händler ihrerseits verpflichten sich, Instrumente zum Weiterverkauf nur an Mitglieder des Verbandes zu liefern.

Die Interessengemeinschaft des Schweizerischen Musik-Handels und -Industrie ist die Dachorganisation der Musikinstrumentenbranche. Sie umfasst neben dem Verband der Klavierfabrikanten und -händler den Zentralverband Schweizerischer Musikinstrumenten-, Sprechmaschinen- und Radio-Fabrikanten und -Händler

(«Zentralverband»). Diese Interessengemeinschaft hat keinen Kartellcharakter. Dagegen muss der «Zentralverband» als Kartell angesprochen werden. Innerhalb des Gesamtverbandes werden Berufsverbände gebildet, welche die besonderen Aufgaben ihrer Gruppe behandeln, also auch preispolitische Fragen. Einheitlich geordnet ist im «Zentralverband» das Verfahren bei Streitigkeiten und die Ausfällung von Konventionalstrafen.

Der Verband schweizerischer Radiohändler wird weiter unten behandelt. — Der Verband schweizerischer Geigenbauer hat einen Reparaturentarif für Saiteninstrumente (Minimaltarif) aufgestellt. In der Gruppe Handharmonikahandel und -industrie besteht die Vorschrift, dass Instrumente nicht unter den von den Lieferanten im Einvernehmen mit dem «Zentralverband» vorgeschriebenen Detailpreisen verkauft werden dürfen. — Im Verband schweizerischer Grammophonhändler gilt das Schallplattenabkommen, abgeschlossen zwischen dem «Zentralverband» und acht Schallplattenfabrikanten und Generalvertretern, das verbindliche Richtlinien für den Schallplattenhandel aufstellt.

11. Radiohandel. Im Gebiete des Radiogrosshandels ist heute die Verfügung des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes vom 23. Juni 1937 massgebend: Die Berechnung der Bruttoverkaufspreise von Radioapparaten und die Festsetzung der übrigen Konditionen unterliegen dem von der eidgenössischen Preiskontrollstelle für die jeweilige Verkaufssaison aufgestellten Klassifizierungssystem und dem zugehörigen Preisschlüssel nebst den besonderen Ausführungsbestimmungen. Diese Regelung ist für die gesamte Radioindustrie und den gesamten Radiohandel verbindlich. Ausgenommen davon ist der Drahtfunk.

Die Preisfestsetzung und die gesamten Verkaufsmodalitäten im Radio-Grosshandel sind damit einer einlässlichen amtlichen Regelung und Kontrolle unterworfen worden. Sämtliche Fabrikanten, Grossisten und Marken und Markenvertreter sind durch sie gebunden. Es handelt sich also um ein Zwangskartell. Der Regelung nicht direkt unterstellt ist der Detailhandel. Hier besteht jedoch eine private Kartellierung. Der Verband schweizerischer Radiohändler hat mit den Lieferanten einen Vertrag abgeschlossen. Danach verpflichten sich diese, Radioapparate nur an solche Detailisten zu liefern, die Inhaber der eidgenössischen Radioinstallationskonzession sind. Die Lieferanten sind gehalten, den Händler auf bestimmte Lieferungsbedingungen zu verpflichten, so namentlich auf Einhaltung der vom Lieferanten vorgeschriebenen Detailpreise, auf genaue Vorschriften betreffend das Abonnements-, das Miet- und das Abzahlungsgeschäft, das Rabatt- und Geschenkwesen sowie über die Rücknahme alter Apparate an Zahlungsstatt.

12. Handel in optischen Artikeln. Die Fachoptiker haben zusammen mit den Lieferanten eine gemeinsame Organisa-

tion zum Schutze ihrer Interessen gegründet, die Interessengemeinschaft für den Handel mit optischen Waren in der Schweiz. Die Lieferung wird beschränkt auf solche Geschäfte, die durch berufliche Kenntnisse, zweckentsprechende Einrichtung und Haltung eines ausreichenden Lagers in Fassungen, Gläsern und anderen optischen Artikeln für fachkundige Brillenanpassung und für genaue Ausführung der ärztlichen Augengläserverordnungen Gewähr bieten. Für den Verkauf sind einheitliche Verkaufsbestimmungen und Minimalpreise für Brillengläser festgesetzt. Die bezugsberechtigten Geschäfte sind zur strikten Einhaltung der IG-Bestimmungen und des Minimaltarifes verpflichtet. Sie sind gehalten, ihren Bedarf in optischen Artikeln in der Hauptsache bei den IG-Lieferanten zu decken. Die IG-Lieferanten ihrerseits liefern ihre Waren nur an bezugsberichtigte Firmen.

13. **H a n d e l i n E i s e n - u n d M e t a l l a b f ä l l e n.** Der Grosshandel ist im Schweizerischen Grossistenverband für den Handel in Metall- und Eisenabfällen zusammengeschlossen. Ihm gehören die grössten Schrott- und Altmetallhändler an. Die Hauptaufgabe des Verbandes ist die Mitwirkung bei der Regelung der Landesversorgung in Alteisen, Schrott und Metallabfällen. Für den Einkauf von Schrott bestimmt der Verband Richtpreise. Sodann werden gemeinsam mit den inländischen Verbraucherverbänden periodisch die Preise für den Inlandverkauf festgelegt, die für beide Teile verbindlich sind.

Konjunktur.

Die Wirtschaftslage im zweiten Vierteljahr 1939.

Allgemeine Uebersicht.

Die Weltwirtschaft bewegte sich in den letzten Monaten in aufsteigender Richtung. Freilich ist diese Besserung vorwiegend auf eine erneute Verstärkung der Rüstungen zurückzuführen.

In den Vereinigten Staaten hat sich die industrielle Produktion behauptet, die Bautätigkeit, und zwar auch die private, hat in diesem Frühjahr stärker eingesetzt als in den letzten Jahren. In bemerkenswertem Anstieg ist die Produktion in England und Frankreich. Die Stahlproduktion zum Beispiel übersteigt gegenwärtig in beiden Ländern die Vorjahresergebnisse um 25 Prozent. In diesen Zahlen kommt natürlich die neue Rüstungswelle zum Ausdruck. Doch auch die Erzeugung von Verbrauchsgütern (Automobile, Textilwaren) ist in diesen Ländern und übrigens auch in den Vereinigten Staaten bedeutend gestiegen. Deutschland sucht seine Produktion ebenfalls noch mehr zu erhöhen, was aber nur in bescheidenerem Masse gelingt, da es fast keine Produktionsreserven mehr besitzt. Belgien und Holland, die im letzten Jahr von einem starken Rückschlag betroffen worden waren, erholen sich langsam, indirekt begünstigt durch die Rüstungskonjunktur. In Skandinavien ist die leichte Abschwächung des letzten Jahres vollständig überwunden worden. Der schwe-