

Zeitschrift: Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung
Herausgeber: Pro Senectute Schweiz
Band: 57 (1979)
Heft: 5

Artikel: "Wir sind eine seröse Firma..." : Interview mit dem grössten Car-Werbe-Unternehmer Brano-Reisen in Nidau
Autor: Rinderknecht, Peter / Bracher, Albrecht
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-723836>

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: 05.05.2025

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

«Wir sind eine seriöse Firma...»

Interview mit dem grössten Car-Werbe-Unternehmer Brano-Reisen in Nidau

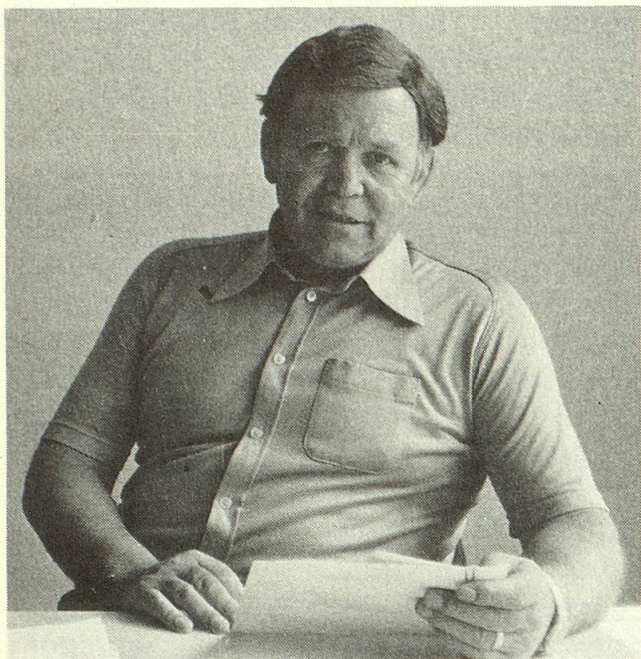


Foto P. Rinderknecht

Albrecht Bracher, 59, ehemaliger Landwirt, Vertreter, erfolgreicher Verkäufer, begann 1973 mit Werbefahrten. Seit 1975 ist er selbstständig. Heute fährt seine Firma «Brano-Reisen» täglich mit 6 eigenen Cars durch die Lande. Er beschäftigt 44 Personen inklusive drei erwachsene Söhne. Jährlich 35 000 Passagiere sehen irgendwo seine Verkaufsschau. Ein Viertel davon bestellt etwas: z. B. Polyvinyl-Decken, -Kissen, das Luftsprudel-Massagebad usw. Offenbar blüht das Geschäft, denn soeben hat er seine Firma in einer ehemaligen Uhrenfabrik installiert. Wie seriös ist die Branche? Wie sieht ein Werbeunternehmer sich selbst? Der Chef und sein Sohn Bruno beantworteten meine kritischen Fragen bereitwillig.

ZL: Wie viele Car-Werbe-Unternehmer gibt es in der Schweiz? Welche Bedeutung hat die Branche als Ganzes?

AB: Darüber gibt es keine genauen Zahlen. Eigene Cars und Verkäufer haben wir von der Brano, ebenso die Firma Hauri in Nie-

derwil (3 Cars). Daneben gibt es eine Reihe Verkaufsfirmen wie Domo (eine deutsche Zweigfirma), Globomat, Morand, Jäggi usw. Diese Handelsfirmen mieten Autos von privaten Carhaltern.

ZL: Warum haben die organisierten Car-unternehmer den Verzicht auf solche Werbefahrten beschlossen?

AB: Weil viele Klagen unzufriedener Kunden einliefen wegen nichteingehaltener Versprechen unseriöser Verkaufsfirmen. Wahrscheinlich hatten auch die Gewerbe- und Branchenverbände keine Freude an den Verkaufsaktionen in ihrer Region und übten Druck auf die Carhalter aus. Es gibt aber auch private Carhalter, die nicht im Verband sind oder sogar austraten, um ihre Fahrzeuge besser auslasten zu können.

ZL: Niemand betreibt eine Firma aus humanitären Gründen. Warum gründeten Sie ein solches Unternehmen?

AB: Aus drei Gründen: Ich habe Freude an der unternehmerischen Selbständigkeit. Ich wollte beweisen, dass man auch in dieser «verrufenen» Branche seriöse Arbeit leisten kann. Und schliesslich hat man mir oft ein gewisses «Naturtalent» als Verkäufer nachgesagt.

ZL: Sie offerieren z. B. eine Fahrt von Thun auf die Insel Mainau einschliesslich Gratis-Kaffee mit Gebäck und Gratis-Mittagessen sowie Gratis-Eintritt in die Orchideenschau zu Fr. 19.50. Wie ist das möglich? Wer bezahlt die Differenz zum normalen Preis von ca. Fr. 50.—?

AB: Wir können natürlich günstiger kalkulieren als ein privater Transportunternehmer, da bei uns der Carbetrieb nur selbsttragend sein muss; eine Rendite müssen wir da nicht herausholen. Unsere Wagen sind an 200 Tagen ausgelastet, private bestenfalls an 120 Tagen. Wir erhalten natürlich auch Spezial-

preise für die Verpflegung. Und schliesslich können wir auch unsere Produkte engros einkaufen oder zum Teil selbst herstellen.

ZL: *Sind Sie bereit, etwas über Ihre Gewinnmargen zu sagen?*

AB: Wir können hier schon wegen der Konkurrenz keine genauen Zahlen nennen. Nur soviel: wir können unsere Preise absolut verantworten, die Margen sind nicht höher als in anderen Branchen. Nehmen Sie z. B. unser 24-Kräuter-Oel für Fr. 18.50. Es gibt Drogisten, die uns dieses Produkt zum Wiederverkaufspreis abkaufen und für Fr. 20.— bis 23.— weiterverkaufen, weil die Kunden es im Laden verlangen . . .

ZL: *Es wird behauptet, dass gewisse Unternehmer mehrere Briefkastenfirmen an der gleichen Adresse betreiben. Warum so viele Phantasienamen?*

AB: Sie können dann bei Reklamationen oder Betreibungen besser kneifen. Wir stehen zu unserem Namen seit Jahren.

ZL: *Die verkauften Artikel sollen mindestens das Doppelte dessen kosten, was ebenbürtige Produkte im normalen Handel kosten. Stimmt der Vorwurf der übersetzten Preise?*

AB: Nicht bei uns. Sie können ebenbürtige Produkte im Fachhandel nirgends billiger kaufen. Mit übersetzten Preisen probieren es jene, die in kurzer Zeit ein grosses Geschäft machen wollen. Auf die Dauer kann man mit Phantasiepreisen nicht existieren.

ZL: *Warum erhält der Kunde nicht ein Doppel seiner Bestellung mit genauer Beschreibung des Artikels?*

AB: Auch die schönste Foto könnte einen Bluff nicht verhindern, weil sie z. B. das Innere nicht zeigt. Wir schreiben z. B. bei unseren Betteinlagen «garantiert 100 % Polyvinyl» und schützen damit die Kunden vor billigen Schaumstoffschnitzeln, die andere Firmen verwenden. Unsere Kunden erhalten ein Doppel.



**Hören
Verstehen
Dabeisein**



BELTONE hilft Ihnen!

Hören und doch nicht verstehen ist deprimierend!

Lassen Sie deshalb die Ursachen Ihrer Schwierigkeiten abklären.

Bei BELTONE stehen Ihnen geschulte Fachkräfte zur Verfügung, welche verantwortungsbewusst raten und helfen können.

Eine individuelle Beratung kostet Sie gar nichts, ein Hörgerät darf unverbindlich zu Hause und an Ihrem Arbeitsplatz ausprobiert werden.

Als Vertragslieferant der Eidgenössischen Sozialversicherungen sind wir Ihnen auch gerne bei der Erledigung der notwendigen Formalitäten zur kostenlosen Abgabe einer Hörhilfe behilflich. Melden Sie sich noch heute zur Beratung an.

BELTONE- und Hörhilfezentrale

Basel	Freie Strasse 3, Tel. 061 / 25 68 66
Bern	Zeughausgasse 18, Tel. 031 / 22 16 86
Biel	Dufourstrasse 12, Tel. 032 / 23 47 77
Luzern	Zentralstrasse 38, Tel. 041 / 23 25 33, Haus Elite
St. Gallen	Kornhausstrasse 3, Geschäfts- haus Walhalla, Tel. 071 / 22 22 01
Solothurn	Luzernerstrasse 7, Solothurn- Zuchwil, Tel. 065 / 25 23 10
Zürich	Rämistrasse 5, direkt beim Bellevue, Tel. 01 / 47 08 35
Thun	Bälliz 36 Tel. 033 / 22 36 68
Zug	Baarerstrasse 57, Tel. 042 / 21 18 47
Wil	Obere Bahnhofstrasse 37, Tel. 037 / 22 22 63

Telefonische Anmeldung erwünscht.

ZL: Wird nicht auf fragwürdige Weise die Angst der Teilnehmer vor Krankheiten geschürt? Wird nicht den Produkten weit übertriebene Heilwirkung zugeschrieben?

AB: «Heilanzeigen» werden von der Gewerbepolizei überall scharf kontrolliert. Es sitzen oft Polizisten in Zivil unter den Zuschauern, so dass Uebertreibungen kaum möglich sind! Natürlich erklären wir die Wirkung unserer Produkte, aber vermutlich wird an der Haustüre weit mehr manipuliert als bei unseren Demonstrationen.

ZL: Es soll Werbefirmen geben, die die Kunden bis zu vier Stunden lang «bearbeiten». Was geschieht mit Teilnehmern, die nicht am Vortrag teilnehmen wollen?

AB: Unsere Veranstaltungen dauern im Durchschnitt 90 Minuten. Es gibt Firmen, die tatsächlich ihre Kunden bis zu 6 Stunden lang am selben Ort festhalten; das melden uns unsere Chauffeure. Das ist natürlich

eine Schindluderei. — Wer am Werbevortrag nicht teilnehmen will, kann natürlich «aus-treten».

ZL: Die Methoden gewisser Verkäufer gelten als fragwürdig, ja, eine Zeitung bezeichnete sie als «perfid». So gebe es Vertreter, die jeden einzelnen Besucher öffentlich fragen, warum er nicht bestelle. Viele ältere Leute haben nicht den Mut zu einer solchen Konfrontation. Andernorts offeriere man dem Publikum reichlich Wein vor dem Vortrag, um den klaren Kopf zu benebeln. Auch werde das Mittagessen erst serviert, wenn zwei Drittel der Teilnehmer bestellt hätten. Was sagen Sie dazu? Wie verträgt sich das mit den Beteuerungen, dass keine «Kaufverpflichtung» bestehe?

AB: Wir kennen keinerlei Erpressung. Ein solcher Vertreter würde bei uns sofort entlassen. Wir besuchen nur gepflegte Gasthöfe, dort wird zur vereinbarten Zeit serviert, schon aus Personalgründen. — Es gibt aber

Senioren willkommen! In allen Pfister-Filialen zuvorkommende Bedienung.

Nirgends werden Sie eine größere und schönere Auswahl, günstigere Angebote, interessantere Einkaufsvorteile, bessere Garantie- und Serviceleistungen finden als bei Möbel-Pfister, dem bevorzugten Einrichtungshaus für alle, die ihr Heim preisgünstig verschönern wollen.



Möbel-Pfister

SUHR

  Aarau 2000 P

**Montag bis Freitag täglich
Abendverkauf.** Auch Rampe
für Selbstabholer, Teppich-
zuschneiderei + Tankstelle
abends offen.
Samstag bis 17 Uhr. GEL 1



Die stattliche Brano-Carflotte in Reih und Glied. (Seither ist noch ein sechster Wagen dazugekommen). Warum der vorderste Wagen die stolze Nummer 20 trägt, ist allerdings nicht klar.

Foto A. Bracher jun.

auch Bauernfänger unter den Vertretern, die vor keinem Trick zurückschrecken. Dort ist Kritik berechtigt. Wir selber bekämpfen solche Missbräuche, wo wir können.

ZL: *Offensichtlich fühlen sich viele Teilnehmer moralisch verpflichtet, bei dem ausserordentlich günstigen Preis der Fahrt dem Veranstalter einen Gegendienst zu leisten.*

AB: Bei uns kauft keiner aus Erbarmen, sondern aus Ueberzeugung. Wir «überschnorren» niemanden. Die oft spontanen Nachbestellungen von Mitreisenden sind unsere beste Referenz.

ZL: *Wie steht es mit dem Service der verkauften Geräte? Gibt es eine schriftliche Garantie? Gibt es einen Reparaturdienst? Was macht man z. B. mit einer defekten Bügelmaschine?*

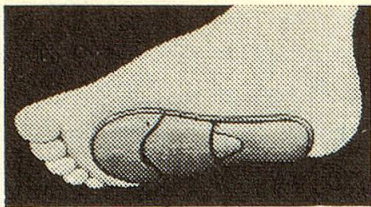
AB: Wir führen keine Haushaltgeräte. Unser teuerstes Produkt ist das Sprudelmassagebad Brano-fonte, worauf wir 3 Jahre schriftliche Garantie gewähren. (Auf normale Elektroartikel gibt der Handel ein Jahr.) Bei Defekten geht ein Aussendienstmitarbeiter vorbei.

ZL: *Tragen die ausländischen Elektroprodukte das schweizerische SEV-Prüfzeichen?*

AB: Unser Massagebad trägt sämtliche westeuropäischen Prüfzeichen, da der deutsche Hersteller es auch in andere Länder exportiert. Ich erlebte aber früher, dass mein damaliger Arbeitgeber etwa 1000 Elektroöfen zurücknehmen musste, weil sie kein Prüfzeichen hatten.

ZL: *Gibt es die Möglichkeit, von einer spontan unterschriebenen Bestellung zurückzutreten? Was kann ein Kunde tun, der sich überumpelt fühlt und es sich am nächsten Tag anders überlegt?*

AB: Als Familienunternehmen mit drei Söhnen im Betrieb wollen wir weiterleben. Wir bemühen uns bei jeder Beschwerde um eine konziliante Lösung. Lieber lösen wir einen Vertrag auf, als dass ein unzufriedener Kunde jahrelang über uns schimpft. Wir haben etwa fünf Reklamationen auf 1100 Bestellungen im Monat. Diese Zahl wird wohl auch im Handel erreicht. Die meisten Fälle lassen sich gütlich lösen! Wir vermieten das Massagebad während 36 Monaten.



Gehen Sie auf Luft!

Leicht und beschwingt ohne Druckgefühl

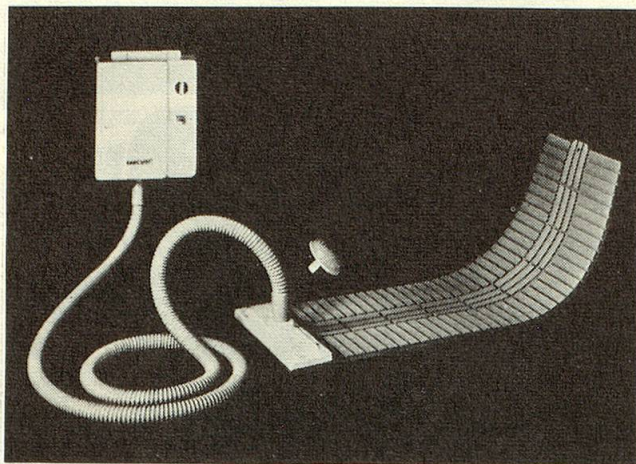
Diese neuartigen Einlagen haben ein **schwingendes Luftpolster!** Dadurch können Sie Ihre Füße von Druck entlasten! Sie gehen wie auf Wolken, und **langes Spaziergehen strengt Sie nicht mehr an.** Für Damen und Herren. So wirken die **Luftpolster-Einlagen:** Das **vordere Luftpolster** bettet weich den Fussballen. Ein **Mittelkissen** hebt und stützt den Mittelfussknochen. Ein **bewegliches, flexibles Luftpolster** unterstützt zusätzlich angenehm den Fussboden. Das **hintere Luftpolster** federt den Gang am Fussballen weich ab. Spezialklebestellen sorgen für unverrückbaren Sitz im Schuh.

Passend für alle Schuhe. Leicht waschbar. Phantastisch, wenn Sie beruflich viel stehen und gehen müssen. **Beugt Ermüdung vor.**

Universalgrösse für Gr. 36-44. 1 Paar nur Fr. 16.80, 2 Paare nur Fr. 26.50. Garantie: **10 Tage Rückgaberecht.** Zustellung per NN oder Rechnung plus Versandkostenpauschale. Bestellen Sie sofort bei

Kosmed GmbH, Abt. LU 3, 8753 Mollis GL
Telefon (058) 34 11 40

Der Mieter hat jeden Monat die Möglichkeit, den Vertrag auf sechs Monate zu kündigen. Bei den Rheumadecken gibt es viel mehr Nachbestellungen als Rücktritte.



«Das **Brano-Fonte-Luftsprudel-Massagebad** macht Ihre Badewanne zum **Fitness-Center** für die ganze Familie. Das ganze Jahr nützen Sie die wirkungsvollsten Naturelemente Wasser — **Luftsauerstoff** — **Wärme** für Ihre **Gesundheitspflege** und für die **Erhaltung von Leistungsfähigkeit, Fitness und Schönheit.** Ihr Kurbad zu Hause» — so sagt es der Prospekt. Der **Ratenpreis von Fr. 1152.—** ist hoch, da der **Kredit auf 36 Raten à Fr. 32.—** verteilt wird, der **Barpreis von Fr. 930.—** liegt auf der Höhe der Konkurrenzprodukte.

ZL: Warum werden Kinder bei den Werbefahrten nicht zugelassen?

AB: Weil Kinder natürlich keine Kunden sind und wir ja verkaufen müssen. Wer aus besonderen Gründen Kinder mitnehmen will, bezahlt Fr. 10.— für den Transport, muss aber für die Verpflegung selbst aufkommen.

ZL: Ihre Branche wird oft als «dubios, fragwürdig, unseriös» bezeichnet, was sagen Sie dazu?

AB: Bei uns ist nichts unseriös. Wir haben 1000 zufällig ausgewählte Kunden mit einem Fragebogen befragt. 70 % davon kamen zurück. 98,5 % der Antwortenden beurteilten Chauffeur, Reiseziel, Restaurant, Verpflegung und unsere Produkte restlos positiv. Sie können sich jederzeit selber auf einer Fahrt von unseren Leistungen überzeugen.

Peter Rinderknecht

Schlechte Blutzirkulation

- **Einschlafen von Händen und Füßen**
- **Schwindelgefühl**
- **Blutdruckbeschwerden**
- **Migräne, Kopfweh**
- **Druck im Kopf**
- **benommener Kopf**

Da helfen die homöopathischen

OMIDA-Kreislauftropfen

30 ml Fr. 5.80 / 60 ml Fr. 8.80
Erhältlich in Apotheken und Drogerien