

INDUSTRIE

FARBfernseh-Preisbindung

Schwarze Kanäle

Am Dienstagabend vergangener Woche gab der Anonymus seinen Brief an die Berliner Messeleitung zur Bochumer Hauptpost. Im Auftrage von 45 „Rundfunk-Fernseh-Händlern des Ruhrgebietes“ sagte er darin den Besuch der 25. Großen Deutschen Funkausstellung ab. „Den Start des Farbfernsehens zu forcieren“ sei ihm und seinen Kollegen leider unmöglich: „Jede Arbeit ist doch seines Lohnes wert.“

Um den gerechten Lohn für Vertrieb und Wartung von Farbfernseh-Geräten fühlen sich westdeutsche Fachhändler geprellt, seit die münstersche Discount-Gruppe Terfloth & Snoek Empfänger der Typen Siemens Bildmeister FF 92 und Graetz Burggraf Color 1045 in ihren Ratio-Märkten für je 1990 Mark anbietet: 385 und 380 Mark unter den gebundenen Verbraucherpreisen.

Kaum hatte Ratio am Donnerstag vorletzter Woche diese „Preissen-sation“ im Inseratenteil westdeutscher Tageszeitungen verkündet, zogen die Kaufhäuser Karstadt, Hertie und Horten nach. Karstadt-Werbung für die 1990-Mark-Offerte: „Farbfernsehen ist für alle da.“ Einzig die Kaufhof-Manager warteten ab. Auch ihr Generalbevollmächtigter Theo Hieronimi freilich hält „die hohen Preise für unmöglich“ und glaubt, es sei „allerhöchste Zeit, die Preisbindung für Farbfern-seher platzen zu lassen“.

Dafür, daß der Kaufhof stillhielt und die anderen Kaufhäuser widerwillig zu den gebundenen Preisen zurückkehrten, sorgte der größte Elektro-Konzern der Welt, die General Electric in New York (Umsatz 1966: 28,7 Milliarden Mark). Der US-General gab seinem deutschen Vorposten Kuba-Imperial in Wolfenbüttel (Umsatz 1966: etwa 230 Millionen Mark) Order, feindselige Händler zur Räson zu bringen.

Kubas Berliner Anwälte schossen sich auf ein bayrisches Ziel ein. Sie erwirkten, zur Abschreckung der gesamten Branche, eine einstweilige Verfügung gegen das Fürther Versandhaus Quelle, das Farbfernseher vom Typ Imperial CK 225 gleichfalls für 1990 Mark feilhielt, 358 Mark billiger als Kubas Festpreis.

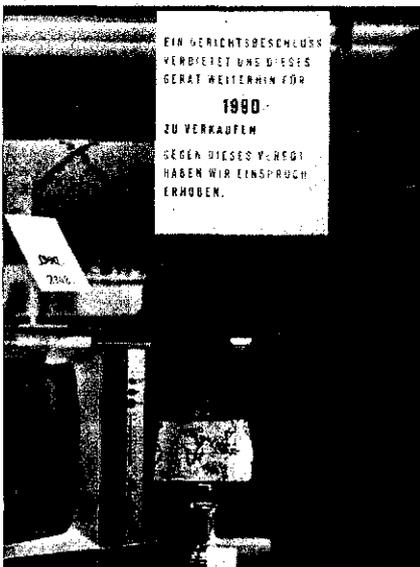
Kleine Radiohändler, die nicht beim Werk direkt einkaufen können, zahlen beim Großhändler derzeit etwa 1900 Mark. In Angebote unter 2000 Mark können sie nicht einsteigen, sonst bleibt ihnen nur ein Gewinn in Höhe der Umsatzsteuer (vier Prozent).

Die Sorge um den Erlös drückt die Kaufleute seit dem 23. Juni. An diesem „schwarzen Freitag“, so das Starnberger Fachblatt „Radio-Fernseh-Händler“, setzte der Frankfurter Versandkaufmann Josef Neckermann

„die Spritze in den wichtigsten Muskel der deutschen Rundfunkwirtschaft“.

Neckermanns Nadel: ein sogenanntes Subskriptions-Angebot an alle Kunden, die ihr Gerät vor Sendebeginn am 25. August bestellen. Sie zahlen 1840 Mark, wer später ordert, muß 1990 Mark überweisen. Deutschlands erfolgreichster Hersteller von Fernsehgeräten, Max Grundig, tadelte den Versandhändler telegraphisch: Neckermann treibe mit seinen Preisen die ganze Branche „an den Rand des Ruins“.

Erschrocken zogen damals die deutschen Hersteller von Farbfernseh-Geräten die bereits beim Bundeskartellamt angemeldeten Preise zurück. Sie hatten gehofft, dem Handel mit Richtsätzen zwischen 2500 und 2600 Mark ein lukratives Bunt-Geschäft bereiten zu können. Zuerst ließen die Fabriken mehr als 200 Mark nach; als



Preiskampf bei Farbfernsehern*
Auf Umwegen billig

der Handel meuterte, wurden sie ein drittes Mal beim Kartellamt vorstellig: Sie erhöhten ihre Preise auf die heute gültigen 2400 bis 2500 Mark.

Der Handel war es zufrieden, die Verbraucher nicht. Die Fachgeschäfte verkauften nur etwa 2500 ihrer sogenannten Erstausstattung von 25 000 Geräten. Neckermann hingegen überholte im Alleingang die gesamte Konkurrenz und schlug fast 3000 seiner Subskriptions-Empfänger los. Sein Versand meldet „Überstunden seit mehreren Wochen“.

Da Neckermann seine Farbfernseh-Geräte bei dem bayrischen Außenseiter Körting fabrizieren läßt, war die Konkurrenz gegen seine Preise machtlos. Die Sonderangebote bei Quelle, Ratio und in den Kaufhäusern aber wollte sich der Fachhandel nicht gefallen lassen. Er drängte die Hersteller zu juristischen Schritten: Kuba-Imperial, Graetz und Siemens pöchtelten auf ihre Preisbindung.

* Schaufenster des Horten-Kaufhauses Defaka in Hamburg.

Damit freilich konnten sie nur den Kaufhäusern Eindruck machen. Weder die Fürther Quelle noch die münstersche Ratio haben einen der sogenannten Preisbindungs-Reverse unterschrieben. Die automatische Liefer-sperre schreckt die beiden Störenfriede nicht, sie beschaffen sich die Farbfernseher aus schwarzen Kanälen.

Den eigenen Juristen zuliebe, die Stoff für einstweilige Verfügungen brauchten, spielten die Direktoren von Kuba-Imperial, Graetz und Siemens Detektiv. In einem Gewirr von falschen Auskünften und hilflosen Verdächtigungen suchten sie nach Spuren der Preisbrecher. Gereizt durch das Rumoren in den Gerichtssälen und den hektischen Austausch von Preisschildern, legte das Bundeskartellamt eine Mißbrauchs-Akte an. Die Beamten der Berliner Kontrollbehörde wollen der gesamten Branche die Farbfernseh-Preisbindung verderben.

Als Graetz am Mittwoch letzter Woche die Lösung des Preisrätsels fand, war deshalb keinem Hersteller mehr recht froh zumute. Graetzens Burggrafen, die jeweils wenige Tage nach der Produktion in Ratio-Regalen angeboten wurden, hatten — theoretisch — eine weite Reise hinter sich: vom westfälischen Altena über München, Tel Aviv und Hamburg nach Westfalens Hauptstadt Münster.

Arglos verkaufte Graetz seine Burggrafen (gebundener Ladenpreis: 2370 Mark) für 1799 Mark an die Münchner Handelsfirma Glotron GmbH. Der Käufer, laut Graetz ein „seriöses Unternehmen“, wollte die deutschen Farbfernseh-Geräte exportieren.

Glotron suchte sich Kundschaft in einem Land, in dem auf absehbare Zeit keine bunten Fernsehprogramme ausgestrahlt werden. Die Firma Nathan Blutreich in der israelischen Hafenstadt Tel Aviv übernahm die Ware auf eigene Rechnung und Gefahr. Graetz indes vermutet, daß der „Exportauftrag fingiert“ war.

Ob die Geräte „tatsächlich nie das Gebiet der Bundesrepublik verlassen haben“ (Graetz) oder doch: Ratio behauptet, sie seien in Hamburg ordnungsgemäß verzollt worden. Nathan Blutreichs Agenten veräußerten die Farbfernseher an die Handels- und Transportgesellschaft Hatra. Es traf sich günstig, daß Hatra eine Tochter des Preisbrechers Ratio ist und zu dem Fürther Versandhaus Quelle die besten Geschäftsbeziehungen unterhält.

Für mindestens fünf Graetz-Burggrafen (Quelle bezog von Hatra einige hundert Imperial-Fernseher) war die lange Reise in Münster noch nicht zu Ende. Sie wurden im Bochumer Ratio-Markt aufgestellt und verschwanden von dort fast so geheimnisvoll, wie sie gekommen waren.

Ratio, die laut ihrem Direktor Fehring vor der Preissenkung „so gut wie kein Stück“ losgeworden war, verkaufte am Mittwoch letzter Woche die fünf Bochumer Geräte in einer knappen halben Stunde. Die Burggrafen, meint Ratio, kehrten heim zu Graetz.