

tische Exil geflohen waren und nun nach einem Instrument suchten, um die Franzosen unter Druck zu setzen. Sie boten den Räuberhauptmännern Waffen, Geld und begeisterte Soldaten. Sie forderten die Unterwerfung unter nationale Disziplin und Führung.

An Rekruten fehlte es nicht. Tunesier, die unter ägyptischer Fahne gegen Israel gekämpft haben, fanatische Nationalisten und Deserteure entziehen sich seit langem der Bestrafung, indem sie über die Grenze nach Libyen flüchten. Dort gibt es dürftig getarnte Ausbildungslager und im übrigen Waffen. Nomadenstämme verhökern riesige Bestände, die sie im und nach dem zweiten Weltkrieg in italienischen, deutschen und alliierten Depots plünderten. Weiterer Nachschub kommt aus Tanger. In der vorletzten Woche brachten französische Seestreitkräfte an der algerischen Küste zwei in Tanger stationierte Schiffe auf, die vermutlich Waffen gelöscht hatten.

Seit Monaten war dem französischen Nachrichtendienst bekannt, daß Abgesandte des Benbella Mohammed Embarek — vorwiegend Funktionäre der inzwischen verbotenen Messali-Bewegung — im Dschebel Aurès umherreisten, in der Jugend die Erinnerung an die blutigen Märztag von 1945 wachriefen und wehrfähige Männer für den Freiheitskampf rekrutierten. Inzwischen haben die Franzosen auch erfahren, daß die algerischen Partisanen von kampf-erfahrenen tunesischen Fellaghas gedrillt worden sind.

Der Dschebel Aurès ist ein Gebirge nahe der algerisch-tunesischen Grenze, dessen höchste Berge sich bis über 2300 Meter erheben. In seinen Tälern haben die Franzosen aus Australien importierte Eukalyptusbäume gepflanzt, Weinberge angelegt, Obstplantagen geschaffen und Korn gebaut. Auf den Hängen der Berge wachsen verküppelte Eschen und Pappeln, und auf den Höhen streicht der Wind durch stahlhartes Halfagras.

**Klima und Bewässerung** sind im Norden des Dschebel Aurès verhältnismäßig günstig. Hier siedeln französische Familien inmitten selbhaft gemachter Berber. Im Süden jedoch geht das Gebirge in eine baumlose, wild zerklüftete Einöde und schließlich in die glutheiße Sahara über. Zu allen Zeiten war diese Rinaldo-Rinaldini-Landschaft die Zufluchtstätte von Verbrechern, Verfeimten und Deserteuren der Fremdenlegion.

In der Mitte des Dschebel Aurès liegt das etwa 200 Franzosen und 2300 Moslems zählende Städtchen Arris. In der Nacht vom 31. Oktober zum 1. November errichtete eine Bande von Fellaghas auf den Serpentin, die von der Garnisonstadt Batna nach Arris führen, Sperren aus Geröll und Bäumen.

In den folgenden zwei Wochen sickerten kleine Geleitzüge flüchtender Franzosen aus den Bergdörfern des Dschebel. Zitternde Frauen erzählten von den Schrecken der vergangenen Nächte, von endlosen Stunden, die sie mit ihren Männern dürftig bewaffnet hinter verrammelten Türen und Fenstern verbracht hatten, während in der Ferne Scheunen aufflammten und Detonationen schmetterten.

Französische Militärs schätzen die voraussichtliche Dauer des Fellagha-Feldzuges im Dschebel Aurès auf drei Monate. Fehrat Abbas aber — der gemäßigte algerische Nationalistenführer — äußerte Zweifel an einer so „optimistischen“ Voraussage. Er erklärte, daß Waffengewalt nicht wieder gutmachen könne, was eine jahrzehntealte Politik verfehlt habe.

„Die Stunde der Assimilation“, so sagte dieser ehemalige Anhänger der Erziehung algerischer Moslems zu französischer Zivilisation, „ist ein für allemal verpaßt.“

## AUSLAND

DUTTWEILER

### Die verkürzte Handelskette

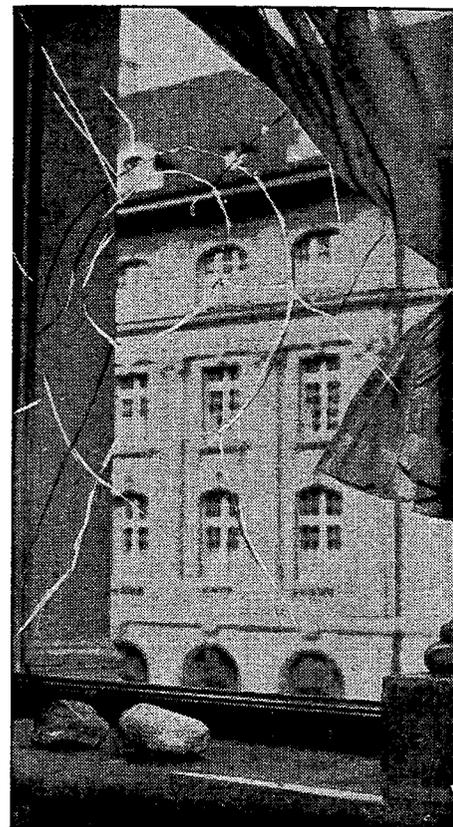
(s. Titel)

Auf das kunstvoll geschnitzte Rednerpult des Schweizer Parlaments, im Nationalratsgebäude zu Bern, stützte sich ein grauhaariger Mann, nahm in erregter Folge seine Goldrandbrille auf und ab und schwang sie drohend gegen die Versammlung. Er sprach in aufrüttelnden Worten davon, daß bald wieder Krieg sein werde und daß es deshalb Zeit sei, Lebensmittelvorräte für das Land anzusammeln, notfalls „in Schulen und Kirchen“. Aber die Nationalräte zeigten abweisende Gesichter, denn der Beschwörer vorn am Rednerpult hieß Gottlieb Duttweiler. Und das Wort dieses Mannes gilt zwar viel in seinen Hunderten von Schweizer Migros-Läden, das Parlament jedoch stellt sich oft in seltener Einmütigkeit gegen den Makkaronikönig.

Wie in Trance wankte der große schwere Mann nach seiner Rede auf den Wandelgang hinaus. Dort sprach ihn ein Bekannter, der Krawattenfabrikant Schettli, an. Duttweiler winkte ab und murmelte nur erregt: „Geh Schettli, hol mir schnell zwei Steine.“

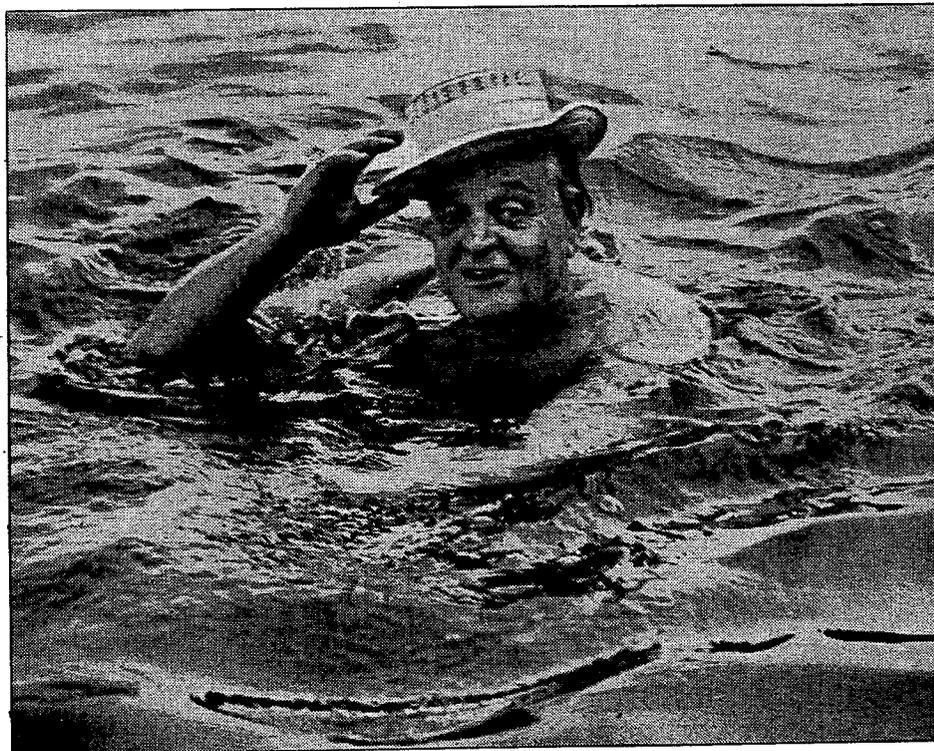
Duttweilers Freund aus dem verträumten Städtchen Biel wagte keinen Widerspruch. Umstehende eilten zum Telefon, um Duttweilers Frau Adele zu alarmieren, da der Gottlieb wieder einmal etwas Fürchterliches vorzuhaben schien.

Als die Glocke des Präsidenten die Abgeordneten wieder in den Saal rief, wurde verkündet, daß nur eine Handvoll von den etwa zweihundert Nationalräten für die Bevorratung von Lebensmitteln gestimmt hatte. Von spöttischen Bemerkungen verfolgt, daß es nun wohl nichts mit einer Umsatzbelebung seiner Migros-Genossenschaft sei, hastete Duttweiler mit rotem Koof auf eine der vier Ausgangstüren zu.



Ein Phantom saß im Fenster  
Steinwurf im Berner Parlament

Genau vor dieser Tür stand Schettli. Der Krawattenfabrikant patschte stolz auf seine aufgebauchten Manteltaschen und wollte gerade mit der Erzählung anheben, daß es ihm in der vorbildlich sauberen Hauptstadt Bern nur am Aare-Ufer möglich gewesen war, die Steine aufzutreiben, da hatte der Nationalrat Duttweiler die kiloschweren Steine schon in der Hand. Im nächsten Augenblick flogen sie durch die Scheiben. Das Glas zersplitterte, und



Preisbrecher Duttweiler: Einer muß es tun



im Olgeschäft ...  
Migros-Präsident Arnet

durch die ehrwürdigen Hallen des Schweizer Parlamentsgebäudes gellte Duttweilers Stimme: „Jetzt holt die Polizei, jetzt holt die Polizei!“

Die Geschichte ist nun schon sechs Jahre her. Aber noch heute zeigt sich Gottlieb Duttweiler, Präsident der berühmten Schweizer Migros-Genossenschaft und Gründer eines politischen Blocks der Unabhängigen, merkwürdig erregt, wenn die Rede auf seinen Steinwurf von Bern kommt. Der 66jährige Großkaufmann, der die von ihm praktizierte Verquickung von Wirtschaft und Politik der „Ganzheit“ seines Denkens zuschreibt, hört Stimmen, die nicht jeder hört. Auch damals habe ihn irgend etwas gezwungen, für das Wohl des Volkes die Steine zu werfen\*. Auf behutsame Fragen nach seinem Motiv und Auftrag poltert er: „Hat denn der Wilhelm Tell einen Auftrag gehabt? Das hat es doch in der Schweiz schon immer gegeben: den inneren Auftrag!“

Die inneren Aufträge und ihre prompte Ausführung durch den bulligen Zweitnermann Duttweiler halten die Schweizer Eidgenossen seit nahezu dreißig Jahren in Aufregung. Die Ergebnisse seines Wirkens während dieser Zeitspanne sind unter anderem:

- die Migros-Genossenschaft, die ein Sechstel aller Schweizer Haushalte mit

\* Weniger als zwei Jahre nach Duttweilers Steinwurf, im Juni 1950, brach der Korea-Konflikt aus, der zu einer Verknappung und Verteuerung von Waren und Lebensmitteln führte.

Lebensmitteln und anderen Waren versorgt, zwölf eigene Fabriken unterhält und fast 400 Millionen Franken Jahresumsatz erzielt;

- der Landesring, eine politische Bewegung, die zur Zeit durch zehn Nationalräte im Schweizer Parlament vertreten ist;
- die Zeitschrift „Wir Brückenbauer“ und das Tageblatt „Die Tat“, das zu den größten Schweizer Zeitungen zählt;
- die Präsens-Filmgesellschaft, die Filme wie „Vier in einem Jeep“ und „Die letzte Chance“ gedreht hat;
- die Klubschule, in der in 837 Abendklassen verbilligte Erwachsenenbildung betrieben wird.

Die wichtigste Bedeutung aber, die Gottlieb Duttweiler sich selbst für sein Land beimißt, ist die des nationalen Büttels.

„Unsere Migros hat nur ein Prozent vom gesamten Schweizer Umsatz“, sagt er. „Aber es ist gar nicht so wichtig, wieviel wir umsetzen, sondern was wir damit preisregulierend bewirken. Wir sind in Politik und Wirtschaft die Straßenkehrer der Nation und belehren auch die ganz Großen, die Truste und die Konzerne, daß das Gesetz auch für sie da ist. Wir werden immer als Ankläger aufstehen, wo etwas faul ist, denn nur wo ein Kläger ist, ist ja bekanntlich auch ein Richter.“

Seit einigen Wochen nun sitzt der Lebensmittelkaufmann Duttweiler als Ankläger über eine Branche zu Gericht, der er durch die Anschaffung einer eigenen Taxiflotte (die mit ihren verbilligten Fahrpreisen die Zürcher Kilometerpreise von 70 auf 50 Rappen herabgedrückt hat) ein wenig nähergekommen ist. Er attackiert die internationalen Erdölgesellschaften. Schon im letzten Frühjahr ließ er seine „Tat“ trommeln, die Schweizer Tochtergesellschaften, besonders die Shell, die Esso und die BP, zögen den Schweizer Autofahrern jährlich 60 Millionen Franken Überpreise aus der Tasche. Der Schweizer Benzinpreis von 55 Rappen könne leicht auf wenigstens 50 Rappen gesenkt werden.

Nach diesem Vorgeplänkel gründete Duttweiler eine Genossenschaft für Heizöl und Benzin, die „Migrol“. Im Namen dieser Migrol bot er den 5600 Tankstellenbesitzern der Schweiz an, ihnen jährlich etwa 20 000 Tonnen Benzin zu einem Preis zu liefern, der erheblich unter den von den internationalen Trusten verlangten Sätzen lag. Duttweilers einzige Bedingung war, daß die Tankstellen nach Aufschlag ihrer Handelsspanne sein Benzin zu dem verbilligten Preis verkauften. Dieser Endverkaufspreis lag bei 49 Rappen.

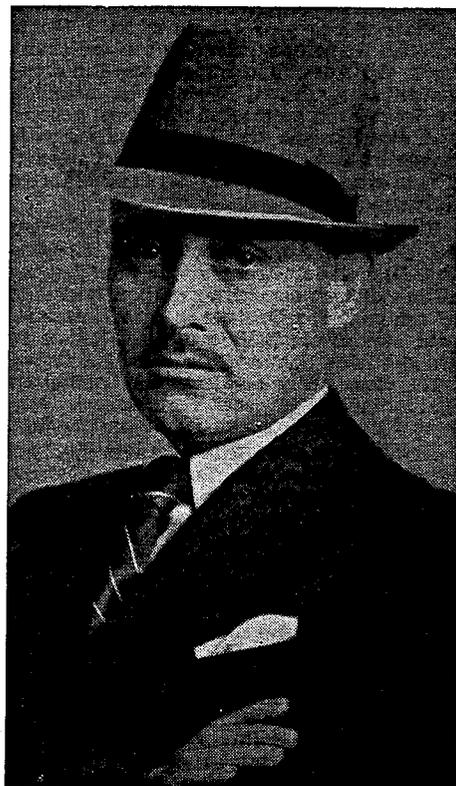
Nun sind auch in der Schweiz die Tankstellenhalter meist durch langfristige Verträge an die Ölkonzerne gebunden. Hinzu kommt, daß das gesamte Schweizer Mittelstandsgewerbe dem Hitzkopf Duttweiler von vornherein mißtraut. Die im „Autogewerbeverband“ organisierten Tankstellenmänner lehnten deshalb das Angebot der Migrol rundweg ab. Daraufhin drückte der streitbare Alte in seinem Arbeits-

zimmer am Zürcher Limmatplatz, hoch über den Kolonialgerüchen des Migros-Verladehofes, nur auf ein paar Knöpfe seines Telephongerätes, und am nächsten Morgen war die Sensation da:

Zunächst an zwei, später an mehr provisorisch errichteten Tanksäulen verkaufte die Migrol selbst Benzin zu 49 Rappen, während die Preisschilder der Trust-Tankstellen weiterhin 55 Rappen anzeigten. An den Migrol-Zapfhähnen drängten sich bald die Autofahrer, und im Hintergrund drückten sich Spione der Konkurrenz herum. Sie schrieben alle Autokenummern abtrünniger Kunden auf. In Bern versorgte eine Migrol-Säule auf einen Schlag fast 20 Prozent des Tagesbedarfs der ganzen Stadt.

Für den Nachschub des enorm anschwellenden Bedarfs sorgte ein 37jähriger Mann, den der Migros-Chef seinen „lieben Jean“ nennt. Duttweiler hatte den jungen Ölfabrikanten Jean Arnet zum Präsidenten der neuen Migrol gemacht. Auch Arnet ist ein Außenseiter, ehrgeizig und robust wie Duttweiler. Darüber hinaus brachte er für seinen Posten eine im Hause wichtige Voraussetzung mit. Er haßt die großen Konzerne, von denen er sich schon als Leiter der kleinen Bubenberg AG in Spiez schlecht behandelt fühlte.

Im Sommer 1951 hatte Arnet einen heftigen Zusammenstoß mit der Anglo-Iranian Oil Company, deren Tochtergesellschaft in der Schweiz die BP ist. Er



... wird leicht geschossen  
Autogewerbe-Präsident Moosmann



sagt heute: „Ich hatte schon 1951 die Absicht, der Schweiz eine trustfreie Erdölversorgung zu sichern, und ich stand in Verhandlungen mit Persien über den Bezug von Rohöl aus den nordpersischen Feldern.“

**Arnet flog damals nach Teheran** zu Premierminister Mossadegh, der gerade die britische Anglo-Iranian aus ihren Ölfeldern und der Raffinerie Abadan vertrieben hatte. Mossadegh bot Öl aus den Feldern der britischen Gesellschaft an, der junge Arnet war bereit, es zu kaufen. Die Verträge wurden heimlich im Gebäude der Melli-Bank unterzeichnet. Arnet: „Wir gingen nie mehr als zehn Meter an die Fenster heran, weil im Ölgeschäft sehr leicht auch mal geschossen wird. Einer meiner Verhandlungspartner beispielsweise wurde eines Morgens beim Rasieren angeschossen.“

Dann suchte Jean Arnet ein Schiff. Aber kein großer Tankreeder wollte sich wegen eines Außenseiters, der es unternahm, die britische Blockade des persischen Öls zu durchbrechen, mit den mächtigen, international durch Kapitalverflechtungen verbundenen Ölkonzernen überwerfen. Erst ein Grieche namens Nikola Rizzi bot Arnet einen alten Kasten an, der unter der Flagge von Honduras fuhr und bereits zum Verschrotten vorgesehen war. Arnet heuerte eine italienische Mannschaft an, und die „Rose Mary“ nahm Kurs auf den Persischen Golf.

In Bender Schapur wurde aus den überquellenden persischen Tanks Öl in das Blockadeschiff gepumpt, dann ging es auf die Heimreise. Schon auf dem Hinweg waren dem Kapitän immer wieder Funkprüche zugegangen, die ihn nach Kuweit umdirigieren wollten. Aber die Absender benutzten einen falschen Code, so daß der Kapitän nicht auf den Trick hereinfiel. Auf der Rückfahrt wurde das Schiff Tag und Nacht von Flugzeugen der Royal Air Force angefliegen.

Auf der Höhe der britischen Kolonie Aden qualmte plötzlich ein bewaffneter Schlepper heran, und der britische Major Ferguson führte unerbittlich seinen Sonderauftrag aus. Die „Rose Mary“ wurde gestoppt und zum Sequester der Ladung nach Aden gebracht.

In dem Mann, der diese Schlappe hinnehmen mußte, fand Gottlieb Duttweiler einen willigen Mitstreiter für seinen Anti-Trust-Feldzug. Jean Arnet hält die Rohstoffversorgung seiner Migrol für absolut gesichert: „Wir beziehen das Rohöl von der American Independent Oil Company, San Francisco. Das ist eine Gesellschaft amerikanischer trustfreier Erdölfirmen, die über Konzessionen in Kuweit verfügt. Unsere Verträge sind auf lange Sicht angelegt und laufen viele Jahre lang. Wir kaufen jeweils eine ganze Dampferladung von rund 15 000 Tonnen.“

**Die Migrol läßt das Rohöl** in Genua raffinieren. Für die Belieferung der nördlichen Schweiz suchte Arnet in Deutschland eine Raffinerie. Er verhandelte mit der Scholven-Chemie, Gelsenkirchen. Der Scholven-Chemie war bereits eine ganze Schiffsladung Rohöl zugewiesen. Daß der Verarbeitungsauftrag trotzdem nicht zustande kam, führt Arnet auch wieder auf Interventionen der Truste zurück. Bei ihren Verhandlungen mit dem Bonner Wirtschaftsministerium, Abteilung Erdöl, wiesen er und Duttweiler immer wieder eindringlich auf die in der Bundesrepublik reichlich vorhandenen Raffinerie-Kapazitäten und auf den möglichen Devisenerlös aus einem Geschäft mit der Migrol hin. Jetzt verhandeln sie mit Holland und Belgien.

Um die Front der Schweizer Tankstellenhalter aufzusplittern, erklärte Dutt-

# Gräfin v. Königsmarck'sche Weinkellerei

K O B L E N Z



**Für guten Wein ist leicht werben!  
Doch Sie haben die Wahl!**

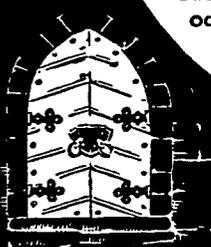
Der Name unseres Hauses ist Ihnen Bürge für die Qualität unserer Weine. Diese kleine „Weihnachtspackung“ ist für Sie aus der „Königsmarcks Kellertür-Preisliste“ (bitte anfordern) zusammengestellt. Dürfen wir sie Ihnen heute noch senden?

**Königsmarcks Weihnachtspackung 66**

2 Fl. 1953er St. Johanner Geyersberg . .	2,40	4,80
2 Fl. 1953er Liebfraumilch „Burgkrone“	2,70	5,40
2 Fl. 1952er Klüsserather Bruderschaft GvK-Fllg. . . . .	3,50	7,00
2 Fl. 1953er Alsheimer Rosenberg Ries- ling Spätlese GvK-Fllg. . .	3,70	7,40
2 Fl. 1953er Niersteiner Fockenber g Spätlese GvK-Fllg. . . .	3,90	7,80

10 Flaschen	Sa	DM	32,40
oder 20 Flaschen für . . . . .		DM	64,80
oder 40 Flaschen für . . . . .		DM	129,60

Preise: Einschl. Glas und Verpackung, frachtfrei. 2% Skonto nach Erhalt oder 2 Monate Ziel oder 5 Monatsraten.  
Bedingungen lt. Liste 29.



GRÄFIN V. KÖNIGSMARCK  
N. KREBS UND A. KONZEN

**„Die Brücke“**

**DAS NORDDEUTSCHE HILFSWERK**



West-Ost e. V.

Steuerersparnis - Versicherung - Beste Qualität - Prospekte kostenlos  
durch „DIE BRÜCKE WEST-OST“ HILFSWERK  
Hamburg 34, Neuer Wall 9, Telefon 34 26 77

## Ohne Sonne schnell gebräunt!

Da es in Deutschland durchschnittlich nur 42 Sonnentage im Jahr gibt, viele Damen und Herren jedoch den Wunsch haben, im Berufsleben stets frisch und gesund auszusehen, wird die weiße Bitalis-Creme täglich von Tausenden zur größten Zufriedenheit benutzt.

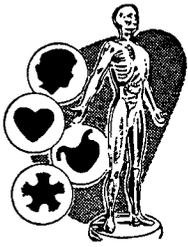
Die puderfreie und unschädliche weiße Bitalis-Creme hilft Ihnen, innerhalb von 20 Minuten ohne Sonne ein gebräuntes Aussehen zu erzielen.

Nur mit Seife oder Gesichtswasser abwaschbar, sonst wetterfest. - Originalpackung 3 DM, Probedose 1.50 DM.

In allen größeren Drogerien erhältlich.

**Kukirol-Fabrik, (17a) Weinheim (Bergstr.)**





**Kopf, Herz, Magen, Nerven** - und dem gesamten Organismus tut der echte Klosterfrau Melissengeist wohl. Das ist nicht verwunderlich: Die wertvollsten Kräfte von Kräutern, Wurzeln und Früchten, deren besondere Hilfe bei diesen und jenen Übeln schon den Völkern des Altertums bekannt war, sind in ihm zu vielseitiger, zu gesteigerter Wirkung vereint! Klosterfrau Melissengeist ist jedoch kein „Allheilmittel“, das den Arzt ersetzen will: Er ist ein **Hausmittel**, das in jahrhundertelanger klösterlicher Erprobung entstand aus dem Bestreben, „bei so mancherlei plötzlich auftretenden leichteren Gesundheitsstörungen des Alltags“ rasch gute Dienste zu leisten. - Auch Ihnen!

### Zum Beispiel\*

Auch bei Erkältung: 1-2 Eßlöffel Klosterfrau Melissengeist, in einer Tasse heißem Zuckerwasser oder Tee verrührt - kurz vor dem Schlafengehen möglichst heiß getrunken - bringt erfahrungsgemäß gute Hilfe!

\* Lesen Sie weitere Beispiele in der Gebrauchsanweisung, die jeder Packung beiliegt!



In Apoth. u. Drog. Nur echt mit den drei Nonnen. Denken Sie auch an Aktiv-Puder!

### Ein guter Rat:



## LORDOMAT

die UNIVERSAL-KLEINBILDKAMERA 24/36 mit LORDONAR 1:2,8/5 cm. Meßsucher mit allen Objektiven gekuppelt, zum Preis von **DM 240,-**

Fragen Sie Ihren Photohändler oder fordern Sie Prospekte direkt von:

**WIDINA · BAD NAUHEIM**

weiler öffentlich, er garantiere jedem bei gleichbleibender Handelsspanne einen täglichen Mindestverkauf von zweitausend Litern, wenn er sein Migrol-Benzin nähme. Aber niemand biß an. Der Autogewerbeverband holte vielmehr zu einem kräftigen Gegenschlag aus. Er inserierte in den Zeitungen:

„Wo eine Migrol-Säule steht, wird ab Montag, 4. Oktober 1954, durch eine oder mehrere benachbarte Kampftanksäulen unseres Verbandes das Benzin immer zwei Rappen pro Liter unter dem Verkaufspreis abgegeben. Während der Zeit des Angriffs der Migrol opfern alle anderen Tankstellen pro Liter

Schweizer Grenze (13 Rappen, gegenüber 14,54 Konzernpreis) und mit einer wesentlich niedrigeren Großhandels- und Umschlagsspanne (2,60 Rappen, gegenüber 5,73). Seine Gegner behaupten allerdings, er könne deshalb so billig sein, weil die Migrol nur in den Großstädten und in den fruchtigsten Landesteilen der Schweiz liefere, nicht aber beispielsweise in den entlegenen Berggegenden. In Kreisen der Konzerne werden auch Duttweilers niedrige Einfuhrpreise als „Augenblicksrechnungen“ abgetan.

Duttweiler bucht es als einen ersten Erfolg seiner Kampffaktion, daß auch Oscar Moosmanns Autogewerbeverband, den der



Duttweiler-Tankstelle: Wo eine Migrol-Säule steht . . .

einen Rappen in einen Solidaritätsfonds.“

So kommt es, daß den Schweizer Autofahrern das gleiche Benzin zur Zeit zu drei unterschiedlichen Preisen offeriert wird: zu 47 Rappen bei den Kampftankstellen, zu 49 Rappen an den Migrol-Säulen und zu 55 Rappen bei allen anderen. Migrol-Chef Arnet sagt: „Die Automobilisten werden nicht so dumm sein, sich für zwei Rappen kaufen zu lassen. Sie wissen genau, wenn wir besiegt würden, dann wäre der Einheitspreis von 55 Rappen schon am nächsten Tage wieder da.“

Aber beim Hauptvorstand des Schweizer Autogewerbes, das seinen alten Lieferanten mehr zutraut als Duttweiler, herrscht die gleiche Entschlossenheit. Präses Oscar Moosmann, von dessen elf Tabakspfeifen auf seinem Schreibtisch immer eine in Brand ist, prophezeit:

„Wenn der schweizerische Benzinmarkt dem Preisdruck der Migrol nachgibt, dann hat die Rechnung in erster Linie der Detaillist zu bezahlen, und zwar a conto seiner Handelsspanne. Die Migrol bestreitet das, aber wir wissen es besser. Duttweilers ganzes System bezweckt eine weitgehende Ausschaltung des Zwischenhandels, und das richtet sich gegen unsere mittelständische Wirtschaftsstruktur. Preisenkungen auf dem Ölmarkt werden schon weitergegeben, auch ohne Herrn Duttweiler.“

Wieso ist das Migrol-Benzin so billig? Duttweiler begründet seinen Preis hauptsächlich mit dem billigeren Einkauf frei

Migros-Gewaltige verächtlich das Fußvolk der Konzerne nennt, jetzt ein unabhängiges Gutachten über die Rechtmäßigkeit der von den internationalen Ölfirmen verlangten Abgabepreise anfordern will. Duttweiler und Arnet aber haben sich nicht mehr und nicht weniger vorgenommen, als über den Schweizer Benzinkampf den gesamten europäischen Benzinpreis aufzurollen und herabzudrücken.

Die Experten der Migrol sind beispielsweise auch der Ansicht, daß der Benzinpreis in der Bundesrepublik um wenigstens sechs bis acht Pfennig gesenkt werden könnte. Und bei Gottlieb Duttweiler liegt bereits ein Brief aus Köln, in dem Fritz Werth vom Hauptverband des Tankstellen- und Garagengewerbes in der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels anfragt, ob denn das billige Migrol-Benzin auch nach Deutschland komme.

Duttweilers kleiner Ölkrieg ist nur die vorläufig letzte in einer langen Reihe von Auseinandersetzungen mit Konzernen, Trusten und Kartellen\*. Seine Raufgelüste gegenüber den großen Firmen sind so alt wie sein Migros-Unternehmen selbst. Seine grundsätzliche Meinung: „Ich bejahe auch die Truste. Manche von ihnen haben eine gewaltige

\* Kartelle bezwecken zwischen rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Unternehmen ein gemeinsames Vorgehen auf dem Markt, etwa in bezug auf die Preisfestsetzung, Absatzregelung usw. Ein Konzern ist eine durch Kapitalbeteiligungen miteinander verbundene Gruppe von Unternehmen, die auch verwaltungsmäßig einheitlich geleitet wird. Bei einem Trust sind die angeschlossenen Firmen wirtschaftlich völlig von einem übergeordneten Unternehmen abhängig.

schöpferische Arbeit geleistet. Aber ich bin gegen die Vergewaltigung und die Ausnützung des Konsumenten. Ich bin gegen die Monopole und gegen die Einmischung der Trustgewalt in die Politik.“

Überall, wo er eine solche Ausnutzung der Verbraucher witterte, hat Duttweiler in seinem Leben eingegriffen, „um die Gewinnspannen dieser Großen zu regulieren“. Bereits in den ersten Jahren seiner Migros hatte er sich darüber geärgert, daß beispielsweise das Kokosfett Palmöl des Unilever-Konzerns seiner Meinung nach als Verkaufspackung ungerechtfertigt teuer — gegenüber dem Preis der Fastware — verkauft wurde. Für die Mi-

Als die Henkelmänner in Düsseldorf wegen dieser Verhöhnung ihres renommierten Firmennamens Klage erhoben, überklebte die Migros ihre Pakete mit einem Feigenblatt, so daß nur noch ein aufreizendes „Ohä“ übrigblieb.

Ähnlich machte Duttweiler es mit dem Putzmittel Vim, dem er ein Eigenfabrikat entgegenstellte. Vim kostete 75 Rappen das Paket, Duttis Putzmittel nur 25 Rappen. In diesem Falle lautete sein Werbespruch: „WIM-mere nicht über den hohen Preis, nimm mein Putzmittel.“ Beide Male mußte Duttweiler wegen unlauteren Wettbewerbs Geldstrafen zahlen, aber er klopfte sich noch heute auf die Schenkel: „Was

Kaschierte Busen:

## Dior hatte eine Idee

Weil man für die modische Herbst- und Wintersaison 1954 keine Überraschung erwartete, traf sie prompt ein. Modepapst Christian Dior hatte sich etwas einfällen lassen: die H-Linie. Im Lager der busenbejahenden Männer brandeten die Wogen der Empörung. Vonfröme Wünsche und eine lebenswürdige Duellforderung war das erste Echo auf Diors Liquidation der bisher kurvenfreudigen weiblichen Linie. Der große Meister der Pariser Couture hatte Busen und Taille einfach kaschiert und eine lange, schmale und flache Silhouette geschaffen. Flat-Look heißt das jüngste Modegebot aus Paris, dem bis auf Balmain mehr oder weniger alle maßgeblichen Couturiers folgten; denn Mode liegt unsichtbar in der Luft.

Die Couturiers glauben sie zu spüren, bekommen eine Idee und geben ihr Form. War ihr Ahnen richtig, wird die Idee tatsächlich zur Mode. So ist der Flat-Look entstanden, und jede Frau mit modischem Empfinden muß sich mit ihm auseinandersetzen. Kein Modeschöpfer erwartet, daß sein Vorschlag bedingungslos von den Frauen übernommen wird. Dior weiß sehr wohl, daß die meisten seiner Originalmodelle nur von kleinen Personenkreisen getragen werden können. Doch haben viele Frauen die Möglichkeit, die Grundidee einer Mode durch Abwandlung für sich tragbar zu machen. Und diejenigen, die es nicht können, zeigen wahrhafte Eleganz, wenn sie weiter die Formen und Modelle bevorzugen, die zu ihrem Typ passen. Bevor die kluge Frau sich zum Ja oder Nein entscheidet, greift sie zum Modeheft. Hunderttausende von Frauen in Deutschland, dem europäischen und außereuropäischen Ausland vertrauen auch in diesem Herbst und Winter den Informationen und Ratschlägen des großen Constanze-Modeheftes, weil sie die Erfahrungen gemacht haben: Nach diesem Heft kann man sich richten. Mit rund 400 Modellen und 188 Seiten bringt das Constanze-Modeheft einen typischen Querschnitt durch die schönsten Schöpfungen der Modehäuser von Paris, Berlin, Rom und München. Aber es denkt auch an die Wünsche von Millionen Frauen, die darauf bedacht sein müssen, ihre Garderobe in erster Linie praktisch und modisch zeitlos zusammenzustellen. Eine große Auswahl schicker Constanze-Sondermodelle bietet jeder Frau die Möglichkeit, nach einem beiliegenden Schnittmusterbogen mit genauen Arbeitsanleitungen selbst zu schneiden. Hausfrauen, Berufstätige, vollschlanke und ältere Damen, die Braut und das junge Mädchen: alle finden sie kleidsame, modische und einfach zu arbeitende Modelle im internationalen



... notieren Spitzel Autonummern: **Kampf-Tankstelle**

gros kaufte er daraufhin selbst lose Ware auf und gab sie in eigenen Packungen um 25 Prozent billiger ab als der Konzern. Als ihm danach Unilever verständlicherweise die Lieferungen sperrte, tat Duttweiler etwas, was sich in den Jahren des Fabrikanten-Boykotts gegen sein Unternehmen dutzendfach wiederholte. Er machte eine eigene Fabrik auf.

Auch das Waschpulver Persil des deutschen Henkel-Konzerns schien ihm mit einem Franken in der Schweiz zu teuer verkauft. Also begann er selbst Waschmittel herzustellen und verkaufte die Packung für einen halben Franken. Der Verband der Zürcher Einzelhändler, deren Persil-Umsatz durch diese Preisunterbietung stark zurückging, machte der Migros schon damals den gleichen Vorwurf wie heute die Benzin-Gesellschaften, nämlich: Duttweiler picke sich aus dem Geschäft immer nur die Rosinen heraus. Wenn man bedenke, wie viele Jahre man brauche, um ein einwandfreies Waschmittel zu bekommen und wie viele Millionen es koste, ein solches Mittel in den Laboratorien zu entwickeln, dann sei es wohl leicht, das Pulver hinterher zu analysieren, nachzumachen und billiger zu verkaufen.

Selbst auf der Verpackung seines Waschmittels griff „Dutti“, wie ihn seine Freunde nennen, den gegnerischen Konzern noch an. Auf der Vorderseite des Pakets ließ er einen Topf zeichnen, dessen Henkel dick durchgestrichen waren. Darüber in Druckbuchstaben noch einmal mundartlich die Worte „Ohne Hänkel“.

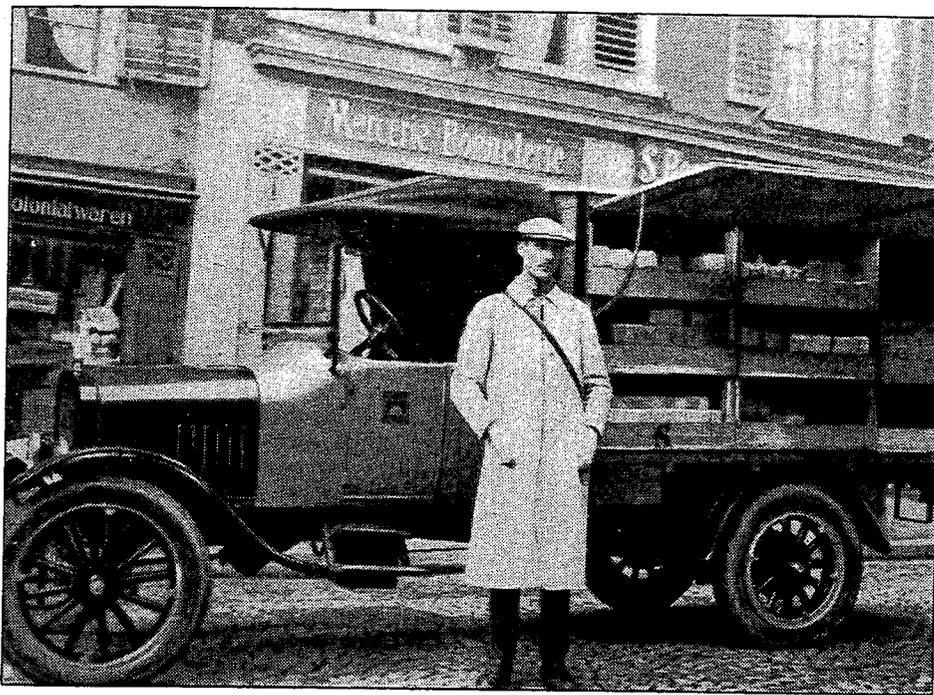
meinen Sie, was die Leute gelacht haben. Das war doch eine blendende und billige Reklame.“

Noch im vergangenen Jahr nutzte Gottlieb Duttweiler eine Gelegenheit, das seiner Überzeugung nach überlegene Verteilungssystem seines Unternehmens zu demonstrieren. Diesmal ging es gegen die weltbekannte Lux-Seife, die von der Sunlight AG. in der Schweiz für 80 Rappen das Stück verkauft wird. Die Migros hat in vielen Weltstädten eigene Einkaufsbüros. Duttweilers New-Yorker Vertreter kaufte zweitausend Kisten zu je 144 Stück dieser Lux-Seife auf, und kurze Zeit später lag „die Seife der Filmstars von Hollywood“ zu 50 Rappen in den Migros-Läden. Auch daraus entwickelte sich ein Prozeß, Duttweilers dreiundfünfzigster.

Der massige alte Mann hat die Unruhe einer Schweizer Präzisionsuhr im Leibe. Immer wieder treibt es ihn zu diesen und ähnlichen Aktionen, mit denen er sich die Gunst des Volkes erhalten und seine Rolle als Beschützer der Kleinen spielen will. Bei ihm ist alles innerer Auftrag. Wie es bei dem Steinwurf in Bern offenbar wurde — er macht Freunden manchmal das mysteriöse Bekenntnis, die beiden Löcher in den Fensterscheiben hätten ihn angestarrt wie die Augen eines Unwesens, das es zu bekämpfen gelte —, fühlt er sich immer unter dem Zwang: „Einer muß es tun.“

Nur am Anfang seiner Laufbahn stand offensichtlich kein innerer Auftrag, sondern bittere Existenznot. Der Sohn eines Zürcher-Genossenschafts-Leiters, dem schon

**CONSTANZE**  
**MODEHEFT**



Wir wollen die Krämerei weiterbringen: Migros 1925

mit dem Konsumbrei genossenschaftliches Gedankengut eingegeben wurde, war während des ersten Weltkrieges Teilhaber seiner Lehrfirma Pfister & Sigg geworden. 1920 brach diese Firma zusammen. Der Juniorchef verkaufte ein seiner jungen Frau Adele gehörendes Grundstück und ging mit ihr auf eine Kaffee- und Zuckerplantage nach Brasilien. Schon 1924 war er wieder in der Heimat, auf Stellungssuche. Man wies ihn überall ab, denn er war ein miserabler Buchhalter, konnte keinen Strich Stenographie schreiben und tippte nur stümperhaft auf der Schreibmaschine herum.

Aber in seinem Kopf rumorten Gedanken, die in dem damals noch nahezu mittelalterlichen und durch ein starres Preisgefüge gekennzeichneten Lebensmittelhandel der Schweiz neu waren. Duttweiler spintisierte im Freundeskreis von einer Verkürzung der Handelskette und von einem schnellen Warenumsatz.

Der gesamte Schweizer Einzelhandel saß damals ächzend auf Waren, die zu teuren Kriegspreisen eingekauft worden waren. Am Weltmarkt purzelten die Notierungen. In dieser Sternstunde begann der junge Mann, dem zehn Jahre später ein staatlicher Preis-Untersuchungsbericht „eine handelsmessianische Besessenheit“ bescheinigte, sein Experiment.

Am Morgen des 25. August 1925 rumpelte ein alter Fordwagen, nach dem sich die Leute umdrehten, den Zürcher Limmatquai entlang. Der Laderaum des kleinen Lastwagens war von sechs Regalen ausgefüllt, in denen, schlicht verpackt, die ersten Standardartikel der neugegründeten Migros AG. zum Kauf angeboten wurden: Kaffee, Zucker, Fett, Teigwaren, Reis und Seife. Am Steuer des Wagens saß ein schnurrbartiger Mann im weißen Kittel, der an bestimmten Straßenecken seine Schlägermütze ins Genick schob und mit dem Verkauf begann. Am meisten beeindruckte die herbeiellenden Hausfrauen, daß seine Preise im Durchschnitt um ein Drittel unter den Ladenpreisen der Stadt lagen.

Wie heute eine ganze Lkw-Flotte modernster Fahrzeuge, so fuhren auch die ersten fünf Fordwagen Duttweilers nach einem bestimmten Fahrplan die Straßen Zürichs ab, hielten an 178 Stellen der Stadt für

etwa zehn Minuten, um dann weiterzufahren. Am ersten Tage waren alle Fahrzeuge der Migros zweimal ausverkauft. Duttweiler schaffte mehr Wagen an und schickte sie auch über Land. Noch heute fahren seine etwa achtzig Verkaufsaautos pünktlich wie die Straßenbahn.

Das Schweizer Handelsgewerbe, das nach Beendigung der Preiskämpfe mit den Ende des vorigen Jahrhunderts stark werdenden Genossenschaften wieder in Beschaulichkeit versunken war, zeigte sich einige Zeit wie gelähmt. Dann aber gingen die Krämer dem „Mörder des Mittelstandes“, Duttweiler, an die Kehle. Seinen Autos ließ man die Luft aus den Reifen, Ladeninhaber bildeten um die Migros-Autos johlend einen Kreis, um niemand hindurchzulassen, und in Bern sorgten sie dafür, daß die Migros-Autos samt Verkäufern in das Spritzenhaus eingesperrt wurden. Als bei St. Gallen

in irgendeiner hohlen Gasse Revolver-schüsse auf seine Verkäufer abgegeben wurden, teilte Duttweiler Pistolen aus.

Die kostensparenden Hauptmerkmale der Migros-Verkaufsfahrzeuge waren damals und sind heute:

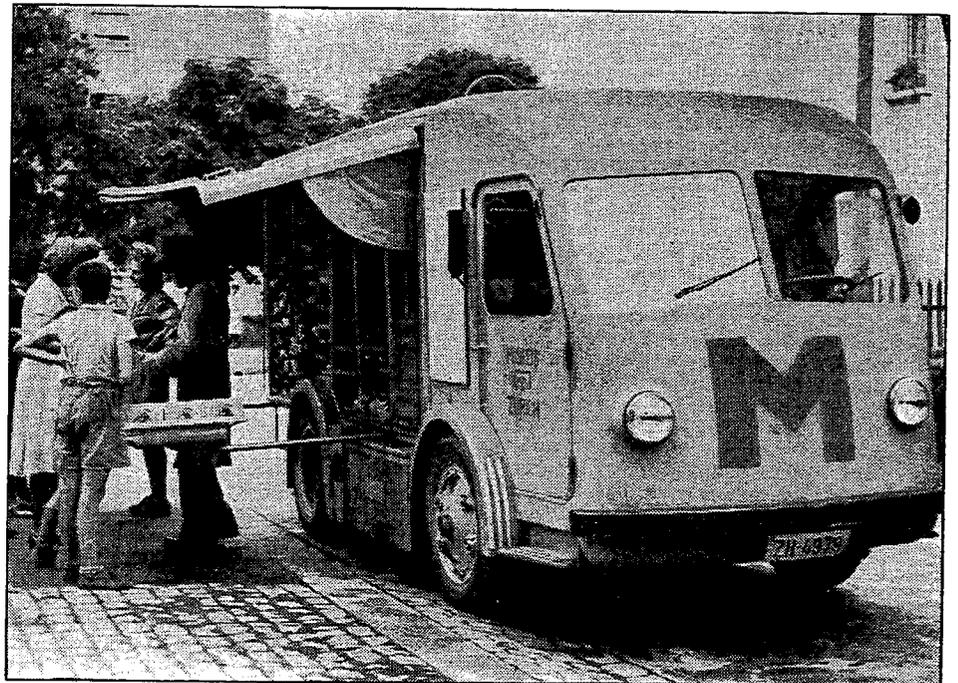
- Mindestmenge der verkauften Ware meist zwei Kilo;
- runde Preise anstatt der üblichen Gewichte (ein Paket Kaffee bester Wahl kostet fünf Franken, enthält aber kein Pfund, sondern 452 Gramm. Steigt der Kaffeepreis, so wird entsprechend weniger Kaffee in die Tüten gegeben);
- grundsätzlich nur ein bis zwei Qualitäten für jede Warengattung;
- Verkauf nur gegen bar.

Allein durch die runden Preise stieg die Verkaufsleistung infolge des schnelleren Geldwechsels und -abrechnens pro Kopf des Personals um 50 Prozent. Auf diese Weise verkürzten sich die Haltezeiten der Autos, so daß weitere Stadtteile beliefert werden konnten. An Migros-Fahrzeugen wird im Durchschnitt täglich fünf bis sechs Stunden effektiv verkauft, während Ladengeschäfte vielfach nur drei oder vier Stunden täglich mit dem Verkaufen selbst beschäftigt sind.

Auf Druck der Einzelhändler boykottierten die meisten Schweizer Fabriken den Emporkömmling. Die Folge war, daß Duttweiler noch mehr Ware importierte und schließlich eigene Lebensmittelfabriken aufbaute. Keine Bank traute sich, mit ihm zu arbeiten, keine Zeitung nahm Inserate der Migros auf. Duttweiler ging daraufhin in die Luft. Aus einem Eindecker-Flugzeug warf er den Schweizern Blätter auf die Köpfe, die seine Schlachtparolen verbreiteten:

- „Wir, die Migros, wollen die Krämerei weiterbringen. Das Rad der Entwicklung hat sich zwanzigmal gedreht, und die Schusterei ist längst zur Schuhfabrik geworden. Nur im Spezialeladen sieht es heute noch aus wie Anno 1500. Darum kauft bei uns!“

Der fahrende Verkaufsladen bildete den Anfang und die Grundlage des Unternehmens Migros. Schon im Jahre 1927 aber machte Duttweiler in Bezirken, deren



Das Rad der Entwicklung hat sich zwanzigmal gedreht: Migros 1954

Kantonalämter ihm die Erlaubnis für die Verkaufsautos verweigerten, Ladengeschäfte auf, so daß heute die Zahl der Verkaufsläden mit 275 mehr als das Dreifache der Verkaufsautos beträgt. Ein großer Teil dieser stehenden Läden ist nach dem Vorbild der amerikanischen Supermarkets eingerichtet und arbeitet nach dem Prinzip der Selbstbedienung, d. h. die Hausfrau packt sich die Ware in einen Gitterkorb und bezahlt am Ausgang.

In den Jahren zwischen 1933 und 1945 war durch ein vorwiegend auf Duttweilers Unternehmen zugeschnittenes Schweizer Gesetz allgemein die Gründung weiterer Filialbetriebe verboten.

Diese Zeit nutzte Duttweiler für seine betriebswirtschaftliche Expansion. Die zwölf Jahre genügten, um die Migros zu einem der bestationalisierten Großbetriebe Europas zu machen.

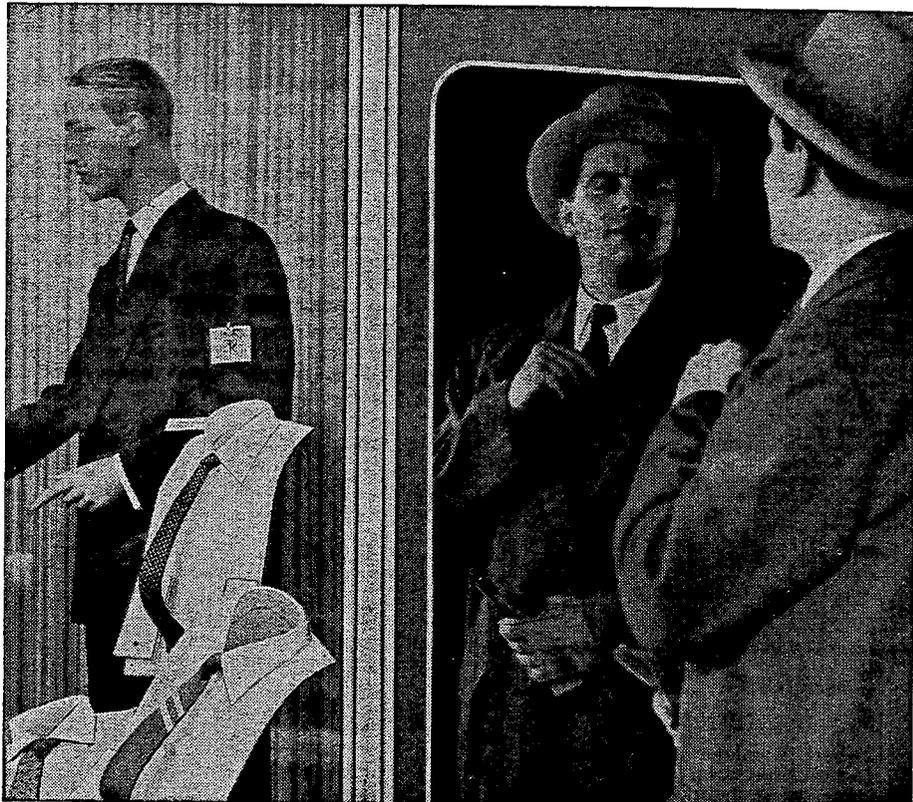
Kennzeichnend dafür ist schon die tägliche Beladung der Verkaufsautos in der Zürcher Migros-Zentrale. Im Geleitzugsystem fahren jeden Morgen die Chauffeure ihre Fahrzeuge in die 120 Meter lange Lagerhalle hinein. Jeder Wagen übernimmt nicht, wie es sonst üblich ist, eine vorher zusammengestellte, geschlossene Sendung, sondern er passiert jede Warenabteilung, und seine Quer-Regale werden von rechts beladen. Jedes Migros-Auto verkauft nur an einer Seite.

Auch in der Halle herrscht dieses Durchschiebverfahren von rechts nach links, bei dem nie Ware alt werden und verderben kann. Dem Verkaufsauto folgt eine fahrbare Registrierkasse, die am Ende der Beladungshalle die totale Abrechnungssumme addiert. Jeder Fahrer hat einen kleinen Tresor und zahlt die Summe der frisch geladenen Ware in bar aus seinen Einnahmen vom Vortage. Das erspart die halbe Buchhaltung.

Auf der westdeutschen Rationalisierungsausstellung in Düsseldorf 1953 wurde der Migros eine goldene Medaille zuerkannt. Duttweilers Ideen wirken im Ausland noch stärker als daheim. Fachleute aus aller Welt treffen sich jährlich einmal in dem Duttweilerschen Institut zur Förderung neuer Vertriebsformen, um Erfahrungen auszutauschen und bei der Migros abzugucken. Auch der Frankfurter Versandhändler Josef Neckermann, der mit seinen billigen Radios, Kühlschränken und neuerdings auch Fernsehgeräten den westdeutschen Handel in Aufruhr versetzt (SPIEGEL 1/1954), hat in Zürich Duttweilersche Verkaufsmethoden studiert.

Die Migros hat 1930 bis 1933 mit ihren Verkaufsautos eine Zeitlang auch in Berlin gearbeitet. Ihr Chef ist nur zu gern bereit, deutsche Fachleute mit seinen Erfahrungen zu unterstützen. Jetzt plant die Hamburger Margarinefirma Hans Gesche, in Anlehnung an das Migros-System fahrbare Läden einzurichten, die besonders auf dem flachen Lande in Norddeutschland den Hausfrauen die Waren bis vor die Haustür fahren sollen. Auch Gesche hat sich bei Duttweiler genau informiert. In der Türkei ist bereits im vergangenen Jahr eine Migros-Türk gegründet worden, deren Chef der Sohn des türkischen Staatspräsidenten ist.

In vielen Volkswirtschaften ist der „Sektor Distribution“ in Bewegung geraten, weil die Verteilung der Ware bis zum Käufer nicht mit den Produktionsverbesserungen Schritt gehalten hat. Auch in Deutschland zeigt sich bei einigen großen Firmen das Bestreben, den Großhandel weitgehend auszuschalten und für die Verteilung der Ware einen eigenen Vertrieb aufzuziehen. Grossisten, die von bedeutenden Markenfirmen jahrzehntelang beliefert wurden, erhielten in der jüngeren Vergangenheit Kündigungen zum



Wo ein Spiegel Gelegenheit bietet — sein Blick gilt der Krawatte

## GEHEIMTIP ZUR FRAGE

### Sind Männer eitel?

Natürlich nicht! Oder doch?

Hinter der schützenden Rückwand eines Fifth-Avenue-Schauenseters verborgen, hatten Amerikas Psychologen Gelegenheit, die Behauptung von den gefallsüchtigen Frauen zu revidieren. Vor dem im Schaufenster aufgestellten Spiegel überprüften mehr Männer als Frauen ihre Erscheinung, von den bleistiftbewaffneten Beobachtern hinter der Wand sofort als Kreuzchen in der Rubrik „Männer“ vermerkt. Kommentieren Amerikas Frauen mit kaum verhehltem

Triumph: „Nicht neu für uns. Männer sind eitel als Frauen.“ Nach Einzelheiten befragte Ankreuzer schlüsselten die männliche Eitelkeit so auf: „Erster Blick: Gesamterscheinung. Zweiter Blick: Krawatte.“

Einzig erlaubter modischer Seitensprung der zweckbetonten Herrenkleidung, erfreut sie sich besonderer Aufmerksamkeit und ist i-Tüpfelchen der männlichen Erscheinung. Sie muß zum Anzug passen; als Konzession an den Spieltrieb des Mannes darf ihre Skala aber trotzdem vom Konventionellen bis zum Hypermodernen reichen. Auf jeden Fall: Keine Angst vor der Farbe. Auch „auffällig“ ist erlaubt, wenn man nicht jeden Tag dieselbe trägt.

Ausgeprägter Sinn für Krawatten also gilt in der Alten wie in der Neuen Welt als wünschenswerte Form der Eitelkeit. Je mehr Auswahl an Krawatten, desto größer die Chance, zur erfolgreichen Gruppe der Gutangezogenen zu gehören. „Krawatte gut — alles gut“ ist der Geheimtip der Männer, denen die Eitelkeit zum Vorteil gereicht.



Studio Geutbrück



## Nerven sind Kapital.

in unserer armen Zeit. Es genügt heute nicht mehr, tüchtig zu sein - man muß gute Nerven haben - bessere Nerven! Wer bessere Nerven hat, der ist es besser. Die Ärzte wissen: Nervöse Störungen, Kreislaufstörungen und Störungen des vegetativen Nervensystems gehen häufig Hand in Hand. Sie sind die Ursache vieler organischer Erkrankungen und beeinträchtigen Lebenskraft

und Aussehen entscheidend... Es fehlt an den Nerven - es fehlt Lecithin der Nervennährstoff. Wir brauchen täglich 4-6 g reines LECITHIN (nach Koch) und erhalten sie zuverlässig durch das LECITHIN-KONZENTRAT Dr. Buer's REINLECITHIN. Es erneuert den ganzen Menschen. Wir schlafen tief und fest, gewinnen Spannkraft u. Ruhe und helfen nervös kranken Organen (z. B. Herz, Galle, Leber, Magen, Nieren).

**Dr. Buer's  
Reinleocithin nährt  
Nerven nachhaltig**

Erhält. in Apoth. u. Drog.

## Reagiert Ihr Magen sauer?

Nehmen Magenbeschwerden Ihnen die Lust am Essen, dann ist häufig übersaurer Magensaft die Ursache. Weitere Zeichen der gestörten Magentätigkeit sind saures Aufstoßen, Sodbrennen und Völlegefühl. Sie vermeiden solche Erscheinungen, wenn Sie nach dem Essen 2-3 Tabletten Biserirte Magnesia nehmen. Dieses bewährte Arzneimittel beseitigt sofort den Säureüberschuß und schützt die Magenschleimhaut. Deshalb kann die schmerzhafteste, saure Reaktion nicht auftreten, und Sie bleiben von Beschwerden verschont. „Biserirte“ sorgt dafür, daß Ihr Magen wieder normal und beschwerdefrei arbeitet. Sie erhalten in jeder Apotheke Biserirte Magnesia zu DM 1,65.

## Schöpferische und politische Frauen und Männer

brauchen Muße für geistige Tätigkeit, meinte Bernard Shaw, deshalb fordert der Alltag eine

**MARKEN-SCHREIBMASCHINE**  
Wo finden Sie diese ob bar 211,50 DM oder nur 4,- DM bei Lig., 1 Rate n. 30 Tgn.? Sowie unbeschränkte Wahl a. Teilzahlg., z.T. a. Büromaschin. Versand a. W. frei Haus, Fabrikgarant. Umtauschr. Orig.-Preise. Illustrierter Katalog gratis! **Natürlich bei**

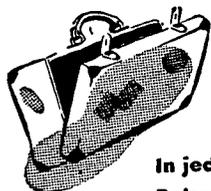


Schulz & Co. in Düsseldorf 60

Schadowstraße 57

**DEUTSCHLANDS GRÖSSTES FACHVERSANDHAUS  
FÜR SCHREIBMASCHINEN**

Ein Postkartchen an uns lohnt sich immer!



In jedem  
Reisekoffer  
griffbereit **Melabon**

gegen Schmerzen jeglicher Art. Gehen Sie nicht ohne Schmerzschutz auf die Reise! Schon eine Kapsel Melabon kann Sie von Schmerzen rasch und nachhaltig befreien. Halten Sie auch auf der Reise Melabon immer griffbereit; dann sind Sie vor Schmerzen geschützt.

Als Nächstes also eine Packung Melabon in der Apotheke für 75 Pfennig besorgen.

Jahresende, in denen es gnadenlos hieß, „daß die Entwicklung uns zu einer Umstellung im Vertriebssystem zwang“.

Im Gebiet der Bundesrepublik gab es

- 1939 insgesamt 82923 Großhändler,
- 1950 waren es 126356 Großhändler.

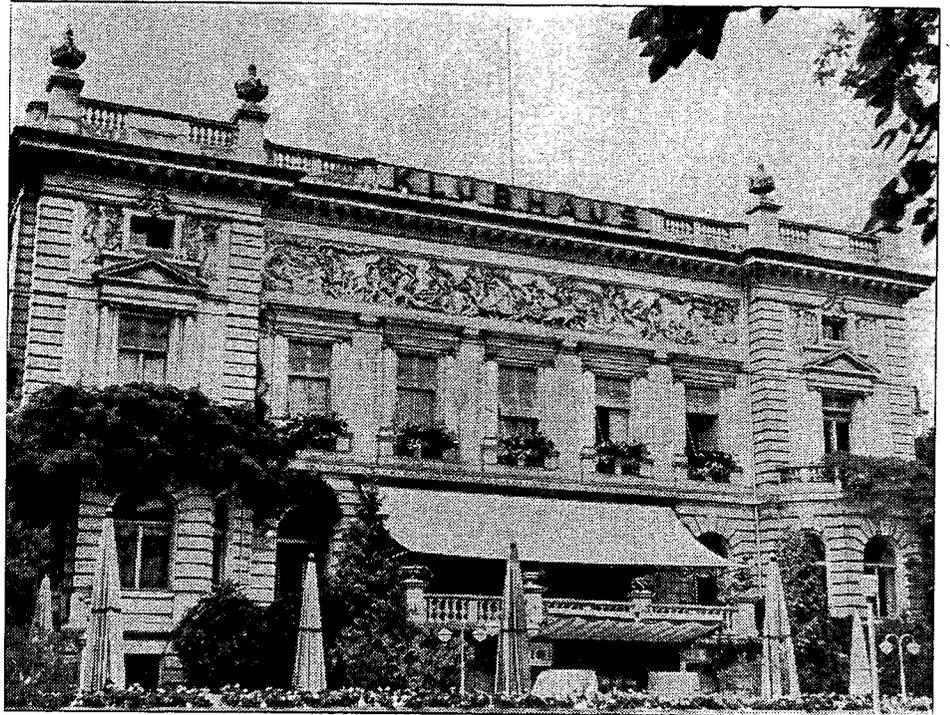
Auf tausend Einwohner berechnet, ist mithin die Zahl der Betriebe von 2,11 auf 2,65 gestiegen. Gottlieb Duttweiler meint, für bestimmte Branchen, in denen man den Grossisten entbehren kann, sei die Dezimierung des Großhandels eine „evolutionäre Erscheinung“.

Die Vertriebskosten der Zürcher Migros liegen mit 12,5 bis 15 Prozent außerordentlich niedrig. Der Tagesumsatz pro Kopf des Duttweilerschen Verkaufspersonals beträgt

um eine Auswahl zu bieten. Wenn man nun sagt, der Verbraucher könne sich mit diesem einen Modell begnügen, dann sind wir auf dem Wege der Vermassung. Denn dann hat jeder den gleichen Drehbleistift, jeder das gleiche Schlafzimmer, und dann sind wir alle nur zu bald uniformiert.“

Das Verblüffende an Gottlieb Duttweiler, dem billigen Jakob der Schweiz, ist die Tatsache, daß er trotz niedrigster Preise mit seiner Migros AG. in wenigen Jahren ein Millionenvermögen zusammengetragen hat. Noch verblüffender ist, daß er dieses Vermögen nicht behalten wollte.

Im Herbst 1940 fuhr eine Gruppe von Rechtsanwälten in dem schmalen Fahrstuhl der Migros-Hauptverwaltung zu Duttweilers Arbeitszimmer hoch. Dort machte



Migros-Clubhaus: Der Chef behält nur eine Million

ein Vielfaches der Konkurrenz. Die beiden tragenden Pfeiler der niedrigen Duttweiler-Preise aber sind

- der direkte Großeinkauf beim Produzenten — 20 Prozent der Ware werden in eigenen Fabriken erzeugt — bei weitgehender Einschränkung der Großhandelsspanne und
- die Rationalisierungsmaßnahmen, von denen der schnelle Warenumsatz und die Beschränkung des Sortiments auf 550 Artikel (gegenüber mehreren tausend Artikeln in landläufigen Geschäften) die wichtigsten sind.

Zürchs Detaillisten benutzen gerade die relativ geringe Auswahl der Migros als Hauptwaffe. Im Verbandsbüro hat man dafür sofort praktische Beispiele zur Hand. Bis vor kurzem sei zum Beispiel in Schweizer Geschäften ein Qualitäts-Drehbleistift verkauft worden, der für etwa sechs Franken Ladenpreis abgegeben wurde. Duttweiler habe diesen Drehbleistift nun im großen eingekauft und ihn für vier Franken angeboten, worauf das neonbeleuchtete Zürcher Warenhaus „Jelmoli“ an der Bahnhofstraße den Bleistift für 3,95 Franken ins Schaufenster legte.

Sagen die Detaillisten: „Dieser Artikel ist für den Einzelhandel verloren. Der Konsument überlegt sich ja nicht, daß der Fachhändler auch zwei Dutzend anderer Bleistifte einkauft, bezahlt und auslegt,

ihnen der Chef die kurze Mitteilung, er wolle sein Vermögen, die auf 10 Millionen Franken geschätzte Migros AG. samt ihren Fabrikationsbetrieben, seinen Kunden schenken. Auch seine Luxusvilla und der große Park sollten der Allgemeinheit gehören. Nur eine Million wolle er als Notgroschen behalten.

Die Verträge wurden aufgesetzt, und tatsächlich schenkte Duttweiler das Aktienkapital des Migros-AG.-Unternehmens seinen etwa 120 000 Stammkunden, und zwar in Form eines neuen Kapitalanteils an der neuen Firma, der Migros-Genossenschaft. Seitdem ist Duttweiler frei gewählter und den Statuten nach absetzbarer Präsident des Riesenunternehmens, was aber seine starke moralische Stellung als Herr im Hause nicht verändert hat. Mit ihren zwölf Einzelgenossenschaften zählt diese Genossenschaft heute fast eine Viertelmillion Mitglieder.

Die Migros, die den Kaufmann Duttweiler über den billigen Brotkorb mit einigen hunderttausend Menschen verband, hat durch ihre Verbraucherpolitik und durch ihre Hauspresse eine Macht entwickelt, die weit über die Breitenwirkung einer normalen Handelsfirma hinausgeht. Sie reizte um so mehr zum politischen Gebrauch, als Duttweiler über die Politik besser gegen die seine Arbeit einengenden Gesetze oder auch gegen die vom Handel mobilisierten Kantonal-Behörden an-

kämpfen kann, die seine Verkaufswagen mit immer höheren Abgaben belasten.

Duttweiler konnte bei keiner der politischen Parteien auf Hilfe rechnen. Ganz rechts war man ihm wegen seiner Anti-Konzern-Attacken böse, der Mittelstand fühlte sich durch ihn sowieso am meisten geschädigt, und auch von den Sozialdemokraten konnte der Migros-Chef nur Haß ernten, weil er die den Sozialisten nahestehenden anderen Schweizer Genossenschaften als undemokratisch geführte und den kämpferischen Prinzipien untreu gewordene Konsumenten-Organisationen herunterputzte. Duttweilers Einfluß stützte sich allein auf seine billigen Makkaroni.

Schon 1935 hat der Großkaufmann deshalb den Schweizer Landesring der Unabhängigen vorbereitet. Dank seiner Kundenschaft, die ihren Volksbeglückter Duttli nur zu gern auch auf den politischen Schild hob, zog er bereits bei der ersten Wahl mit sechs Gesinnungsfreunden in das Schweizer Parlament ein.

Sein Landesring hat kein Parteiprogramm, sondern nur lose, allgemein gehaltene Grundsätze, die stark mit Duttweilers wirtschaftspolitischen Gedanken über den Schutz des Verbrauchers durchgesetzt sind. Duttlis stärkster Wahlrückhalt sind die Frauen, die es ihm auch hoch anrechnen, daß in der Migros kein Alkohol verkauft wird. Bereits auf der zweiten Seite der politischen Leitgedanken streichelt Duttli denn auch den Hausfrauen das Konsumentenkinn:

- Der Schweizer schätzt den Rat der Frau, die in manchen Fragen mit ihrem Gefühl oft richtiger urteilt als der Mann. Die Frau ist das ausgleichende Element in Politik und Wirtschaft und soll deshalb mehr als bisher zur Mit-



Wilhelm Tell stand Pate  
Konsumgenährt: **Gottlieb Duttweiler**

arbeit im öffentlichen Leben herangezogen werden.

Gestützt auf die Migros als nur schlecht verschleierte Parteikasse, plant Duttweiler, seinen Ring zu einer großen Sammlungsbewegung der Mitte zu machen. Nicht zuletzt deshalb propagiert er gegenwärtig in der Schweiz die 44-Stunden-Woche. Mit seinem im Parlament eingebrachten Antrag auf diese Arbeitszeit-Verkürzung hat er besonders die Sozialdemokraten in die fatale Situation hineinmanövriert, an diesem Plan, weil er von Duttli stammt, herumzäkeln zu müssen. Gleichzeitig sammeln Duttweilers Parteigänger vom Landesring die fünfzigtausend Unterschriften, die nötig sind, um eine Volksbefragung über den Erlaß eines scharfen Anti-Trust-Gesetzes herbeizuführen. Auch hier macht Duttli aus seinem Hobby Politik.

Auf dem Gebiet der Außenpolitik empfiehlt der Nationalrat Duttweiler eine völlige Abkehr von der bisherigen passiven Neutralität seines Landes. Er warnt davor, die Respektierung der schweizerischen Neutralität für alle Zeiten als gegeben anzusehen, zumal die heutigen Großmächte Rußland, Amerika und China diese Neutralität noch nie ausdrücklich anerkannt hätten. Die in den vergangenen drei großen Kriegen von 1870 bis 1945 bewährte Neutralität muß seiner Meinung nach auf moderne Weise gefestigt werden.

Im Sommer dieses Jahres empfahl Duttweiler deshalb in einer ausführlichen Eingabe an den Nationalrat, die Schweiz solle den Vereinten Nationen für den Fall eines Weltkonfliktes offiziell anbieten:

- die Aufstellung einer Schweizer Sanitätsarmee, die im Kriegsfall auf den

## SHERRY MORLA

Ein trockener Sherry von  
internationalem Format



Alleinimport:  
**GODARD GMBH**  
Hamburg 1  
Ferdinandstr. 61

## EINE NEUE ARBEITSWEISE

keine Schreibmaschine schlechthin, wurde mit der Tippa geschaffen.

Notizblock und Bleistift genügen heute dem Anspruchsvollen nicht mehr.

Schnell und sauber, mit vielen Durchschlägen steht alles zu Papier,

was mit Tippa geschrieben wurde. Um Stunden voraus, fertig zur Unterschrift,  
fertig zur Weiterleitung!

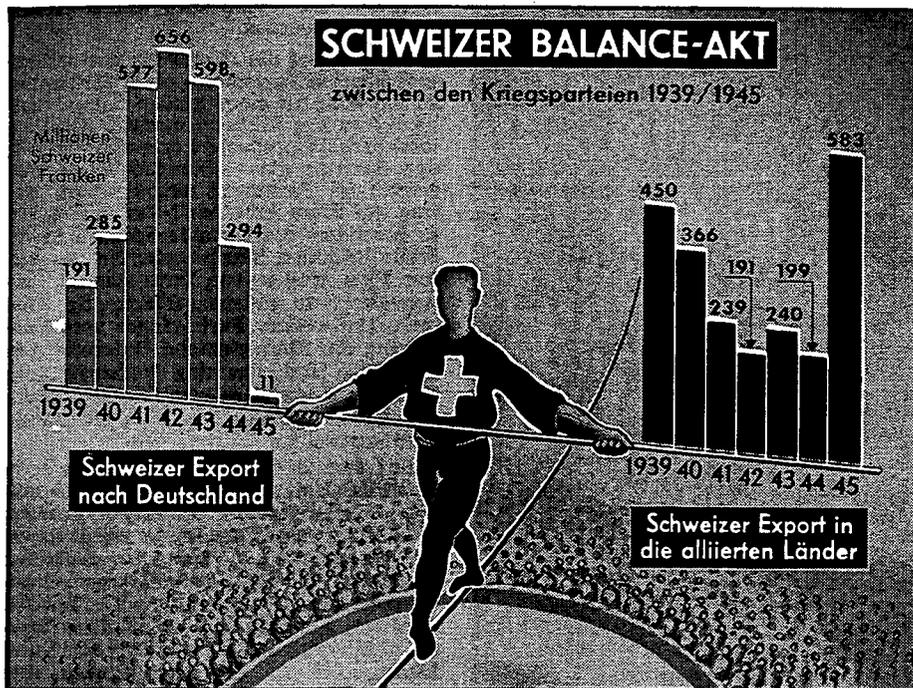
Daher die Tippa!

Eine Maschine, die man wirklich leicht „immer mit dabei“ hat und die doch wie eine „Große“ robust ist, schnell und stets zuverlässig.

Viele tausende glücklicher Tippa-Freunde kennen dieses Geheimnis  
echter Wirtschaftlichkeit.



EINE SCHREIBMASCHINE VON GOSSEN · ERLANGEN



Schlachtfeldern „beiden Parteien zur Verfügung stehen würde ...“;

- die Errichtung eines Schweizer Hortes für Kunstschätze der kriegführenden Nationen;
- die Umgestaltung der Schweiz im Kriegsfall zu einem „Land der Hospitalisierung“. Danach soll das ganze Schweizer Hotelgewerbe, dem im Falle eines neuen Konfliktes ohnehin die Gäste fehlen würden, für die Aufnahme großer Flüchtlingsmassen, besonders aber für die Unterbringung von Schwerverletzten und von evakuierten Kindern, mobilisiert werden.

Die Insellage der Schweiz und ihr Zwang, exportieren zu müssen, haben die Eidgenossen schon im zweiten Weltkrieg vor schwierige Arbeits- und Ernährungsprobleme gestellt. Schweizer Diplomaten mußten in Berlin und in den westlichen Hauptstädten regelmäßig ausgefeilten, welche Exporte nach Deutschland und welche zu den Alliierten gehen sollten. Beide Kriegsparteien wachten eifersüchtig darüber, daß jedem Zeitzunderzubehör, das mit Genehmigung Berlins durch das besetzte Gebiet Frankreichs etwa nach England ging, eine Gegenlieferung nach Deutschland entsprach und umgekehrt. An den Schweizer Exportzahlen läßt sich noch heute der Wandel des Kriegsglücks ablesen (siehe Graphik). Duttweiler will den für die Schweiz lebensnotwendigen Warenaustausch auch im Atombombenkrieg gesichert wissen.

Er sagt: „Wenn wir viele Hunderttausende in der Schweiz aufnehmen, darunter hauptsächlich Kinder, und wenn wir Schwerverletzte pflegen, dann wird man uns auch eine gesicherte Einfuhr nicht verweigern können.“

Zwischen der Erarbeitung und Propagierung solcher Pläne hat der rastlose Alte, der ohne Kinder geblieben ist, auch noch Zeit genug, hier einen Konzerndirektor öffentlich „verbrecherischen Trusthalunken“ zu schimpfen (500 Franken Strafe) oder dort von einem leitenden Trustangestellten zu behaupten, er habe sich seinen Oberstengrad in der Schweizer Armee damit erkaufte, daß er seinen militärischen Vorgesetzten Verwaltungssitze in der Konzernfirma zugeschustert habe (5000 Franken Buße, zehn Tage Gefängnis).

Sein Hauptaugenmerk aber ist gegenwärtig auf die von ihm entfesselte Schlacht auf dem Schweizer Benzinmarkt gerichtet: Gottlieb Duttweiler leitet den Kampf mit großem persönlichem Vergnügen. Wird der billige Saft an seinen Säulen knapp, so macht es ihm nichts aus, sich selbst in seinen Fiat zu setzen, um irgendwie den Aufkauf von Benzin zum offiziellen Preis von 55 Rappen zu organisieren, das dann bald für 49 Rappen aus Duttis neuen Schläuchen rinnt.

Als kein Reeder ihm Tankraum für das Migros-Öl zur Verfügung stellen wollte, gab Duttweiler den Auftrag, Schiffe seiner eigenen Migros-Überseeflotte in Tanker umzubauen. Seit die Schweizer Behörden ihm den Bau von Tanklagern auf Schweizer Boden untersagten, errichteten deutsche Arbeiter auf seinen Befehl im Eiltempo ein Benzindepot im deutschen Weil am Rhein, keine zwei Kilometer von der Grenze entfernt. Duttli prahlt: „Wir sind auf einen langen Krieg gefaßt.“

Mit seiner jüngsten Attacke hat Gottlieb Duttweiler sich nicht nur bei den Zeitungen, sondern auch direkt bei einigen Hunderttausend motorisierten Eidgenossen in tägliche Erinnerung gebracht. Es gibt nicht wenige Schweizer, denen angesichts der engen Verflechtung Duttweilerscher Politik und Wirtschaft gerade der Zeitpunkt zu denken gibt, zu dem Duttweiler an den Zapsäulen des Erdöl-Empires rüttelt. Im nächsten Jahr sind wieder Schweizer Nationalratswahlen.

### MÄNNERÜBERSCHUSS

#### Paradies später Mädchen

Achttausend englische Jungfern der reiferen Jahrgänge haben das Kanaan der Verschmähten entdeckt: Neuseeland. Mit der zielstrebigsten Energie, die man solchen Damen nachsagt, rüsteten sie zum Kesseltreiben auf die Jungesellen in den grünen Tälern des zwanzigttausend Kilometer entfernten Inselformations.

Während in England seit hundert Jahren Frauenüberschuß herrscht — gegenwärtig beträgt er etwa sechs Prozent —, ließ ein angesehener Soziologe Neuseelands, Mazengarb, dieser Tage im Namen von Tausenden seiner männlichen Landsleute

einen Notschrei ertönen. Das Inselparadies im Stillen Ozean (zwei Millionen Einwohner) drohe zu einem Eiland vereinsamer Adams zu veröden, denen Glanz und Elend des Sündenfalls aus Mangel an heiratsfähigen Mädchen verschlossen bleiben müßten. England solle sofort vierzigtausend Ehemüllige schicken.

Englische Boulevardblätter malten ergreifende Bilder stämmiger Waldläufer vom Schlage Gary Coopers, die sehnsuchtschwer auf ihren großen Farmen dahinsiechen, bis der Tod eines alten Herrn aus der Nachbarschaft ihnen für den Lebensabend eine abgehärmte Witwe beschert.

Die Reise nach Neuseeland, lockten die Zeitungen, kostete nur gut 1000 Mark. Außerdem sei die Regierung in Wellington nach einem Einwanderungsplan, von dem die englische Öffentlichkeit bisher wenig Notiz genommen hat, bereit, Tausende von Engländerinnen, die sich zu zwei Jahren Arbeit in Fabriken, Büros, Krankenhäusern oder Heimen Neuseelands verpflichten, kostenlos dorthin zu befördern\*.

Posten für Frauen und Mädchen seien in Mengen frei und so gut bezahlt, daß man in zwei Jahren genug sparen könne, um heimzureisen, wenn es einem nicht gefalle. Dieser Fall aber könne gar nicht eintreten, denn selbst Frauen über Vierzig würden in kürzester Zeit vom Ungestüm der Insulaner fasziniert sein.

Die innigsten Wünsche Tausender englischer Frauen gerieten in den Sog des neuseeländischen Vakuums. Im Londoner Einwanderungsamt Neuseelands trafen bis zu siebenhundert Anfragen täglich ein. Bisher kamen 8000 Briefe. Wenn es so weitergeht, ist Dr. Mazengarbs Wunsch im Frühling erfüllt.

Eine Neunzehnjährige schrieb: „Ich interessiere mich dafür, einen Mann zu finden, je weiter weg desto besser. Bitte teilen Sie mir baldmöglichst Einzelheiten mit, da ich es eilig habe, mich zu verheiraten.“

Die Öffentlichkeit Neuseelands aber erröte angesichts des hitzigen Interesses im Mutterland und tat schamhaft beklommen.

Fast alle Zeitungen des Landes schrieben, der einheimische Wissenschaftler Dr. Mazengarb müsse sich in seinen Berechnungen geirrt haben.

Zu dieser Auffassung waren sie auch deshalb gelangt, weil Hunderte von Zuschriften empörter Neuseeländerinnen in die Redaktionen regneten. Die Briefe bekundeten Furcht vor der Dumping-Konkurrenz aus England. „Unsere Jungesellen sind leider Jungesellen aus eigener Wahl“, hieß es in einem solchen Brief. „Sie suchen nur Vergnügen, nicht Heirat, und enttäuschen das Vertrauen, das man ihnen entgegenbringt.“

Die jungen Männer Neuseelands sind — nachdem sie den ersten Schock verwunden haben — zu einer forschenden Haltung gelangt. Sie glauben, es würde den einheimischen Pflanzen nur gut tun, wenn sie ihren jetzigen Seltenheitswert verlören. Die Protest-Schreiberinnen seien die Mauerblümchen Neuseelands, entgegneten sie.

Ein junger Architekt in der neuseeländischen Hauptstadt Wellington, unverheiratet, meinte: „Wenn wir den Namen eines englischen Schiffs erfahren, das tausend Mädchen aus England bringt, muß die Polizei eingesetzt werden, um unter uns jungen Männern bei der Ankunft des Dampfers die Ordnung an der Landungsbrücke zu wahren!“

\* Einwanderung aus dem übrigen Europa (mit Ausnahme Hollands, mit dem Neuseeland einen Einwanderungsvertrag schloß) wird weder gefördert noch unterbunden. Gesuche werden individuell vom zuständigen Ministerium in Neuseeland bearbeitet. Gratisreisen gibt es nicht.