



Auf dem Grauen Markt gilt  
der Tip aller Preisbrecher:

# KAUFEN SIE UNTER DER HAND!

Dies ist ein Bericht über den heimlichen Handel, der amtlich die Bezeichnung trägt

DER GRAUE MARKT

Wir leben in einer Inflation. Markenwaren überschwemmen uns. Ihre Zahl steigt ständig. 1520 verschiedene Flaschen bieten 66 Fabrikanten deutscher Markenschnäpse an – 8403 Markenkleider und Anzüge liegen in den Schaufenstern. 4410 Verpackungen für Körperpflegemittel tragen ein Markenzeichen. Sogar eine Kükenzucht hat ihre Brut als Markenartikel eintragen lassen. Der Züchter garantiert, genau wie die Hersteller der Markenartikel, eine gleichbleibende Qualität, regelmäßige Werbung, einheitliche Preise. Der wichtigste dieser drei Punkte, die Preisbindung, hat in Westdeutschland einen erbitterten Streit ausgelöst. Die Meinungen der Gegner hat Bundesfamilienminister Würmeling auf drei Blättern schon dem Bundestag vorgelegt. Danach versichern • Markenartikelfabrikanten: Feste Preise erleichtern den Einkauf, weil die Kunden nicht mehr nach den billigsten Angeboten suchen müssen. • Politiker: Gebundene Preise behindern den Wettbewerb. Während in Bonn geredet wird, haben 40 Prozent aller Käufer bereits eine vorläufige Lösung des Problems gefunden. Sie kaufen Markenartikel mit 20 bis 30 Prozent Rabatt unter der Hand. Für sie kosten 50 Gramm Messmer-Tee nicht mehr 1,75 Mark, sondern 1,40 Mark. Für 250 Gramm Maxwell-Kaffee zahlen sie statt 4,30 Mark nur 3,50 Mark und eine Flasche Chantré-Weinbrand - im Laden 9,75 Mark - können sie für 7,40 Mark kaufen.