



## MITTEILUNGEN Nr. 11

### An unsere Unterverbände

(LA- und KV-Mitglieder z. K.)

3400 Burgdorf, Friedeggstr. 13  
Telefon 034 - 2 23 91  
Postcheckkonto 30 - 11527 Bern

Burgdorf, 11. November 1968 3/4/6

Es ist keine Tugend zu klein, als dass  
sie uns nicht zweifach belohnte, wenn  
wir sie sorgsam pflegen.

(\*)

### Inhaltsverzeichnis:

1. Weihnachtsausstellung des bernischen Kleingewerbes
2. Erfolgreiche 7. AHV-Revision
3. Wo liegen die Kompetenzen in der Landesplanung?
4. Neue Erkenntnisse in der Lehrlingsausbildung
5. Was ist Verkaufsförderung?
6. Die Rabattmarke im Vormarsch
7. Unser Energieverbrauch
8. Staatspension für Kühe
9. Vom Brotkonsum
10. Immer mehr Auswuchsgetreide
11. Unfälle schaden unserer Wirtschaft

\*

## 1. Weihnachtsausstellung des bernischen Kleingewerbes

Die alljährlich im "Gewerbemuseum" in Bern stattfindende Weihnachts-Verkaufs-Ausstellung des bernischen Kleingewerbes ist längst zum traditionellen Vorboden für die nahende Weihnachtszeit geworden. Die diesjährige Schau öffnet ihre Pforte am 25. November und steht unter dem Patronat des Kantonal-Bernischen Gewerbeverbandes. Kleinmeister aus Stadt und Land haben in den letzten Wochen keine Mühe und Anstrengung gescheut, um dem Ausstellungsbesucher wiederum eine Fülle gediegener Erzeugnisse aus Holz, Metall, Stoff, Stein usw. darzubieten. Beim Ausstellungsgut handelt es sich um in eigenen Werkstätten hergestellte Gegenstände von handwerklich und geschmacklich hervorragender Qualität. Es ist deshalb nicht daran zu zweifeln, dass die Ausstellung auf ein grosses Publikumsinteresse stossen und ein voller Erfolg werden wird. Wir möchten unsern Lesern den Besuch wärmstens empfehlen. Die Ausstellung dauert bis zum 22. Dezember.

\*

## 2. Erfolgreiche 7. AHV-Revision

GP. In der letzten Woche der Herbstsession der eidgenössischen Räte kam es bei der Bereinigung der Differenzen zwischen den beiden Kammern, in der Frage des Beitragssatzes für die Selbständigerwerbenden, neuerdings zu einem Seilziehen um die Gestaltung der AHV. Der Bundesrat hat in seiner Botschaft 5 % vorgeschlagen. Der Ständerat hat in der Junisession 4,5 % beschlossen. Die nationalrätliche Kommission hatte es abgelehnt, dem Ständerat zu folgen, desgleichen der Nationalrat bei der ersten Lesung. Der Ständerat hielt jedoch an seinem Beschluss mit 31 : 9 Stimmen fest. Dennoch war die nationalrätliche Kommission - mit 10 : 9 Stimmen - nicht gewillt, der Ständekammer zu folgen. Statt dessen beschloss sie eine "Zwischenlösung", die jedoch unausgereift erschien und nicht in das der Revision zugrundeliegende System passte. Der Nationalrat verwarf vorerst den Antrag, es sei am ersten Beschluss (5,2 % Beitrag und 20'000 Franken obere Limite der degressiven Skala) festzuhalten, mit 90 : 75 Stimmen. In der definitiven Abstimmung schloss er sich dem Antrag der Minderheit der Kommission und dem Ständerat mit 93 : 79 Stimmen an (Beitrag: 4,6 %; 16'000 Franken obere Grenze der degressiven Skala).

Eigentlich falsch war es, von einer "Reduktion" des Beitragssatzes der Selbständigerwerbenden oder von einer "generell weniger starken Erhöhung" zu reden. Es handelte sich versicherungsmässig gesehen einzig um die Frage, soll der Beitrag der Selbständigen bei der ersten Erhöhung seit Bestehen der AHV um gleich viel wie jener der Unselbständigen oder um das Doppelte heraufgesetzt werden? Ein innerer Grund für eine Verdoppelung war nicht zu finden. Dafür lässt sich auch nicht anführen, der Selbständige habe schon bisher, während 20 Jahren, einen doppelt so hohen Beitrag entrichtet wie der Unselbständige. Die 7. AHV-Revision ändert nichts am starken Ausmass der von den Selbständigen geübten Solidarität. Auch inskünftig, nach der Beitragserhöhung, wird der Selbständige 2 % mehr Beitrag zu entrichten haben als der Unselbständige, zuzüglich die halbe Beitragsleistung für den Unselbständigen, die als Arbeitgeber zu tragen ist.

Diese ganz klare versicherungsmässige Ausgangslage findet eine sozialpolitische Ergänzung durch die degressive Skala, die zugunsten von Bezüglern kleiner Einkommen wirkt. Die Erhöhung der oberen Limite von 12'000 Franken gemäss bisheriger Regelung auf 16'000 Franken gemäss Antrag des Bundesrates und Beschluss des Ständerates findet ihre innere Begründung in der seit der letzten Festsetzung der Limite eingetretenen Lohn- und Einkommensentwicklung und befindet sich in Uebereinstimmung mit den für die ganze Revision angewandten Massstäben.

\*

### 3. Wo liegen die Kompetenzen in der Landesplanung?

GP. Die parlamentarischen Beratungen des Verfassungsartikels über die Bundeskompetenzen im Bodenrecht befinden sich im Stadium der Differenzbereinigung. Die Vorlage des Bundesrates vom 15. August 1967 besteht aus zwei Artikeln, von denen der eine die Eigentumsgarantie ordnet und der andere die Bundeskompetenz festsetzt. Gegenstand der Differenzbereinigung ist einzig noch der Artikel über die Bundeskompetenz.

Der wichtigste Unterschied zwischen den beiden letzten Beschlüssen besteht darin, dass der Ständerat der Kompetenz zum Erlass direkt verpflichtender Bestimmungen eine Generalklausel für Normen über die Besiedelung des Landes einverleiben will, wogegen der Nationalrat diese Kompetenz auf Zonenordnungen begrenzt hat. Der Antrag des Bundesrates sprach von Erschliessung und Besiedelung des Landes und Nutzung des Bodens.

Eine Verfassung hat die Aufgabe, die Grundlagen eines Staatswesens zu umschreiben. Sie soll knapp, aber dennoch verständlich und eindeutig abgefasst sein. Gerade diese Eindeutigkeit fehlt der Fassung des Ständerates. Obwohl die Niederlassungsfreiheit und die Handels- und Gewerbefreiheit formell bestehen bleiben, wären sie aufs schwerste gefährdet. Wenn es aber anders gemeint ist, muss es auch anders gesagt werden!

Der weitere Einwand, die Ausführungsgesetze müssten ja ebenfalls durch das Parlament erlassen werden und unterständen dem Referendum, mithin komme es nicht so sehr auf den Verfassungstext an, steht in krassem Widerspruch zum Wesen unserer Verfassung.

Die ausgedehnte Debatte im Nationalrat hat zwei wichtige Beurteilungspunkte zu Tage gefördert. Der eine war die fulminante Rede des zugerischen Baudirektors, aus der mit erschreckender Deutlichkeit die interventionistischen Pläne der Befürworter der ständerätlichen Fassung hervorgingen. Auf der andern Seite gaben die Darlegungen des Kommissionspräsidenten, der Aussagen aus dem Protokoll der Kommission vorlas, der Debatte das Gepräge. Es ging daraus eindeutig hervor, dass die umfassenden Kompetenzen, die der Ständerat dem Bund geben will, heute in keiner Weise benötigt werden, ja dass man zuständigenorts überhaupt keine konkreten Vorstellungen über das hat, was dann gestützt auf diese neuen Bundesvollmachten geregelt werden soll. Es ist zu hoffen, dass der Ständerat nun dem bösen Spiel ein Ende bereitet, und die von ihm bis anhin verfochtene und für die Privatwirtschaft unannehmbare Maximallösung aufgibt.

\*

#### 4. Neue Erkenntnisse in der Lehrlingsausbildung

Über lange Zeit herrschte das patriarchalische Autoritätsprinzip als Grundlage aller Erziehung vor. Durch die Weitergabe von Wissen wirkte der Meister erzieherisch und da er, wenn nicht immer, so doch meistens recht hatte, wurde darüber auf keinen Fall diskutiert. Der Lehrling hatte in erster Linie zu gehorchen. Die heutige Wirtschaft kann aber mit Mitarbeitern, die durch Untertanendenken, zur Unselbständigkeit erzogen wurden, nicht mehr zufrieden sein. Der harte Wettbewerb verlangt mitdenkende, für Ihre Tätigkeit verantwortungsbereite, junge qualifizierte Mitarbeiter. Mit autoritären Massnahmen lässt sich die Erziehung dazu nicht verwirklichen. Heute kann nur noch das partnerschaftliche Verhältnis zum Lehrling wirklich erfolgreich sein. Es ist aber, wenn es Erfolg haben will, um ein vielfaches schwieriger als das patriarchalische Verhältnis. Dies ist insbesondere deshalb der Fall, weil unsere heutige Jugend die absolute, personale Autorität, auf alle Fälle im Lehrlingsalter, nicht mehr anerkennt.

Was versteht man nun unter partnerschaftlicher Erziehung? Zu oft reden Zweifler an dieser Methode und Pessimisten von der "weichen Welle". Partnerschaftliche Erziehung aber hat nichts mit Lässigkeit zu tun. Tanzen die Jugendlichen einem Erzieher auf der Nase herum, so erzieht dieser weder autoritär noch partnerschaftlich, sondern überhaupt nicht. Ueberzeugung ist wichtig; der Jugendliche muss überzeugt werden. Er soll jede Massnahme einsehen und der Ausbilder muss ihm dabei Gelegenheit zur Frage und zum Einwand geben. Der gute Ausbilder will nur Mittler sein, der seine Jugendlichen an den Erwartungen des Lebens erzieht.

Auf dem fehlenden Vertrauen der Jugendlichen zu ihren Ausbilder oder auch ganz allgemein zu den Erwachsenen, beruhen viele Erziehungsschwierigkeiten im Lehrlingsalter. Das Vertrauensverhältnis wird von jeder unverständenen Erziehungsmassnahme gestört. Ein Ausbilder hat deshalb bestrebt zu sein, dem Jugendlichen zu helfen und ihn zu überzeugen. Er wird ein Berater sein und somit dem Berufsanfänger in seinem schwierigen Alter eine Stütze. In so einem Fall wird dann der Lehrling durch die Anforderungen dieser funktionierenden Gesellschaft selbst erzogen. So werden dann die Erwartungen dieser Gesellschaft anerkannt und der Jugendliche wird bei dieser Methode zwar seinen Ausbilder nicht fürchten, aber sicher achten. Allerdings hat der Ausbilder eine Bedingung zu erfüllen: er muss sich die gleichen Massstäbe anlegen, die er vom Lehrling erwartet.

\*

Psst!

"Merkwürdig, an der Demonstration nimmt keine einzige Frau teil!?"

"Kunststück - es ist doch ein Schweigemarsch!"

\*

## 5. Was ist Verkaufsförderung?

ff. Immer wieder stösst man auf Unklarheiten bei der Begriffsbestimmung der Verkaufsförderung: Die Verkaufsförderung (Sales promotion) wird nach dem heute noch gültigen "Sales Promotion Handbook" wie folgt definiert: "Die Verkaufsförderung hat die Aufgabe, das Produkt dem Käufer nahe zu bringen, während es die Aufgabe der Werbung ist, den Käufer dem Produkt nahe zu bringen."

Ein bedeutender Fachmann des Detailhandels bezeichnet die Verkaufsförderung als Präsentation der Werbeanstrengungen. Das Komitee des amerikanischen Marketing-Verbandes für Definitionen umschreibt den Begriff der Verkaufsförderung wie folgt:

1. Im eigentlichen Sinne umfasst die Verkaufsförderung die Koordination des Verkaufes und der Werbung und hat zur Aufgabe, die Wirksamkeit zu maximalem Wirkungsgrad zu bringen. Dies geschieht insbesondere durch Schaufensterausstellungen, Werbeschauen und Verkaufsveranstaltungen, Demonstrationen, Degustationen und andere aussergewöhnliche Anlässe.
2. Im allgemeinen Sinne umfasst die Verkaufsförderung die Anleitung und Förderung der im Verkaufe tätigen Kräfte der Werbung und aller zusätzlichen Tätigkeiten im Interesse des Absatzes.

Die heutigen Wirtschaftswissenschaft sieht das Wesentliche der Verkaufsförderung in einer Reihe einzelner ausserordentlicher Veranstaltungen in grösserem oder kleinerem Rahmen, die sich wie die Perlen einer Schnur aneinanderreihen. Das Organisationsschema der Betriebe hatte früher die Werbung der Verkaufsförderung beigeordnet. Heute aber steht die Verkaufsförderung als Mittler zwischen Produktion und Verkauf über der Werbung, da sie sonst die ihr eigene Koordination nicht mit der nötigen Kompetenz ausführen kann, und dies, obwohl auch heute noch das Budget für die Werbung bedeutend grösser ist als für die Sales promotion. Die Praxis der letzten Jahre hat auch erwiesen, dass Verkaufsförderung und Werbung nicht personell vereinigt werden sollen, da hier die Aufgaben, dort die Technik Spezialisten verschiedener Ausbildungsrichtung verlangt.

\*

Beim Schlafengehen

"Gute Nacht, Mutti." - Gute Nacht, mein Kind. Sag auch Fräulein Betty gute Nacht und gib ihr ein Küsschen." - "Nein, Mutti, die haut beim Küssen." - "Aber, mein Kind?" - "Wirklich, Mutti, frag nur mal Vati!"

\*

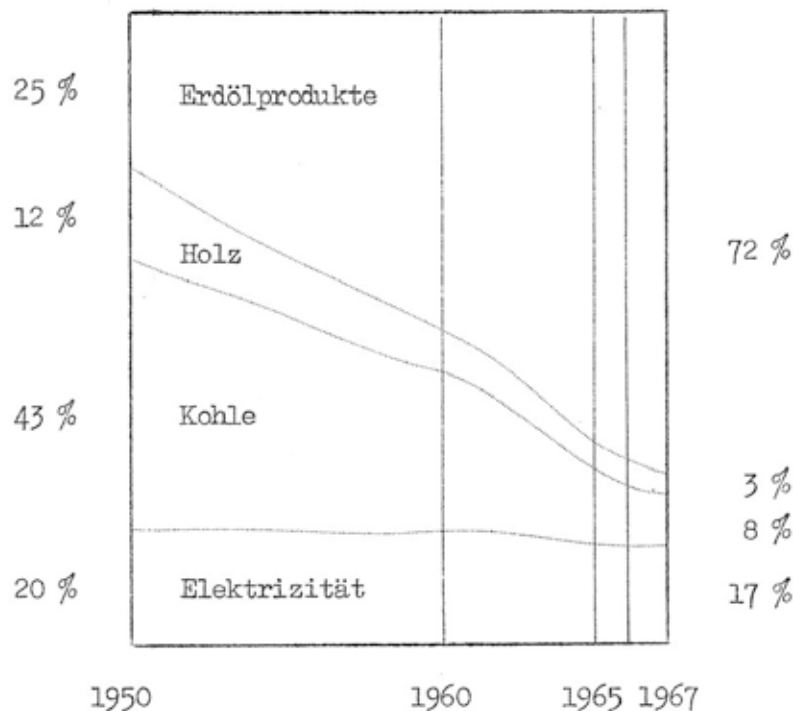
## 6. Die Rabattmarke im Vormarsch

GP Es ist wohl kaum verwunderlich, dass gerade im vergangenen Jahr, das dem Detailhandel grosse Umwälzungen brachte, die Frage nach der Berechtigung der Rabattmarke neu gestellt wurde. Es gab auch den Gegnern der Rabattmarke erneut Gelegenheit, gegen das kleine und doch so beliebte Wertpapier anzutreten. Im Bericht des Schweizerischen Detaillistenverbandes wird weiter die Feststellung gemacht, dass sich der selbständige Detailhandel von seiner seit Jahren festgelegten klaren Linie nicht abbringen liess. Die Rabattmarke bewährte sich nach wie vor als zuverlässiges Kampfmittel im harten Konkurrenzkampf. Gerade das vergangene Jahr hat gezeigt, welche Kraft der Rabattmarke eigen ist. Weshalb hätten sonst namhafte Grosskonkurrenten den Konkurrenzkampf zu einem schönen Teil über das Mittel des Rabattes geführt.

Statt langer Worte mögen Zahlen den Beweis erbringen, dass die Rabattmarke im heutigen Ringen um die Marktanteile ein kräftiges Argument ist. Die Entwicklung der Rabattmarkenabgabe durch die im Schweizerischen Detaillistenverband und in der Fédération romande des Détaillants zusammengefassten Detaillisten ergibt sich aus folgender Zusammenstellung: Im Jahre 1939 betrug der Rabattmarkenumsatz 12,9, im Jahre 1950 schon 30,5 und im Jahre 1966 74,4 Millionen Franken, was einer Steigerung von 1939 bis 1966 von 100 auf 577 Indexpunkten entspricht.

\*

## 7. Unser Energieverbrauch



Die Statistik zeigt an Hand der Berechnungen des Eidgenössischen Amtes für Energiewirtschaft die Wandlungen im Energieverbrauch seit 1950. SMUV

\*

## 8. Staatspension für Kühe

Jahrzehntelang war sie das gehätschelte Kind der Züchter und Tierärzte. Die Kuh musste immer schöner, gesünder, ergiebiger, fruchtbarer werden. Ob sie wollte oder nicht, sie musste sich künstlich besamen, automatisch füttern, mechanisch melken, hydraulisch entmisten lassen. Der Erfolg konnte nicht ausbleiben. Stolz wurden staatliche Anerkennungen, Preise, Orden auf die Stalltüren genagelt. Unaufhaltsam wächst seither die Flut der Milch. Die Dämme der europäischen Milliarden-Subventionen, obwohl alljährlich kräftig verstärkt, drohen zu bersten. Deutsche Politiker wollen nun Kleinbauern mit Abschlachtprämien dazu veranlassen, ihre Kühe dem Metzger ans Messer zu liefern. Die Franzosen sind da humaner. Da die Erzeugerpreise für Milch nicht mehr zu halten sind, wollen sie lieber das Preisniveau opfern. Die Kühe, ob alt, ob steril oder trocken, erhalten jetzt vom Staat eine Pension von zunächst 45 Francs; mit einer Ausnahme: Leistungsfähige Milchkühe in modernen Beständen von mehr als 25 Stück bekommen nichts. Irgendwie wird sich der Fortschritt schon noch aufhalten lassen.

("Frankfurter Allgemeine")

\*

## 9. Vom Brotkonsum

In Westdeutschland wurden im Jahre 1966 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes in einer vierköpfigen Familie mit mittlerem Einkommen pro Haushalt im Monat 19,61 kg Brot und Backwaren im Wert von 35,10 DM gekauft. Diese Einkaufsmenge lässt sich wie folgt aufteilen: Schwarz- und Mischbrot 13,413 kg für 16,27 DM; Weissbrot und Weizenkleingebäck 4,277 kg für 8,59 DM; Feingebäck und Dauerbackwaren 1,921 kg für 10,24 DM. Aus diesen Angaben ergibt sich pro Kopf ein Verbrauch von jährlich 58,83 kg Brot und Backwaren im Wert von 105,30 DM.

Der durchschnittliche Brotkonsum pro Einwohner beträgt in Frankreich 84,3 kg (Fr. 100,20). Der Franzose isst mehr als doppelt soviel Brot als der Schweizer. Der geringste Brotkonsum wurde in der Pariser Region festgestellt. Er beträgt hier pro Jahr nur 56 kg, was einem Tagesquantum von 153 g entspricht.

1953 musste eine vierköpfige Familie in der Schweiz mit einem mittleren Einkommen für das tägliche Brot 42 Rp. auslegen, 1966 belief sich diese Auslage auf 49 Rp. Das bedeutet eine Zunahme von 16 %, die auf die Teuerung zurückzuführen ist. Interessant ist jedoch, dass in diesen 13 Jahren der Brotkonsum gleichzeitig um 29 % abnahm.

Entgegengesetzt entwickelte sich bei uns beim Feingebäck das Verhältnis zwischen Konsum und Teuerung. Hier sind nämlich sowohl der Konsum als auch die Auslagen für Feingebäck stark angestiegen. 1966 wurden 80 % mehr für Feingebäck ausgegeben als 1953.

Aufschlussreich ist die Tatsache, dass eine vierköpfige schweizerische Angestelltenfamilie jährlich 30 bis 40 kg weniger Brot als die gleich grosse Arbeiterfamilie konsumiert. Der erwähnte prozentuale Rückgang des Brotkonsums und die stärkere Nachfrage nach Feingebäck sind jedoch bei der Arbeiter- und Angestelltenfamilie ungefähr gleich.

\*

## 10. Immer mehr Auswuchsgetreide

### Neue Schätzung: 15'000 Wagen

mi. Die Schwierigkeiten, den Anfall von Auswuchsgetreide einigermaßen zuverlässig zu schätzen, mussten zum vornherein in Rechnung gestellt werden. Wie sich mit fortschreitenden Ablieferungen zeigt, hat man es mit Mengen zu tun, die noch nie dagewesen sind und namentlich auch den Anfall im bisher schlimmsten Schadenjahr 1956 (rund 10'000 Wagen) bei weitem übertreffen. Heute veranschlagt man die aus der Brotgetreideernte 1968 zu erwartenden Uebernahmen von Schadgetreide für die Verwertung zu Futterzwecken auf mindestens 15'000 Wagen, wobei auch diese Schätzung noch zu niedrig gegriffen sein könnte.

Während die Ernte 1967 Ablieferungen von 40'150 Wagen Brotgetreide an den Bund ergab, dürften dieses Jahr nach den Schätzungen der Eidgenössischen Getreideverwaltung etwa 38'000 Wagen zu erwarten sein. Dies bedeutet der absoluten Grössenordnung nach noch immer eine ausgezeichnete Ernte, lag doch bis zur Ernte 1967 das je erreichte Höchstergebnis bei 37'587 Wagen, die aus der Ernte 1962 übernommen worden waren. Der Kornertrag 1968 ist etwa gleich hoch wie im Vorjahr, und auch die Anbaufläche (125'000 ha) hat sich kaum verändert, indessen sind etwa 5 bis 10 % der Fläche wegen Hagels, Unkrauts und vollständigen Auswuchses überhaupt nicht mehr abgeerntet worden. Die grössten Witterungsschäden erlitt der Roggen, der letztes Jahr eine Ablieferungsmenge von 5'400 Wagen Mahlware ergab, dieses Jahr aber nur noch schätzungsweise im Umfang von 2'000 Wagen zu Mahlzwecken wird Verwendung finden können. Der gesamte Anfall an Mahlgetreide aus den Ablieferungen der Ernte 1968 dürfte nach Abzug der mindestens 15'000 Wagen Auswuchsgetreide nicht höher als 23'000 Wagen sein.

In Genf und Schaffhausen, wo zum Teil früh geerntet werden konnte, wird der Auswuchsbefall auf etwa 25 % beziffert, in der Waadt auf 40 %, in den Kantonen Freiburg, Bern, Solothurn und Luzern auf 60 % und in der übrigen Ostschweiz auf 45 %. Dabei sind die Schäden regional verschieden. Im Kanton Bern zum Beispiel sieht die Lage in den Aemtern Seftigen (Gürbetal) und Fraubrunnen besonders schlimm aus. Aehnliche Schwerpunktgebiete mit extrem hohen Auswuchsschäden sind in anderen niederschlagsreichen Gegenden anzutreffen. Im ganzen wird die Brotgetreideernte 1968 der Landwirtschaft empfindliche Einkommensverluste verursachen, obwohl das Auswuchsgetreide wiederum mittels einer Hilfsaktion des Bundes verwertet wird.

\*

Die amerikanischen Optiker haben sich einen neuen Slogan zugelegt. Er lautet:  
"Vergessen Sie nie: Nichts unterscheidet einen Menschen so sehr vom Tier wie eine Brille!"

(agz)

\*

## 11. Unfälle schaden unserer Wirtschaft

GP Täglich berichten die Zeitungen von Unfällen in Fabriken, auf Bau-  
plätzen oder anderswo. Unfälle ereignen sich aber nicht wie Naturkata-  
strophen, sondern werden von Menschen verursacht. Neben persönlichen  
Mängeln der Unfallbeteiligten (Unkenntnis der richtigen Arbeitsweise usw.)  
und äusseren Einflüssen (Sorgen, Wetter usw.) lösen sicherheitswidrige  
Handlungen und Vorrichtungen die meisten Unfälle aus.

Eine Statistik der Schweizerischen Unfallversicherungsanstalt aus dem  
Jahre 1963 belegt, dass von 330 Vorkommnissen, die auf einen oder  
mehrere der erwähnten Mängel zurückzuführen waren, 300 nur Sachschä-  
den verursachten, 29 jedoch leichte Verletzungen und eines eine sehr  
schwere Verletzung oder einen Todesfall zur Folge hatten. Diese Grössen-  
ordnung hat sich inzwischen nicht wesentlich verändert. Untersucht man  
die Auswirkungen dieser rund 10 % von Schadenfällen mit Unfallfolgen  
näher, stellt man fest, dass allein in den SUVA-pflichtigen Betrieben  
jährlich durchschnittlich ein unfallbedingter Ausfall von 11 Mio Arbeits-  
tagen entsteht. Umgerechnet auf Arbeitskräfte kommt das einem Ausfall  
von rund 45'000 Personen gleich, was bedeutet, dass in der Schweiz jahrein  
jahraus an 45'000 Arbeitsplätzen nicht gearbeitet wird!

Aus den in diesem Bericht erfassten Unfällen erwachsen für Medikamente,  
Taggelder, Renten usw. Kosten in der Höhe von rund 350 Mio Franken jähr-  
lich, worin jedoch die indirekten Kosten nicht enthalten sind, die den Unter-  
nehmen durch Unfälle entstehen und die sie selber tragen müssen.

Die Unfallverhütung ist also ein Gebot der Stunde, denn direkt und indirekt  
erwachsen unserer Volkswirtschaft jährlich unfallbedingte Kosten von rund  
einer Milliarde Franken!

\*

Die Menschen werden ebenso verdriesslich,  
wenn sie nicht tun, was sie tun möchten, wie  
wenn sie tun, was sie nicht tun möchten.

(Aus "Das Beste aus Reader's Digest")

\*

Mit vorzüglicher Hochachtung und freundlichen Grüssen

Kantonal-Bernischer Gewerbeverband  
Der Geschäftsleiter:

