

schäfte mit freibleibenden Preisen von der Durchschnittspreisberechnung ausgeschlossen wären, und es müsse der Nachweis einer solchen Berechnung erbracht werden können, was aber bei unklaren Geschäften von Amts wegen nicht möglich ist. Gegen eine Berücksichtigung der Geldentwertung bei Bemessung des Unternehmerlohns und Unternehmergewinns, die von der Rechtsprechung bereits anerkannt ist, bestünden keine Bedenken, ebensowenig wie gegen die Zulässigkeit von Valutazuschlägen im Einzelhandel bei Verkäufen von Waren, die ersichtlich zur Verbringung in das Ausland bestimmt sind. Die Preistreiberverordnung findet auf Verkäufe, die an im Ausland ansässige Ausländer getätigt werden, dann keine Anwendung, wenn die Ware durch den Käufer selbst ins Ausland verbracht werden soll. Diese Stellungnahme des Reichswirtschaftsministeriums ist insofern von besonderer Bedeutung, weil dem Einzelhandel dadurch die Möglichkeit gegeben wird, bei der Bildung von Durchschnittspreisen nicht nur die vorräthigen Lagerbestände zu berücksichtigen, sondern auch die bereits zu festen Preisen gekauften oder bestellten, aber noch nicht gelieferten Waren in die Durchschnittspreisberechnung einzubeziehen. Dadurch kann in Zeiten aufsteigender Preisentwicklung, wie jetzt, der unermittelte Übergang vom niedrigen zum ungleich höheren Preise vermieden und ein allmählicher Übergang und eine Angleichung der Preisgestaltung an die veränderten Verhältnisse erzielt werden. Zugleich ist der Einzelhandel der Gefahr, beim Ausverkaufwerden seiner billigen Bestände die notwendigen Ergänzungen seines Lagers infolge des sinkenden Geldwertes nicht in dem nötigen Umfange vornehmen zu können, nicht mehr in dem Maße wie bisher ausgesetzt.

Das Letzte ist der eigentliche Kern des ganzen Problems. Die Preistreiberverordnung, in ihrer alten Fassung wörtlich angewendet, verhindert den Einzelkaufmann, seine Verkaufspreise so zu bemessen, daß er in dem Erlös nicht so sehr allein den üblichen Unternehmergewinn, sondern vor allem die Mittel zur Wiederanschaffung der verkauften und immer nur wieder zu wesentlich höheren Preisen neu zu beschaffenden Ware erhält. Das Letzte wäre ihm möglich, wenn er dem sich jeweilig in der freien Wirtschaft bildenden Marktpreis folgen und bei jedem Verkauf so viel fordern dürfte, wie er im gleichen Augenblick zur Ergänzung seines Lagers selber anzuwenden hat. Da die Gesteuerungskosten, nach denen er kalkulieren soll, unter den heutigen Verhältnissen fast ausnahmslos in kürzester Frist immer wieder um Hunderte von Prozenten emporschnellen, kann der Einzelhändler bei solchem Verfahren die Neuanschaffung der verkauften Ware in gleicher Güte und in gleichem Umfang nicht mehr vornehmen. Je häufiger sich seine Umsätze vollziehen und je schneller die Preissteigerung bei seinen Einkäufen vor sich geht, desto rascher, aber auch desto unfehlbarer trocknet sein Betriebskapital aus. Die Rechtsprechung des Reichsgerichts wie die oben angeführte Stellungnahme des Reichswirtschaftsministeriums haben sich diesen bedrohlichen Tatsachen nicht verschließen können. Zu einer uneingeschränkten Anerkennung, daß jeder Kaufmann, um sein Geschäft fortbetreiben zu können, im Verkaufspreis der abgesetzten Ware mindestens die Mittel zur Wiederanschaffung derselben Ware bei den gestiegenen Einkaufspreisen des gleichen Zeitpunktes erhalten müßte, ist es jedoch auch damit immer noch nicht gekommen. Der Kleinhandels-Ausschuß des Industrie- und Handelstages und der Ausschuß der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels hatten in der Eingabe, die den oben angeführten Entscheid des Reichswirtschaftsministeriums herbeigeführt hat, ihre Forderung in diesem Punkte in folgendem Satz zusammengefaßt: »Soweit mangels eines einwandfreien Marktpreises an der Preisprüfung auf der Grundlage der individuellen Gesteuerungskosten festgehalten werden muß, ist im Sinne des österreichischen Preistreibergesetzes vom 9. März 1921 auf eine inzwischen etwa eingetretene Änderung in den Herstellungs- oder Anschaffungsbedingungen billige Rücksicht zu nehmen.« Da, wie gesagt, dieser Anschauung noch nicht völlig Genüge getan ist, werden die Bemühungen, dieses Ziel dennoch zu erreichen, fortgesetzt werden.

An welchem Punkte der Einzelhandel einzusetzen bemüht ist, geht aus den Ausführungen hervor, die vor einiger Zeit A. Elsenbein im Handelsteil der »Münchener Neuesten Nachrichten« machte. Er führte aus: »Alle zur Bekämpfung des Kriegswuchers erlassenen Gesetze und Verordnungen gingen davon aus, die normale Versorgung der Bevölkerung mit den notwendigen Bedarfsgegenständen sicherzustellen und insbesondere übermäßig hohe Preise, die in der Natur der Verhältnisse nicht begründet waren, zu verhindern. Dieses Ziel glaubte die Preistreiberverordnung dadurch erreichen zu können, daß sie dem Gewinn des Kaufmanns bestimmte Grenzen zog. Dieses Verfahren konnte solange als zweckmäßig angesehen werden, als es einen wenigstens im allgemeinen festen Maßstab gab, an dem der Gewinn des Kaufmanns gemessen werden konnte. Dieser Maßstab war in der Kriegswirtschaft durch Festsetzung von Höchstpreisen gegeben, die bekanntlich sofort bei Beginn des Krieges durch Gesetz vom 4. August 1914 eingeführt und in der folgenden Zeit durch eine Reihe von Bundesratsverordnungen ausgebaut wurden. Sodann wurde die freie Wirtschaft immer mehr und mehr in die Zwangswirtschaft übergeführt, sodaß innerhalb dieser staatlich geleiteten und kontrollierten Wirtschaft Preistreibereien sehr wohl beim Vertrieb von Waren, also beim Kaufmann erfaßt werden konnten. Diese beiden Voraussetzungen für die Durchführung der Preistreiberverordnung sind nun heute nicht mehr vorhanden. Die Höchstpreise sind für die weitaus größte Zahl der Gegenstände des täglichen Bedarfs gefallen, und die staatliche Bewirtschaftung hat dem freien Marktverkehr Platz gemacht. Die Preistreiberverordnung, die die Höhe des kaufmännischen Gewinns als Kriterium dafür nahm, ob der Bevölkerung zu hohe Preise abberlangt würden, ist ihres im Jahre 1918 noch als brauchbar anzusehenden Maßstabes beraubt. Sie ist wie jenes berühmte Messer, dem Klinge und Hest fehlen. Dazu kommt noch ein anderes sehr wichtiges Moment: zur Zeit des Erlasses der Preistreiberverordnung hatte die Mark noch einen verhältnismäßig stabilen Wert, so daß auch an ihr gemessen werden konnte, ob der tatsächliche Gewinn des Kaufmanns so hoch war, daß er die Neuanschaffung der verkauften Ware gestattete, darüber hinaus ging oder dahinter zurückblieb. Mit dem rapiden Herabgleiten der Mark und ihren jeder Kalkulation spottenden Sprüngen ist auch dieser Maßstab unbrauchbar geworden. Es ist heute nicht mehr möglich, den Nominalgewinn des Kaufmanns, nur weil er in Mark gerechnet eine bestimmte Höhe erreicht hat, auch als Realgewinn anzusprechen, d. h. als einen Gewinn, der dem Kaufmann den Ersatz seines Lagers und die Fortführung seines Betriebes gestattet. Man wird diesen Gesichtspunkt ohne weiteres verstehen, wenn man sich vergegenwärtigt, daß er ganz allgemein in unserem wirtschaftlichen Leben Anwendung findet. Die Erhöhung der Löhne z. B. erfolgt ja auch ausschließlich unter dem Gesichtspunkt, um Arbeitern und Angestellten einen Reallohn zu gewähren, der es ihnen ermöglicht, den durch die Markentwertung gestiegenen Preisen für alle Lebensbedürfnisse folgen zu können. Der Tatbestand des Preiswuchers müßte also auf das Fordern übermäßiger Preise, nicht auf das Fordern von Preisen, die einen übermäßigen Gewinn enthalten, abgestellt werden. Eine Handhabung der Preistreiberverordnung nach dieser Richtlinie würde sich nur der tatsächlichen Entwicklung unserer veränderten Wirtschaftslage anpassen und ganz von selbst dazu führen, daß der einwandfrei festgestellte und unter normalen Voraussetzungen erzielte Marktpreis die Orientierungstafel für die Preistreiberverordnung wird.«

Man wird diesen Ausführungen, die sich mit unwiderleglichen Gründen gegen das unfehlliche System der Gewinnbeschneffelung wenden und das Kennzeichen des Wuchers in der Forderung übermäßiger Preise festzustellen suchen, durchaus zustimmen können. Man wird sich aber ebensowenig verhehlen dürfen, daß auch in dieser Richtung mancherlei Steine des Anstoßes im Wege liegen. Je weniger sich gerade auch die Verteidiger des bisherigen Systems der Einsicht verschließen können, daß dem eifrigsten Polizisten und Staatsanwalt eine nachhaltige Einwirkung auf die Preisbildung schwerlich verstatet sein wird, desto mehr ist zu befürchten, daß sie auf andere Maßnahmen sin-