

daß gerade wegen der erwarteten weiteren Belebung des Wirtschaftslebens die Preise steigen würden. Um die Lenkung der Preise fest in seine Hand zu bekommen, entschloß er sich deshalb zum totalen Preisstop durch die bekannte *Stopverordnung* vom 26. November 1936. Alle Preise und Entgelte wurden dadurch mit einem Schlage auf der Höhe des 17. Oktober 1936 festgehalten. Jede Ausnahme bedurfte der Genehmigung des Preiskommissars, der so in die Lage versetzt war, an die eigentlichen Preisbildungsarbeiten heranzugehen, denn selbstverständlich waren nicht alle gestoppten Preise volkswirtschaftlich gerechtfertigt.

Nach dieser Einführung beschäftigte sich der Redner mit den beiden Grundelementen der Preisbildung und Preiszusammensetzung: *Kosten und Gewinn*. Wenn eine Volkswirtschaft, so führte er dabei u. a. aus, die Gefahr überhöhter Preise zu fürchten hat, so muß sie ihre Aufmerksamkeit vor allem auf die in den Preisen steckenden oder von ihnen zu deckenden Kosten richten. Die deutsche Wirtschaftsführung erkannte, daß in der Gestaltung der Kosten, wo sie auch bei der Einfuhr, der Erzeugung, der Veredelung oder dem Verkauf von Wirtschaftsgütern auftreten mögen, noch sehr bedeutende stille Reserven lagen. Um diese Reserven aufzulösen, hat man verschiedene Wege beschritten:

*Erstens* ist in technischer Hinsicht dafür gesorgt worden, daß durch Normung, Typisierung, Standardisierung, Materialprüfungen, Abschaffung veralteter und unzweckmäßiger Methoden und ähnlicher Dinge jeder überflüssige Aufwand von Zeit und Geld ausgeschaltet wurde. *Zweitens* hat man innerhalb jedes Wirtschaftszweiges die dort auftretenden Kosten auf breiter Basis beobachtet, geprüft und schließlich fixiert. *Drittens* hat man bei amtlichen Preisfestsetzungen immer wieder das in jedem Falle auftretende Kostengefüge objektiv geprüft und auf das erreichbare Mindestmaß zurückgeführt. Die systematische Erfassung der Kosten innerhalb der eigenen Wirtschaftszweige ist diesen im wesentlichen selbst übertragen worden. Man erkannte, daß Wahrheit hier nur durch Klarheit zu gewinnen wäre und daß man infolgedessen das kaufmännische Buchhaltungs- und Rechnungswesen einer gründlichen Reform unterziehen müsse.

Bei dieser Reform hat man es den einzelnen Wirtschaftsgruppen in hohem Maße selbst überlassen, das für sie geeignete System selbst zu finden und zu bestimmen. Auf diese Weise sind für jeden Wirtschaftszweig besondere *Kontenpläne* entstanden, die dem Wirtschaftsministerium eingereicht, dort geprüft und schließlich für verbindlich erklärt wurden. Die Verbindlichkeitsklärung der buchhändlerischen *Kontenpläne* ist, wie aus dem kürzlich veröffentlichten Jahresbericht für 1940 der Geschäftsstelle des Börsenvereins bekannt ist, bis nach Kriegsende zurückgestellt. Jedem buchhändlerischen Unternehmen bleibt es aber unbenommen, schon jetzt die Umstellung freiwillig vorzunehmen, weil diejenigen, die die Umstellung frühzeitig durchführen, damit weitere praktische Erfahrungen zum Wohle des Ganzen sammeln können.

Der *Kontenplan* für Sortiment, der Ende 1939 im Börsenblatt veröffentlicht wurde, ist weitgehend auf den *Kontenplan* für Einzelhandelsbetriebe abgestimmt worden. Die einzelnen Kontenelemente, die überhaupt auftreten können, werden von nun an unter einheitlichen Bezeichnungen und an einer sofort auffindbaren Stelle verbucht, so daß sich innerhalb jeder Wirtschaftsgruppe ohne Schwierigkeiten ein Einblick über die allgemeine Entwicklung, aber auch über die besonderen Verhältnisse des einzelnen Betriebes gewinnen läßt. Erst jetzt ist es dem einzelnen Fabrikanten oder Kaufmann möglich, die eigene Situation zuverlässig mit dem Durchschnitt in der ganzen Branche zu vergleichen. Ebenso schnell kann er aber auch die Ursachen auffinden, die in seinem Betrieb einen nachteiligen Stand hervorgerufen, und an ihre Bekämpfung gehen. Die staatlichen Organe der Wirtschaftslenkung wieder haben die Möglichkeit, die einzelnen Wirtschaftszweige untereinander zu vergleichen, den Anteil, den bestimmte Kostenarten an den Gesamtkosten beanspruchen, gegeneinander abzuwägen und im Notfalle für die Berichtigung von Mißverhältnissen zu sorgen.

Durch den Krieg hat die Preisgestaltung in Deutschland natürlich noch ganz andere Bedeutung gewonnen. Der vom Führer verkündete Grundsatz, daß, wenn der Soldat an der Front kämpft, niemand am Kriege verdienen soll, hat in der am 4. September 1939 verkündeten *Kriegswirtschaftsverordnung* seinen rechtlichen Niederschlag gefunden. Nach § 22 dieser Verordnung müssen alle Preise und Entgelte nach den Grundsätzen einer kriegsverpflichteten Volkswirtschaft gebildet werden. Damit ist noch mehr als bisher für die Preisgestaltung der deutschen Wirtschaft ein ethisches Moment bestimmend geworden, nämlich die sittliche und rechtliche Verpflichtung jedes wirtschaftenden Menschen, seine Preise mit der durch den Krieg für die Gesamtheit geschaffenen Lage in Einklang zu bringen und zu halten. Der Verzicht auf Kriegsgewinn ist eine selbstverständliche Pflicht jedes Deutschen. Als weitere Pflicht hat er aber auch Opfer zu tragen und nicht jede Last möglichst auf andere Schultern abzuwälzen. Hieraus ergibt sich als wesentlicher Sinn und Zweck der Preisvorschriften der *Kriegswirtschaftsverordnung* folgendes:

1. Jede Erhöhung der zu Kriegsbeginn geforderten zulässigen Preise ist verboten, auch wenn dies nach den sonstigen Preisvorschriften zulässig wäre, solange hierdurch eine Betriebsgefährdung nicht eintritt. Eine Preiserhöhung für eine Ware, bei der die Kosten über den bisherigen Gewinn hinaus gestiegen sind, ist nicht zulässig, solange durch hinreichende Gewinne an anderen Waren eine Betriebsgefährdung vermieden bleibt. Bei Betrieben mit großen Reserven muß verlangt werden, daß auch diese bis auf den notwendigsten Betrag aufgezehrt sein müssen, bevor Preiserhöhungen erfolgen dürfen.

2. Alle Preise, die ungerechtfertigt hoch sind oder Kriegsgewinne zulassen, müssen gesenkt werden, es sei denn, daß der Reichskommissar aus besonderen Gründen eine andere Preisregelung vornimmt.

Die Bestimmung im § 22 der *Kriegswirtschaftsverordnung* sei nunmehr seit zwanzig Monaten in Kraft, und zwar, wie vom Reichskommissar für die Preisbildung wiederholt authentisch erklärt worden ist, als gesetzlich bindende Vorschrift, die allen anderen Preisvorschriften, auch der *Preisstopverordnung*, vorgeht. Ob die Wirtschaft und jeder einzelne den darin enthaltenen Appell verstanden und danach gehandelt hat, möge jeder selbst entscheiden. Der Redner erinnerte dabei an die Ausführungsbestimmungen vom 9. September 1939, in denen betont worden ist, daß das Grundgesetz des § 22 zugleich ein wirtschafts- und kriegsethisches Postulat darstelle und eine Richtlinie sei, an die sich jeder bei der Preisgestaltung zu halten habe. Eine irgendwie geartete Rücksichtnahme auf Einzelinteressen könne und dürfe nicht geübt werden. Eigennutz oder versteckte Gewinne, unberechtigte Preisforderungen oder das Ausweichen in schlechtere Qualitäten und Quantitäten seien immer schädlich und würden entsprechend behandelt. Der Reichskommissar hat mehrfach, zuletzt in seiner Rede vom 18. März 1941, in sehr eindringlicher Weise an die Wirtschaft appelliert, die Grundgedanken des § 22 zu beachten und durchzuführen.

Gegenüber dem Verlangen, daß der Unternehmer seine Preise so zu bilden hat, wie er es vor seinem Volke rechtfertigen kann, ist von vielen Seiten der Vorwurf der Unsicherheit erhoben worden. Es ist eigentlich nicht vorstellbar, daß ein anständiger Wirtschaftler, ein anständiger Kaufmann nicht weiß, was er zu tun hat. Nur derjenige, der die Grenze des gerade noch Zulässigen sucht, wird Unsicherheit empfinden. Es handelt sich bei der eigenverantwortlichen Preisbildung nach § 22 der *Kriegswirtschaftsverordnung* um einen Begriff, der den Begriffen lauterer Wettbewerb, Treue und Glauben, ordentlicher Kaufmann außerordentlich ähnlich sieht. Diese Begriffe sind auch nicht sicher, ebensowenig wie der Begriff kriegsverpflichtete Wirtschaft. Wenn man auch Anweisungen und Anhaltspunkte für den zulässigen Gewinn geben kann, muß die letzte Verantwortung für die Zulässigkeit eines Gewinnes beim Unternehmer liegen.

Als *Gewinn* wird nicht der am einzelnen Stück erzielte Gewinn, sondern der Gesamtgewinn des Unternehmens angesehen. Der betriebsinterne Ausgleich zwischen Verlustpreisen und Preisen, die erhöhte Gewinne bringen, wird also zugelassen. Ge-