

Stichtag für eine vergleichbare Uhr erzielt worden ist. Hierdurch ist ein verhältnismäßig weiter Spielraum für die Preisgestaltung geschaffen worden, vor allem bei der Bildung des Ladenpreises für „neue Erzeugnisse“. Gegen die dadurch hervorgerufenen Mißstände hat der Reichskommissar für die Preisbildung wiederholt Stellung genommen, vor allem in einem Schreiben an die Reichsgruppe Handel vom 22. November 1941 mit folgendem Wortlaut:

„Grundsätzlich muß daran festgehalten werden, daß der Einzelhändler keineswegs jeden geforderten Preis für eine ihm angebotene Ware bewilligen darf. Insbesondere ist er, wenn er erstmalig bei einer ihm bisher unbekanntem Lieferfirma (Hersteller oder Großhändler) einkauft, zu einer besonders sorgfältigen Prüfung der Preisstellung verpflichtet; er hat mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu prüfen, ob der tatsächliche Wert der gelieferten Ware dem geforderten Preis entspricht. Bestehen an der Angemessenheit des geforderten Preises Zweifel, so darf er keineswegs den geforderten Preis seiner eigenen Preisbildung zugrunde legen, sondern muß in solchem Falle sich zunächst über die Berechtigung des geforderten Preises, gegebenenfalls durch Anfrage bei seiner zuständigen Preisbehörde, vergewissern. **Ganz besonders sorgfältig muß er die von einer ihm bisher unbekanntem Firma geforderten Preise auf ihre Berechtigung dann prüfen, wenn es sich um „neue Erzeugnisse“... handelt.** Handelt es sich dagegen um den Einkauf bei einem Lieferanten oder Großhändler, mit dem der betreffende Einzelhändler seit Jahren in Geschäftsbeziehungen steht und von dem er weiß, daß er die Preisvorschriften immer genau beachtet hat, so wird er, falls von einem solchen Händler eine Ware zu einem erhöhten Preise geliefert wird, sich mit einer Rückfrage und der Bestätigung begnügen können, daß die Preisbildung zu Recht erfolgt ist.“

In einem weiteren Erlaß über die Grundsätze der Preisbildung hat der Reichskommissar für die Preisbildung dargelegt, daß in keinem Falle die andere Art der Waren zu einer zusätzlichen Verdienstquelle des Händlers werden darf. Auch bei neuen Artikeln gelte die bisherige Handelsspanne stets als Maximum. Neu sei ein Artikel deshalb noch nicht, weil ihn ein Händler noch nicht geführt habe, ebensowenig sei ein Artikel neu, wenn sich Güte oder Gebrauchswert noch mit dem alten vergleichen ließe. Der Begriff „neu“ werde so eng wie möglich gefaßt.

Wie die Preisstopverordnung klar erkennen läßt, sollen Vergleichspreise diejenigen Ladenpreise sein, die am Stichtage, in der Regel also am 17. Oktober 1936, gegolten haben. Jene Preise können nicht nach den Aufwendungen bestimmt werden, die der Händler machen mußte, bis er die Ware erwerben oder verkaufen konnte. Für die Frage, ob eine Zuwiderhandlung gegen den Preisstopp vorliegt, ist es ohne Bedeutung, zu welchem Preise der Uhrmacher eingekauft hat. Immer kommt es ganz unabhängig von den Gesteungskosten auf einen Vergleich des verlangten oder des erzielten Preises mit dem Preise an, der am Stichtage galt. Haben sich die Gesteungskosten erhöht und will der Uhrmacher deshalb den Ladenpreis erhöhen, so muß er dazu die vorherige Genehmigung der zuständigen Preisbildungsstelle einholen.

Mit Erlaß Nr. 33636 vom 2. November 1940 hat die Preisbildungsstelle Karlsruhe die Preisbildung bei Taschen- und Armbanduhren, die als „neue Erzeugnisse“ anzusprechen sind, geregelt und genehmigt, und zwar nicht nur für die Mitglieder der antragstellenden Fachuntergruppe Taschen- und Armbanduhrenindustrie, sondern auch für den Uhrengroßhandel und für die Uhrenfachgeschäfte, da die Preisbildungsstellen befugt sind, bei der Erteilung von Ausnahmebewilligungen die Preise auch für die nachfolgenden Wirtschaftsstufen zu regeln, und zwar selbst dann, wenn die zu jenen Wirtschaftsstufen gehörigen Betriebe in dem Bezirke anderer Preisbildungsstellen liegen. Auf Grund des angeführten Erlasses „sind die Einzelhändler (Uhrmacher) ermächtigt, die betragsmäßige Verteuerung, die sich durch die Erhöhung der Großhandelsverkaufspreise ergibt, durch Hintenanhängen weiterzugeben.“

Der Uhrmacher ist also in den einschlägigen Fällen berechtigt, zufolge der von der Preisbildungsstelle Karlsruhe zugelassenen Ausnahme einen höheren Ladenpreis zu fordern, d. h. er darf den Vergleichspreis vom 17. Oktober 1936 überschreiten, allerdings nur in den Grenzen des Erlasses. Er darf den üblichen Kosten- und Gewinnaufschlag nicht auf Grund des Einstandspreises berechnen, sondern er darf den Vergleichs(laden)preis nur um den Unterschiedsbetrag zwischen dem früheren und dem jetzigen Einkaufspreis erhöhen. Jener Unterschiedsbetrag, der sogenannte Erhöhungsbetrag, ist aus der Rechnung des Lieferanten ersichtlich. Der Uhrmacher kann auch in der Weise verfahren, daß er von dem Einstandspreis den Erhöhungsbetrag in Abzug bringt, unter Anwendung der bei ihm üblichen Kalkulation den Ladenpreis auf der Grundlage des um

den Erhöhungsbetrag gekürzten Einkaufspreises errechnet und bei dem so ermittelten Ladenpreis den Erhöhungsbetrag „anhängt“.

#### Beispiel

Neuer Uhrmachereinkaufspreis	10,— RM
abzüglich des in der Rechnung des Lieferanten ausgewiesenen Erhöhungsbetrages	1,10 RM
	8,90 RM
hierzu der volkswirtschaftlich gerechtfertigte (übliche) Kosten- und Gewinnaufschlag	... RM
hierzu Erhöhungsbetrag	1,10 RM
	... RM
ergibt den neuen Ladenpreis	... RM

#### B. Die Bildung des Ladenpreises bei Schweizer Uhren

Für die Bildung des Ladenpreises bei Schweizer Uhren gilt nicht die Preisstopverordnung, sondern die Auslandswarenpreisverordnung vom 15. Juli 1937 mit ihren Ausführungsverordnungen. Im Gegensatz zur Preisstopverordnung bildet hier die Grundlage der Preisberechnung der tatsächliche Einkaufspreis. Das grundsätzliche Verbot der Preisstopverordnung, daß jede eigenmächtige Preiserhöhung unstatthaft ist, gilt also nicht für Schweizer Uhren. Bei Schweizer Uhren kann der Bildung des Ladenpreises stets der jeweilige Einkaufspreis zugrundegelegt werden, also regelmäßig der an den deutschen Einfuhrhändler gezahlte Preis. Zu jenem Grundpreis wird dann der volkswirtschaftlich gerechtfertigte Kosten- und Gewinnaufschlag hinzugerechnet. Zugelassen ist der im Kalenderjahr 1936 bei vergleichbaren Geschäften durchschnittlich erzielte Kosten- und Gewinnaufschlag, jedoch nur in der Form eines absoluten und unveränderlichen Betrages, der dem jeweiligen Einkaufspreis zugeschlagen werden darf.

#### C. Die Bildung des Ladenpreises bei französischen Uhren

Für die Bildung des Ladenpreises bei französischen Uhren gilt weder die Preisstopverordnung noch die Auslandswarenpreisverordnung, sondern die Verordnung über die Preisbildung für Einfuhrwaren aus den besetzten belgischen und französischen Gebieten vom 17. Februar 1941. Hiernach darf für französische Uhren der jeweils zulässige Ladenpreis für vergleichbare deutsche Uhren nicht überschritten werden. Soweit der tatsächliche Einkaufspreis zuzüglich der volkswirtschaftlich gerechtfertigten Kosten- und Gewinnaufschläge einen niedrigeren als den höchstens zulässigen Ladenpreis ergibt, darf nur dieser niedrigere Preis gefordert werden.

#### D. Die Bildung der Ladenpreise als Kriegspreise

Während des Krieges ist die gesamte Preisbildung der Kriegswirtschaftsverordnung vom 4. September 1939 (§ 22) unterworfen worden. Hiernach hat der Uhrmacher alle Ladenpreise nach den Grundsätzen der kriegsverpflichteten Volkswirtschaft zu bilden. Wer einen Gewinn erzielt, der das normale Maß übersteigt, macht sich strafbar. Niemand kann sich mehr darauf berufen, daß der Ladenpreis gerechtfertigt sei, weil er sich in den Grenzen der Preisstopverordnung, der Auslandswarenpreisverordnung oder der Verordnung über die Preisbildung für Einfuhrwaren aus den besetzten belgischen und französischen Gebieten halte. Der Uhrmacher ist also zu einer ständigen Prüfung seiner Ladenpreise auf ihre kriegswirtschaftlich gerechtfertigte Höhe verpflichtet. Ob er eine Senkung der nach der Preisstopverordnung usw. an sich zulässigen Ladenpreise für deutsche, Schweizer oder französische Uhren vorzunehmen hat, richtet sich in erster Linie nach der Gesamtlage gerade seines Betriebes. Aber auch bei einem normalen Gesamtgeschäftsgewinn können einzelne Handelsspannen, die die in den einschlägigen Preisvorschriften enthaltenen Höchstsätze nicht überschreiten, der Kriegswirtschaftsverordnung (§ 22) widersprechen, wenn sie den sonst üblichen Verdienst bei weitem überschreiten und zu den Verkaufsleistungen des Uhrmachers in keinem Verhältnis mehr stehen. Es kommt also immer auf den Einzelfall an, und der Reichskommissar für die Preisbildung geht davon aus, daß jederverantwortungsbewußte Kaufmann durchaus in der Lage ist, das Richtige und Notwendige zu finden und entsprechend zu verfahren.

Wir alle sparen Kohle und elektrischen Strom! Wenn 1½ Millionen deutscher Handwerksbetriebe eine Kilowattstunde weniger verbrauchen, bedeutet das 1½ Millionen Kilowattstunden mehr für unsere Rüstung. Denken — und schalten!