

mit 5 Mark bis zum Höchsthalle von 100 Mark in jedem Einzelfalle, vom Vorstand festgesetzt, eingezogen und an die Kasse abgeführt.

Die in den Absätzen 1 und 2 angegebenen Strafen sind binnen zwei Wochen nach ihrer Festsetzung durch den Vorstand fällig und innerhalb dieser Zeit an den Vorstand abzuführen, es sei denn, daß der Bestrafte von den Vorschriften des § 16 Gebrauch macht.

§ 16. Sollte der Zuwiderhandelnde mit den vom Vorstände festgesetzten Ordnungs- und Vertragsstrafen nicht einverstanden sein, oder sollte er sie nicht freiwillig und ohne Verzug entrichten, so entscheidet auf Anrufung des betreffenden Mitgliedes oder des Vorstandes ein Schiedsgericht unter Ausschluß des Rechtsweges über die Zuwiderhandlungen selbst und über die Höhe der Strafe.

In gleicher Weise entscheidet das Schiedsgericht auch über alle sonstigen Differenzen und Streitfragen zwischen der Vereinigung oder dem Vorstände einerseits und den Mitgliedern andererseits, insbesondere auch über das Bestehen oder Nichtbestehen der Mitgliedschaft einzelner Personen.

§ 17. Ein Antrag auf Berufung des Schiedsgerichts ist bei Verlust des Rechtsmittels durch ein Mitglied innerhalb zweier Wochen nach Mitteilung des Vorstandsbescheides über die Festsetzung der Ord-

nungs- und Vertragsstrafe bei dem Vorsitzenden des Vorstandes schriftlich einzureichen. Sollte ein Vorstandsmitglied einer Zuwiderhandlung beschuldigt werden, so bilden für diesen Fall die übrigen Mitglieder des Vorstandes den Vorstand.

#### Schiedsgericht

§ 18. In jedem Bedarfsfalle ist ein Schiedsgericht in der Weise zu bilden, daß der Vorstand und das der Zuwiderhandlung beschuldigte Mitglied je eine Person zum Schiedsrichter ernennen; die beiden Schiedsrichter ernennen einen Obmann. Werden sie sich über dessen Person nicht einig, so ernennt ihn der Vorsitzende der zuständigen Handwerks- oder Handelskammer. Der Schiedsspruch muß nicht mit Gründen versehen sein, jedoch haben die Schiedsrichter vor der Entscheidung beiden Parteien Gelegenheit zu geben, sich zu äußern.

#### Auflösung

§ 19. Die Auflösung der Vereinigung kann nur erfolgen, wenn drei Viertel der Mitglieder dafür stimmen. Über Antragstellung, Art der Abstimmung, Vereinsvermögen und weitere Einzelheiten trifft die Generalversammlung Anordnung.

## Praktische Fingerzeige zur Festsetzung gerichtlich unanfechtbarer Verkaufspreise

Von Wilh. Schultz

Es ist von jeher nicht so ganz leicht gewesen, seine Geschäftshandlungen und selbst sein Privatleben so einzurichten, daß man niemals mit irgend einem Gesetze in Widerspruch gerät; ganz unversehens kann auch der Bravste einmal in die Lage kommen, sich gegen irgend eine Anklage verantworten zu müssen. Diese Möglichkeit hat sich aber neuerdings in gleichem Maße vervielfacht wie die Zahl der Gesetzesparagrafen durch alle die unzähligen kriegsrechtlichen Bestimmungen der letzten Jahre; heute ist es kaum mehr möglich, alle jene Bestimmungen zu kennen, durch deren Übertretung man sich strafbar machen kann. Hierzu kommt noch, daß die Rechtsprechung in vielen Dingen dem Nichtjuristen ganz unverständlich bleibt, indem sie selbst in den Kreisen der gewiegtesten Kaufleute, die sonst genau wissen, was gesetzlich erlaubt oder nicht erlaubt ist, manchmal bedenkliches Kopfschütteln erregt. Dies ist namentlich dann fast regelmäßig der Fall gewesen, wenn es sich in der Anklage um „Kriegswucher“, also zu hoch gestellte Verkaufspreise handelte.

Mancher Geschäftsmann ist in den letzten Jahren bloß deshalb der gerichtlichen Bestrafung verfallen, weil in seinem Prozeß kein Sachverständiger aus seinem eigenen Fache mitwirkte und die Richter von den eigenartigen Verhältnissen in jenem Geschäftszweige keine Ahnung hatten, sondern sich lediglich auf den Wortlaut des betreffenden Gesetzes stützten, der überdies vielleicht noch verschiedene Deutungen zuließ.

Es sei hier bloß an zwei Fälle erinnert, die sehr angesehene Firmen betrafen. In dem einen Falle handelte es sich um eine große Seidenwaren-Firma in Berlin, deren Verbrechen darin bestand, daß sie die Preise der Friedensware höher auszeichnete, nachdem zu Anfang des Krieges die neu bezogenen Waren immer teurer wurden. Trotzdem der Nachweis geführt war, daß jene Maßregel nur zum Ausgleich der verschiedenen Qualitätsstufen getroffen und dafür die neuen Waren mit einem geringeren als dem normalen Aufschlage zum Verkauf gestellt waren, wurde das Geschäft polizeilich vierzehn Tage lang geschlossen und mußte diese unfreiwillige Muße dazu benutzen, die alten Waren auf den früheren Preis herabzusetzen. Jeder Nichtjurist wird die beanstandete Handlungsweise der betreffenden Firma ganz vernünftig und vom moralischen Standpunkt durchaus einwandfrei finden, Polizei und Gericht aber gelangten zu einer Verurteilung.

Als Gegenstück hierzu sei der erst vor wenigen Wochen vorgekommene Fall des rheinischen Kommerzienrates erwähnt, der sich zum Schaden des Roten Kreuzes bei einem Verkauf von Zigarren einen „unangemessenen Gewinn“ von Hunderttausenden verschafft haben sollte. Der Angeklagte hätte eine schwere Verurteilung zu gewärtigen gehabt, wenn nicht in der Verhandlung einige hervorragende Sachverständige aus dem Kaufmannsfache den Nachweis geführt hätten, daß ein Spekulationsgeschäft vorlag, bei dem schon zum Ausgleich des Risikos ein höherer als der normale Gewinn erzielt werden mußte, weil der Unternehmer bei einem etwaigen Fehlschlag, der durchaus im Bereich der Möglichkeit lag, Hunderttausende verloren hätte. Diesem Umstande verdankte der Angeklagte seine glatte Freisprechung.

Damit sind wir auf die Zulässigkeit einer Risikoprämie zu sprechen gekommen, von der späterhin noch die Rede sein wird. Zunächst sei nur noch darauf hingewiesen, daß nach einer in ver-

schiedenen Tageszeitungen veröffentlichten Statistik bisher in Deutschland nicht weniger als 400 000 Anklagen wegen Kriegswuchers erhoben worden sind, die allerdings nur in Ausnahmefällen gegen die eigentlichen „großen Diebe“ gerichtet sein mögen, sondern in der Hauptsache kleinere Geschäfte betreffen, sehr häufig nur irgend eine Gemüsefrau, die angezeigt worden war, weil sie vielleicht für irgend einen Kohlkopf 10 oder 20 Pfennig über den Höchstpreis verlangt oder bekommen hatte. Die Anzeige lag nun einmal vor, das Vergehen konnte nicht bestritten werden, also mußte das Gericht eine Verurteilung aussprechen.

In derartigen Fällen, bei denen es sich um Lebensmittel mit behördlich vorgeschriebenen Preisen handelt, ist sich wenigstens der Schuldige bewußt, gegen die gesetzlichen Vorschriften verstößen zu haben. Aber es werden auch viele andere Geschäftsleute angeklagt und verurteilt, für deren Waren keine Richtpreise vorgeschrieben sind, und die in gutem Glauben handelten, als sie ihre Verkaufspreise erhöhten. Auf diese Art sind auch schon verschiedene Uhrmacher unter Anklage gestellt worden, und wenn uns auch bisher nur ein einziger Fall bekannt geworden ist, in dem wirklich eine Verurteilung (zu 100 Mark Geldstrafe) erfolgte, so beweisen diese verschiedenen Umstände doch, daß in der Preisbemessung, namentlich der Friedensware, die größte Vorsicht angezeigt ist. Andererseits aber darf gerade der Uhrmacher, der schon von jeher als schlechter Rechner in geschäftlichen Dingen bekannt ist, in dieser Vorsicht nicht zu weit gehen, wenn er sein Dasein sichern will. Deshalb soll hier, obwohl in der Deutschen Uhrmacher-Zeitung über den Begriff „angemessener Gewinn“ schon wiederholt geschrieben worden ist,<sup>\*)</sup> an der Hand von Beispielen aus der Praxis gezeigt werden, in welcher Weise die Buchführung möglichst einfach so einzurichten ist, daß man die Selbstkosten seiner Verkaufsware genau ermitteln und danach den Verkaufspreis derart auszuzeichnen vermag, daß man einerseits dabei bestehen kann, andererseits aber im Falle einer Anklage jedem Gericht klipp und klar nachweisen kann, daß man nur einen durchaus „angemessenen Gewinn“ erzielt hat.

Das erste Erfordernis zu diesem Zwecke ist die Feststellung, wie groß der Betrag der jährlichen Geschäftskosten ist. Hierzu bedarf es durchaus keiner verwickelten Buchführung. Irgend ein Kassenbuch, in dem die Einnahmen und Ausgaben verbucht werden, besißt wohl jeder Leser. Wer ein solches Buch nicht führen sollte, dem kann bloß angeraten werden, es sofort einzurichten oder andernfalls sein Geschäft lieber aufzugeben. Denn nur derjenige Geschäftsmann kann bestehen, der in seinen Geldverhältnissen unbedingte Klarheit hat! Wir nehmen also an, daß bisher ein Kassenbuch geführt wurde, auf dessen rechter Seite alle Ausgaben untereinander verbucht wurden. Es kommt nun lediglich darauf an, vor oder hinter der Spalte für „Mark und Pfennige“ noch eine zweite einzurichten, die mit „Unkosten“ überschrieben ist, und in welche alles, was zu den Geschäftskosten zu rechnen ist (also überhaupt die weitaus meisten und mannigfaltigsten Ausgaben), noch besonders einzutragen und am Ende des Monats zusammenzurechnen ist. Zählt man am Ende des Jahres

<sup>\*)</sup> Vergleiche z. B. die beiden Aufsätze auf Seite 3 in Nr. 1 und Seite 11 in Nr. 2 dieses Jahrganges.