

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland von der Geschäftsstelle bezogen vierteljährlich 20 Mark. Bei direkter Bestellung bei der Post vierteljährlich 100 Mark. Unter Streifband für Inlandsporto vierteljährlich 60 Mark. Für das Ausland unter Streifband vierteljährlich 75 Mark einschl. Porto.

Die Deutsche Uhrmacher-Zeitung erscheint regelmäßig an jedem Freitag

Fernsprecher: Amt Moritzplatz 12396 bis 12399

Preise der Anzeigen

Die viergespaltene kleine Zelle oder deren Raum für Geschäfts- u. vermischte Anzeigen 3,60 Mark. für Stellen-Angebote und -Gesuche die Zelle 2,40 Mark. Die ganze Seite wird mit 1200 Mark berechnet; bei Wiederholung Rabatt lt. bes. Tarif

Postcheck-Konto: 2581 Berlin

Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin

Uhren, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

XLVI. Jahrgang

Berlin, 3. Februar 1922

Nummer 6

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten

Die Anerkennung der Marktpreise als Verkaufspreise

Die Frage, welche Preise der Kleinhandel für die von ihm verkauften Gegenstände des täglichen Bedarfs fordern dürfe, hat seit den mit dem unglücklichen Ausgange des Krieges einsetzenden starken Preisschwankungen, besonders aber zu Zeiten einer so ungeheuren Markentwertung, wie wir sie seit dem Oktober 1921 erleben, die Gemüter aller Beteiligten in lebhafter und oft schmerzlicher Spannung erhalten. Stand doch auf der einen Seite das geschäftliche Fortkommen oder gar die Existenz überhaupt auf dem Spiele, während auf der anderen Seite schwere Geld- oder Gefängnisstrafen denjenigen bedrohten, der für Gegenstände des täglichen Bedarfs übermäßige Preise im Sinne des Gesetzes forderte. Jedesmal, wenn sich die Mark wieder besserte und die Kauflust im Inlande nachließ, trat die ganze Frage in den Hintergrund, um sofort wieder aktuell zu werden, sobald die Entwertung der Mark stärker wurde und aus irgend welchen Gründen eine lebhaftere Nachfrage auch der Inlandskundschaft einsetzte. Die große Streitfrage, um die es sich dabei immer handelte, war die, was unter „übermäßigem Gewinn“ zu verstehen sei, denn, wie es in der Verordnung gegen Preistreiberi vom 8. Mai 1918 in § 1 Abs. 1 Ziff. 1 heißt, es wird wegen übermäßiger Preissteigerung mit Gefängnis und mit Geldstrafe bis zu 200 000 Mark oder mit einer dieser Strafen bestraft, wer vorsätzlich für Gegenstände des täglichen Bedarfs Preise fordert, die unter Berücksichtigung der gesamten Verhältnisse einen übermäßigen Gewinn enthalten, oder solche Preise sich oder einem anderen gewähren oder versprechen läßt.

Die Rechtsprechung stellte sich auf den Standpunkt, daß der Kaufmann bei seinen Kalkulationen von den Einkaufspreisen auszugehen und auf diese seine Unkosten und einen mäßigen Reingewinn aufzuschlagen habe. Dieses Verfahren, das jeder Kaufmann beobachten mußte, wenn er nicht Gefahr laufen wollte, gelegentlich ins Gefängnis zu wandern, war jedoch in volkswirtschaftlichem Sinne ebenso für die Allgemeinheit schädlich, wie für den Einzelnen ungerecht.

Da die Waren vielfach zu den verschiedensten Zeiten eingekauft waren, so mußten sich entsprechend verschiedene Verkaufspreise ergeben, die für Gegenstände gleicher Art dann an abweichendsten von einander sich gestalteten, wenn sie entweder noch aus Vorkriegszeiten stammten oder zu einer Zeit eingekauft waren, als die Mark einen besonders tiefen Stand erreicht hatte. Innerhalb der einzelnen Geschäfte war es nun freilich gestattet, für Waren gleicher Art die sogenannte Durchschnittsberechnung einzuführen: immerhin blieb die bedauerliche Tatsache bestehen,

daß in gleich großen Geschäften derselben Stadt oder Stadt-gegend die gleichen Waren zu verschiedenen Preisen verkauft wurden, weil sie in Anbetracht aller Umstände eben so verkauft werden mußten. Das Publikum erblickte in dem Geschäftsinhaber, der die höheren Preise forderte, nur zu leicht einen „Wucherer“, und den billigen Mann schimpften seine Kollegen mit Vorliebe „Schleuderer“, ein Vorwurf, der, wenn auch nicht rechtlich, so doch moralisch in der berechtigten Auffassung aller standesbewußten kaufmännischen Kreise unter den Begriff des unlauteren Wettbewerbs fällt.

Weder der eine, noch der andere Vorwurf bestand jedoch im allgemeinen zu Recht, da das oberste kaufmännische Recht, das der freien Preisbestimmung, durch die veralteten Auffassungen, wie sie von den Behörden aus der Wuchergesetzgebung hergeleitet wurden, aufgehoben war. Um allen Mißverständnissen vorzubeugen, sei jedoch ausdrücklich bemerkt, daß wir selbstverständlich dem Kaufmann kein unbeschränktes Recht der Preisforderung zusprechen wollen. Tatsächlicher Wucher muß unter allen Umständen, da er gegen die Grundlagen des sozialen und wirtschaftlichen Rechtsstaates verstößt, rücksichtslos bekämpft und bestraft werden. Es fragt sich nur, was Wucher ist!

Viel bedeutungsvoller, ja geradezu katastrophal wurde jedoch die Forderung der Behörden, die Kalkulation auf Grund der Einkaufspreise vorzunehmen, in den Zeiten zunehmender Markentwertung. Wollte der Kaufmann nicht mit den nicht ganz mit Unrecht gefürchteten Wuchergerichten in Berührung kommen, so mußte er seine zu verhältnismäßig günstigen Preisen eingekauften Waren auch dann zu niedrigen Preisen verkaufen, wenn er für das erzielte Entgelt noch nicht einmal einen gleichen Gegenstand wieder im Einkauf erwerben konnte. Wer kapitalkräftig genug war, stellte die billigere Ware einfach bis zu günstigeren Zeiten zurück; wer besonders gewitzigt war und Glück hatte, half sich auf andere Weise, in der Erwägung, daß es schließlich einerlei sei, in der Angst vor dem Wuchergericht oder vor dem Bankrott zu leben. Der kapitalschwache, dabei aber kreuzbrave Staatsbürger, für den die herzlose Mitwelt gern ein schnödes Beiwort übrig hat, wurde dagegen sehr empfindlich in seinem geschäftlichen Fortkommen getroffen; äußerlich war der Geschäftsgang glänzend, der Umsatz größer denn je, — dabei wurden aber Barmittel und Warenlager immer kleiner, und zwar um so schneller, je „glänzender“ das Geschäft ging!

Gegen diese völlig unhaltbaren Zustände wurde seit Jahr und Tag von allen berufenen Vertretungen des deutschen Einzel-