

Ueber die Verkaufspreise.

Ueber die Art, in welcher heute die Verkaufspreise zu berechnen sind, glaubten wir durch die wiederholten Ausführungen über diesen Gegenstand schon hinreichend unterrichtet zu haben, indessen lehren uns häufige Anfragen aus dem Leserkreise, dass immer noch Unklarheiten herrschen, weshalb es uns notwendig erscheint, in noch eingehenderer Weise diese Angelegenheit zu besprechen.

Während die Steuergesetzgebung und auch das Einfuhrverbot Uhren jeder Art zu den Luxusartikeln rechnen, die keiner Beschränkung des Preises durch die Verordnung über den Kriegswucher unterliegen, haben Gerichte, auf die es aber ankommt, eine andere Auffassung bekundet und Uhren zu den Gegenständen des täglichen Bedarfes gerechnet; auch andere Behörden stellen sich für Uhren jeder Art auf denselben Standpunkt.

Wenn man auch zugeben wird, dass eine Uhr an sich als ein Gegenstand des täglichen Bedarfes betrachtet werden kann, so wird man es doch für solche in goldenen Gehäusen z. B., vom ungetrübten natürlichen Gesichtspunkte aus, verneinen müssen. Solange aber eine gerichtliche Entscheidung in letzter Instanz nicht gefällt worden ist, bleibt die Unsicherheit bestehen, und es ist deshalb, wenn man einen Prozess vermeiden will, und nicht etwa beabsichtigt, die grundsätzliche, gerichtliche Feststellung in letzter Instanz zu erzwingen, das beste, sich den Verhältnissen anzupassen. Dankenswert wäre es, wenn sich ein Kollege dazu hergäbe, einen Prozess wegen einer goldenen Uhr gegen sich führen zu lassen. Alle fachlichen Verbände würden ohne weiteres gutachtlich bestätigen, dass Uhren, bei denen die Zeitmessung nicht Selbstzweck ist, sondern deren Gehäusewert den des Werkes durch das Material oder die Ausstattung erheblich übersteigt, Luxuswaren sind, und sie würden dabei auch nicht alleinstehen. Allerdings braucht sich der Richter diese Auffassung nicht zu eigen zu machen, und trotz aller Gutachten bleibt der Ausgang des Prozesses zweifelhaft. Vielleicht fällt, ehe wir es denken, eine derartige Entscheidung, oder das längst angekündigte neue Gesetz über den Kriegswucher kommt heraus, die uns aus der peinlichen Lage, in der wir uns befinden, befreien würden; jedenfalls hätte ein Beklagter bei Luxusuhren volles Anrecht darauf, dass ihm der gute Glaube beigegeben wird. Die ganze Auffassung der erwähnten Verordnungen ist ja eine derartig unkaufmännische, dass sie den Widerspruch aller Handelskreise gefunden hat. Man wollte mit ihr die in gewinnsüchtiger Absicht geübte Zurückhaltung der Ware, insbesondere der unmittelbaren Bedarfsware, wie Essware, Kleidung usw. treffen; der Unschuldige muss aber unter diesen gegen die Verbrecher an unserem Volksleben gerichteten, ihnen aber am wenigsten schadenden Verordnungen leiden, und unseres Erachtens lediglich, weil sie von welt- und geschäftsfremden Richtern in den unteren Instanzen zu weitgehend und irrig ausgelegt werden.

Wir bemerkten schon, dass auch wir einfache Uhren aller Art bedingt als Gegenstände des täglichen Bedarfes ansehen, insbesondere, wenn ihr Träger durch seinen Beruf zu einer genauen Zeiteinhaltung gezwungen ist. Den Kollegen, die Luxusuhren verkaufen, müssen wir es aber überlassen, sich bezüglich dieser auf unsere Auffassung zu stützen und eventuell einen Prozess zu riskieren, dessen Ausgang, wie wir wiederholen, zweifelhaft ist. Wer sich diesen Unannehmlichkeiten entziehen will, der wird gut tun, alle Uhren als Gegenstände des täglichen Gebrauches im Sinne der Kriegswucherordnung anzusehen, und die Preisbestimmung dementsprechend einzurichten.

Nach zwei Seiten besteht eine Unsicherheit: Wie muss man billig vor dem Kriege eingekaufte Uhren heute berechnen? Und wie muss man überhaupt heute Uhren berechnen, ohne wegen übermässigen Gewinns in die Gefahr zu kommen, mit der Kriegswucherordnung und deren Auslegung zu kollidieren?

Zu der ersten Frage gilt, dass für Gegenstände des täglichen Bedarfes, zu denen nach unseren obigen Ausführungen vorläufig und vorsichtigerweise alle Uhren gerechnet werden müssen, der beim Einkauf gezahlte Preis für die Kalkulation zugrunde gelegt werden muss. Für die Aufschläge müssen rechnerische Unterlagen vorhanden sein, die zu beschaffen den

Kollegen, die eine geordnete Buchführung haben, nicht schwer sein wird. Die anderen unterliegen der Gefahr, dass die Richtigkeit ihrer Aufschläge bezweifelt und dann von ihnen nicht bewiesen werden kann.

Wir schrieben bereits in Nr. 10 vom Jahrgang 1917, dass dem Einkaufspreis die Betriebskosten, die Kapitalzinsen, ein Risikogewinn und der Verdienst, welcher den heutigen verteuerten Lebensverhältnissen entspricht, zugeschlagen werden kann. In Nr. 19 desselben Jahrganges kamen wir darauf zurück, da der Begriff Gewinn eine neue Auslegung erfahren hatte, indem er aus einem für die jeweiligen Zeit- und Teuerungsverhältnisse angemessenen Unternehmerlohn und einem Unternehmergewinn bestehen darf. Wir hätten also für die Preisbestimmung folgende Punkte zu beachten:

- Gestehungskosten (Einkaufspreis und Fracht),
- Kapitalzinsen (5 % im Jahre für den Wert des Stückes)
- Risikoprämie (im Falle eines zu erwartenden Zurückgehens der Preise bei Friedensschluss, oder Aufhebung der Einfuhrbeschränkung, oder sonstigem Verlust),
- Betriebskosten (alle zum Betriebe des Geschäftes notwendigen Aufwendungen, mit Geschäfts- oder Handlungsunkosten sonst bezeichnet),
- Unternehmerlohn (ein den heutigen Verhältnissen entsprechender, zur Bestreitung der Lebenshaltung notwendiger Betrag),
- Unternehmergewinn (ein Betrag, der als Rücklage für das Alter benutzt werden kann).

Der Unternehmergewinn darf nicht höher sein als der an derselben Ware im Frieden erzielte, doch sind neuerdings Preisprüfungsstellen zu der Erkenntnis gekommen, dass auch dieser den Zeitverhältnissen entsprechend erhöht werden kann.

Es geht daraus hervor, dass zur gewissenhaften Ermittlung genaue Aufzeichnungen und ein umfangreiches Rechenwerk gehören, zu dem selten einer unserer Kollegen in der Lage sein wird. Indessen wird, in dem ziemlich unwahrscheinlichen Falle eines Prozesses, die Grenze nicht so haargenau gezogen werden, und nur offener Wucher weiter verfolgt werden. Anzeigen werden bekanntlich fortgesetzt erstattet, doch wird ein Gutachten der Innung dem Richter in den meisten Fällen zur Niederschlagung genügen. Immerhin muss doch der Versuch, zahlenmässig eine solche Preisbildung darzustellen, gemacht werden, wenn auch für jedes Geschäft sich abweichende Zahlen ergeben und die nachfolgend ausgeführten nur Richtlinien bieten können. Für jeden ernsthaften Geschäftsmann ist es überdies äusserst lehrreich, an Hand seiner Bücher sich über sein Geschäft selbst zu unterrichten, damit er dem unwilligen Kunden mit der notwendigen Sicherheit sagen kann, dass die Preise auf Grund genauester Rechnung ganz nach den Vorschriften der Wucherverordnung gebildet seien, und er sich mit einer Anzeige nicht erst zu bemühen brauche.

Ueber die Gestehungskosten braucht nicht gesprochen zu werden, sie sind ohne weiteres festzustellen; aber erwähnt sein mag, dass die Einkaufspreise für alle Uhren, die heute gekauft werden, mindestens 3—3½ mal so hoch sind als vor dem Kriege. Bei Taschenuhren spielt ausser den bei Grossuhren ebenfalls vorhandenen Preisauflägen der Fabrikanten und Grossisten, zu denen diese infolge Erhöhung aller Kosten gezwungen waren, die Kursdifferenz eine Rolle. Schon allein die Kursdifferenz verteuert eine Uhr, die früher der Schweiz mit 16 Mk. bezahlt wurde, heute noch, trotz dem gestiegenen Markwert, auf 22,60 Mk.; das Verhältnis war aber kürzlich noch viel schlimmer. Natürlich ist überdies eine Uhr in der früheren Qualität von 16 Mk. auch heute bei weitem nicht für 22,60 Mk. zu haben. Die Möglichkeit der Besserung des Marktkurses, welche, wie das Beispiel jüngst gezeigt hat, in wenigen Wochen bis 30—40 % und mehr betragen kann, wenn dieses in dem Umfange und dieser Geschwindigkeit infolge Wegfalls der Spekulation auch nicht mehr möglich sein wird, bedingt eine Risikoprämie von mindestens 20 % für jetzt eingekaufte Taschenuhren. Es muss immer damit gerechnet werden, dass der Paristand unserer Mark erreicht wird, wenn es auch langsam geschehen wird. Uhren, die sehr lange auf Absatz an das Publikum warten müssen, kommen zur-