

„Angemessener Preis“ und „üblicher Gewinn“.

Von Prof. Eugen Schigut.*)

Die Gerichtsverhandlungen über Preistreiber seitens kleiner Händler bilden eine stehende Rubrik unserer Tagesblätter. Täglich laufen in Oesterreich Hunderte derartiger Anzeigen ein, und ihre Folge ist: wachsende Erbitterung in den Kreisen der Verkäufer und Zurückhalten der Vorräte, wo dies nur angängig ist. Auf dem flachen Land geht dies oft so weit, daß der Landwirt nur dann Lebensmittel abgibt, wenn der Käufer sich zu einer Ueberzahlung über den festgesetzten Höchstpreis versteht, gleichzeitig aber verpflichtet, von einer Anzeige abzusehen. In der Zwangslage, in der sich der Konsument befindet, muß er nachgeben, wenn er sich dadurch auch zum Mitschuldigen im Sinne der jüngsten Verordnungen macht. Daß dadurch das Rechtsgesühl in der Bevölkerung in beiden Lagern nicht gestärkt wird, liegt auf der Hand. Der Konsument in der Großstadt dagegen ist durch das größere Angebot auf den Märkten wenigstens in der Lage, seinen Bedarf stets decken zu können.

Aber es ist offenkundig und wurde oft in öffentlicher Verhandlung seitens der Parteien und ihrer Vertreter nachdrücklich ausgesprochen, daß durch die strenge Handhabung des Gesetzes überhaupt nicht die wahren Schuldigen getroffen werden, da der Händler in der Regel die Ware schon sehr teuer kauft und sein Gewinnaufschlag sie selten erst wirklich teuer macht. Die ganze ungeheure Preisteigerung im abgelaufenen Kriegsjahre macht geradezu den Eindruck, als ob der ganze Strom der Produzenten und Händler die durch die Konkurrenzlosigkeit des heimischen Marktes geschaffene günstige Lage unbedingt ausnützen wolle, in welchem Bestreben er noch durch das sogenannte Marktgesetz von der Abhängigkeit des Preises von Angebot und Nachfrage, das in vollständig mißverständlicher Anwendung noch heute die Preisbildung beherrscht — man lese nur die Marktberichte —, bestärkt wird, so daß er diese Ausnützung der Zwangs- und Notlage des Konsumenten nicht als einen im Sinne des Gesetzes und der Moral verbrecherischen und staatsfeindlichen Wucher empfindet, sondern als eine freie Gewinnprämie, und als sein gutes Recht betrachtet und verteidigt. Wir wollen hier auf dieses unglückselige wirtschaftliche Gesetz, das in letzter Linie darin gipfelt, den wirtschaftlich Schwächeren zu brutalisieren und dessen Staatsfeindlichkeit die bekannte obergerichtliche Entscheidung, auf die wir noch zurückkommen werden, vollständig erkannt hat, nicht näher eingehen; der Vorurteilslose wird sich dem scharfsinnigen, vom Geiste hoher Moral getragenen Ausführungen, in dieser Entscheidung nicht verschließen können, der damit Betroffene wohl nicht überzeugen lassen.

Andererseits aber scheint dem kaufmännisch Gebildeten oft die Rechtssprechung nicht auf hinreichendem Eingehen in das für den Laien gewiß schwierige Gebiet der Preisbildung zu beruhen, und es ist sehr zu fürchten, daß an Stelle eines verstärkten Verantwortungsgefühles eine bedenkliche Rechtsunsicherheit großgezogen wird. Es ist daher gewiß Aufgabe der Presse, hier klärend und beruhigend eingzugreifen, vor allem also unbefangenen in diese heißen Gebiete näher hineinzuleuchten.

Gewiß werden, wie auf vielen anderen Gebieten, nach dem Kriege auch in wirtschaftlichen Ansichten größere Umwälzungen eintreten und so manches alteingewurzelte nationalökonomische Axiom fallen, zunächst aber handelt es sich auch für uns nur um die durch den Krieg geschaffene Ausnahmislage. Auch wollen wir dabei der Veruchung aus dem Wege gehen, über die Mittel und Wege zu sprechen, der Preissteuerung überhaupt zu steuern, wenn solche auch dem aufmerksamen Beobachter durchaus nicht allzu scharf auffindbar erscheinen, zumal wenn er sieht, daß in manchen Landesteilen von einer fühlbaren Teuerung überhaupt nichts zu bemerken ist, so daß nur eine mangelhafte Organisation in der Verteilung der Lebensmittel und Beschädigung der Märkte als schuldtragend erscheint.

Die Gesetzgebung ist da zunächst machtlos, sie hat lediglich den ethischen Grundtat aufgestellt: Die Kriegslage darf nicht zum Nachteil der eigenen Volksgenossen wirtschaftlich ausgenützt werden, das heißt, es soll der erzielte Gewinn einerseits das Ausmaß des im Frieden üblichen relativ, also prozentuell, nicht übersteigen, andererseits auch absolut möglichst zugunsten der Allgemeinheit eingeschränkt werden. (Kriegsgewinnsteuer in Deutschland.)

Die beiden für unsere Besprechung in Betracht kommenden gesetzlichen Leitfäden sind enthalten in der kaiserlichen Verordnung vom 7. August 1915, wo bei mangelnder Preisfixierung durch den Höchstpreis von einem angemessenen Preis gesprochen wird und in der Entscheidung, beziehungsweise deren Begründung, des Obersten Gerichts- und Kassationshofes vom 16. März dieses Jahres. In dieser wird dieser angemessene Preis zerlegt, da als Grundlage für die Preisbildung die wirklichen Gesehungskosten und der übliche Gewinn erkannt werden.

Die Praxis im Streitverfahren ist nun meist die folgende: Der wegen Preistreiber angeklagte Händler führt als Nachweis den Einkaufspreis an und der Richter beurteilt nun, eventuell unter Zuziehung von Sachverständ-

digen, ob der Verkaufspreis mit Rücksicht auf den nachgewiesenen Einkaufspreis als angemessen betrachtet werden kann oder nicht, wobei ohneweiters die Differenz zwischen den beiden Preisen als Gewinn angesehen wird. Daß dies keineswegs richtig ist, weiß jeder kaufmännisch wirklich Geschulte, dem kleinen Händler allerdings, der von einer wirklichen Preiskalkulation keine Ahnung hat, sondern sich stets einfach bemüht hatte, so teuer als möglich zu verkaufen, erscheint dies ganz in der Ordnung. Er wird aber dadurch, wie in der Folge gezeigt werden soll, des wichtigsten Rechtfertigungsmittels beraubt, das eben in der richtigen Kalkulation der „Gesehungskosten“ liegt. Nun zeigten ja wohl die meisten der abgehandelten Strafverfahren so derbe Preisüberschreitungen, daß sie die sorgfältigsten Berechnungen zu Schanden gebracht hätten, aber es gibt Fälle, und sie werden, wenn man sich einmal entschließen wird, zu den Quellen zurückzugehen und die Preise der Produzenten selbst zu überprüfen, zahlreicher werden, wo der Richterpruch nur nach einer solchen kaufmännisch genauen Kalkulation möglich sein wird, und da sollen unsere Ausführungen helfen und raten.

Wie schon angedeutet, ist es falsch, die Spannung zwischen Ein- und Verkaufspreis als Gewinn anzusehen, denn es liegt eine selbständige Größe noch dazwischen, das ist die Regie. Bei leichtfertiger Beurteilung, in normalen Zeiten und bei kleinen Betrieben werden allerdings Regie und Gewinn häufig zusammengeworfen, während selbstverständlich der Großhändler und der Fabrikant, dem harten Zwange einer scharfen Konkurrenz gehorchend, hier sehr genau unterscheiden.

Wir können demnach folgende Preisstadien unterscheiden: Die reinen Gesehungskosten beim landwirtschaftlichen, gewerblichen und Fabrikbetriebe, die dem Einkaufspreis des kaufmännischen Betriebes entsprechen, hierzu als Zuschlag die Regie, woraus sich jetzt der Selbstkostenpreis ergibt. Wird nun der Gewinn zugeschlagen, entsteht der Verkaufspreis. Es ist nun klar, daß die erwähnte obergerichtliche Entscheidung unter den „wirklichen Gesehungskosten des Verkäufers“ nur das verstehen kann, was wir als Selbstkostenpreis bezeichnen, um so mehr, als diese wirklichen Gesehungskosten samt Gewinnaufschlag den Marktpreisen entgegengestellt werden.

Einige Beispiele werden dies sofort bestätigen. Nehmen wir an, ein Lederschuh koste einem großen Schuhwarenhaus an Material und Arbeitslohn K. 10.50 als ursprüngliche Gesehungskosten, die große Regie eines derartigen Geschäftes mache einen vierzigprozentigen Regieaufschlag nötig, so daß sich die Selbstkosten (im Sinne des Gesetzes) auf K. 14.70 stellen. Wenn nun ein Verkaufspreis von K. 16.20 festgesetzt wird, entspricht dies einem Gewinn von K. 1.50, also 10 Prozent, was gewiß nicht als übermäßig bezeichnet werden kann. Oder: Ein Weinhändler kauft Wein um K. 75.— pro Hektoliter, hat 35prozentige Regie. Selbstkostenpreis ist daher K. 101.25, dazu zirka 10 bis 12 Prozent Gewinn, gibt einen angemessenen Verkaufspreis von K. 112.— bis 114.—.

Ein Beispiel aus den Kreisen kleinster Händler zeigt allerdings ganz neue Schwierigkeiten. Ein kleiner Gemüsehändler kauft auf dem Frühmarkt seinen Bedarf an Gemüse in ganzen Körben ein. So hat er Risolen um 48 Heller gekauft, die er dann um 66 Heller, also offenbar zu übermäßigem Preise, verkauft, weshalb er angeklagt und auch beurteilt wird. Hätte noch, wie früher, der Marktpreis als Richtschnur gegolten, so wäre es ganz gut denkbar, daß der Großpreis von 48 Heller einem Tages-Einzelpreis von etwa 56 Heller entsprechen hätte, so daß der weitere Aufschlag von 10 Heller den besonderen Verhältnissen des Greislergeschäftes, dessen Besonderheiten überhaupt selten gewürdigt werden, zugute gehalten werden könnte. Wie stellt sich nun die Kalkulation hier? Gehen wir einmal indirekt vor. Wenn im Verkaufspreise von 66 Heller etwa ein 10prozentiger Gewinn enthalten wäre, das sind 6 Heller, so würde das einem Selbstkostenpreis von 60 Heller und einer Regie von 12 Heller, das sind 25 Prozent, entsprechen. Das ist ein Regieprozentfuß, wie wir ihn bei unzähligen Kaufleuten vorfinden können und ihn dort als büchermäßig nachweisbar auch anerkennen müssen. Die Frage ist nur, ob er auch hier berechtigt ist, was natürlich erst zu untersuchen sein wird; wie, soll etwas später gezeigt werden. Immerhin ist er aber nicht a priori zurückzuweisen. Nun zu der neuen Schwierigkeit. Ist dieser 10prozentige Gewinn hier wirklich als ein mäßiger anzusehen und ist dieser Händler imstande, von diesem Gewinn zu leben und noch — wozu er im wirtschaftlichen Sinne ohne weiteres berechtigt erscheint — einen Teil zurückzulegen? Wenn er also einen durchschnittlichen Tagesumsatz von K. 60 hat, der einem Jahresumsatz von etwa K. 22.000 entspricht, kann er dann 5 Prozent zurücklegen und vom Rest, das sind K. 1100 pro Jahr, auch leben? Leben und seine Kinder erziehen? Wir sehen, daß hier, bei diesen kleinen Jahresumsätzen, die Frage des Lebensunterhaltes eine große Rolle spielt, welche Frage beim größeren Betrieb wegfällt. Schon der fünffache Tagesumsatz gibt bei gleichen Gewinnfüßen für den Lebensunterhalt und als Rücklage eine halbwegs annehmbare Summe von je K. 5500 usw. Wir können daraus schließen, daß bei größeren Umsätzen (etwa über K. 100.000) durch den Gewinn auch der Haushalt gedeckt werden muß, daß er also bei der Frage der Kalkulation überhaupt nicht berührt zu werden braucht, ausgenommen die durch die allgemeine Teuerung verursachten Mehrkosten. Aber auch diese werden häufig zu Unrecht in Anspruch genommen. Bezieht sich doch die Teuerung vornehmlich auf Nahrungsmittel, die erfahrungsgemäß kaum mehr als ein Drittel des Gesamthaushaltes

keiner Wirtschaften ausmachen, so daß die Mehrausgaben bei einem Haushalt von zirka K. 6000 mit K. 1000 (gleich 50 Prozent durchschnittlicher Teuerungszuschlag) angenommen werden können, während sie bei größeren Wirtschaften mit etwa K. 20.000 Verbrauch auf 50 Prozent von einem Viertel, das sind K. 2500, herabsinken. Diesen Teuerungszuschlag von 50 Prozent, eventuell sogar einen solchen von 100 Prozent, von einem Drittel der Gesamthaushaltungskosten auf die Regie aufzuschlagen, ist gewiß berechtigt; doch gibt es, da wir 5 Prozent für den Haushalt durchschnittlich angenommen haben, nicht einmal 2 Prozent, bei halbwegs größeren Umsätzen 1 Prozent und wird bei Großhändlern und Fabrikanten selbstverständlich völlig entfallen. Es ist dabei zu beachten, daß weder die einschlägige Gesetzgebung noch die Privatwirtschaftslehre, das ist die Lehre von den Funktionen des Handels, es gestattet, Haushaltungskosten in die Kalkulation des Selbstkostenpreises einzubeziehen. Wir haben aber gezeigt, daß es trotzdem angezeigt und gerecht sein wird, sie bei kritischer Beurteilung von Regie und Gewinn ganz kleiner Unternehmungsformen als Bestandteil des Gewinnes besonders zu würdigen und zu berechnen.

Wie soll also der Händler oder der Produzent den Nachweis liefern, daß sein Verkaufspreis ein angemessener war, daß sein Gewinn den üblichen Prozentsatz nicht überstieg? In Betracht kommen der Landwirt, der Fabrikant oder der Gewerbetreibende und der Kaufmann. Während bei den Großbetrieben in allen diesen Kategorien eine geordnete kaufmännische Buchführung und damit ein leichter Nachweis der wirklichen Selbstkosten vorausgesetzt werden kann, trifft dies bei der überwiegenden Mehrheit der Kleinbetriebe nicht zu. Am einfachsten liegt die Sache noch beim kleinen Zwischenhändler, der seinen Verkaufspreis auf dem nachweisbaren Einkaufspreis aufbauen kann. Er hat als einzige Schwierigkeit den Regieprozentfuß festzustellen. Er erhält ihn, wenn er aus seinen Aufzeichnungen einerseits den durchschnittlichen Tages- und damit Jahresumsatz, andererseits die Ausgaben für Miete, Steuer, Beheizung, Beleuchtung, Löhne, Transportmittel, Abnutzung der Utensilien, Verzinsung des Kapitals usw. ermittelt. Hat also der früher erwähnte Gemüsehändler bei einem Jahresumsatz von 22.000 Kronen für obige Regiebestandteile etwa nur 2400 Kronen anzurechnen, so entspricht dies einer etwa zwölfpromzentigen Regie und gibt bei einem Einkaufspreis von 48 Heller etwa 54 Heller als Selbstkostenpreis. Nun haben wir aber gesehen, daß bei einem zehnprozentigen Gewinnaufschlag der Mann mit seiner Familie nicht leben kann; wir müssen deshalb einen weiteren Aufschlag von 5 Prozent und noch 2 Prozent als Teuerungszuschlag konzedieren, so daß sich ein Gewinn von mehr als 9 Heller und ein Verkaufspreis von nahezu 64 Heller ergibt, und die als ungebührlich zu bezeichnende Differenz auf 2 Heller herabsinkt. Wenn dem Laien trotz aller dieser Ausführungen die Preisdifferenz noch immer zu hoch erscheint, so muß wiederholt werden, daß die Arbeitsverhältnisse beim kleinen Händler, Köcher, Kräutler, Greisler, eben auch ganz besondere sind, und daß selbstverständlich die größeren, namentlich die spezialisierenden Unternehmungsformen bei ihren großen Umsätzen trotz der höheren Regie weitans billiger zu verkaufen in der Lage sind. Wenn der kleine Konsument so, wie dies auch sonst stets zu bemerken ist (zum Beispiel bei Wohnungen), besonders hart getroffen wird, so liegt die Schuld eben nicht an den Händlern, sondern es ist dies wirtschaftlich begründet. Eine Abhilfe muß da von ganz anderer Seite her kommen, doch geht dies weit über unsere Besprechung hinaus.

Bei Erzeugnissen der Landwirtschaft, bei denen die Gesehungskosten nicht bekannt sind, sondern auch erst berechnet werden müssen, ist die Berechnung natürlich viel komplizierter. Immerhin ist sie möglich, auch bei kleinen Betrieben, und die zahlreichen „Bauernkalkulanten“ führen stets solche Beispiele an. So zeigt ein solcher pro 1915 die Berechnung der Gesehungskosten eines Kalbes aus der zur Aufzucht verwendeten Milch und dem Futter (berücksichtigt allerdings dabei nicht die allgemeinen Unkosten) und gelangt so zu Gesehungskosten von 75 Heller pro Kilogramm Lebendgewicht. Immer wird dies wohl dem kleinen Landwirt nicht zu berechnen möglich sein. Dann hilft eine indirekte Methode. Zunächst sind die Mehrkosten für Anschaffung von Arbeitsmaterial, Futtermittel, für Löhne usw. aufzustellen, dann — mit Rücksicht auf den Umsatz — der dadurch gerechtfertigte Aufschlag prozentuell festzustellen und dann unter Vergleichung mit den Durchschnittspreisen günstiger Vorjahre der im vorliegenden Falle berechnete Gewinn zu ermitteln. Nebenbei gesagt, wäre der Schreiber dieser Zeilen und mit ihm gewiß viele Tausende auf das Ergebnis derartiger im Sinne des Gesetzes liegender und unter Umständen sehr leicht noch viel genauer ausführbarer Untersuchungen recht neuartig. Wir wollen die Reihe der Beispiele schließen. Es ist leicht zu ersehen, daß in den meisten vor das Gericht kommenden Fällen die Zuziehung von kaufmännisch geschulten Sachverständigen nötig sein wird, daß aber an sie nicht schlechtweg die Frage zu richten ist, ob der Preis angemessen sei, da gerade dadurch eine Anlehnung an den sogenannten Marktpreis erzielt wird, was die zitierte obergerichtliche Entscheidung gerade vermeiden will.

Daß der auf Grundlage der Selbstkosten abgeleitete Preis je nach den Produktions- oder Einkaufsbedingungen bei einer und derselben Ware wechselnd wird, ist wohl dann die Folge, aber nicht von besonderem Nachteil, da ein solches Schwanken ja auch durch Festhalten an den Marktpreisen entstehen würde, ja sogar bei fixierten Höchstpreisen auftritt, wenn sich die Händler unterbieten.

*) Die brennendste Tagesfrage der Preistreiber wird hier von einem Theoretiker behandelt. Wir werden demnächst einen Praktiker in derselben Frage zu Worte kommen lassen. D. Red.