

Preisgestaltung bei Webwaren.

Gegen übermäßige Gewinne der Fabriken und Händler.

Durch die Verordnung des Bundesrats über Preisbeschränkungen bei Verkäufen von Web-, Wirl- und Strickwaren vom 30. März 1916 § 1 ist vorgeschrieben, daß Web-, Wirl- und Strickwaren grundsätzlich zu keinem höheren Preise verkauft werden dürfen als dem, den der Verkäufer bei Gegenständen und Verkäufen gleicher oder ähnlicher Art innerhalb der Kriegszeit vor dem 1. Februar 1916 zuletzt erzielt oder festgesetzt hat. Nur ausnahmsweise, wenn es an einem solchen Preise fehlt oder die Gestehungskosten zuzüglich Unkosten und angemessenen Gewinns nachweislich höher sind als dieser Preis, sind die Gestehungskosten zuzüglich Unkosten und angemessenen Gewinns maßgebend. Der Verkäufer, der diese Vorschriften nicht beachtet, setzt sich der Bestrafung wegen übermäßiger Preissteigerung nach der Bundesratsverordnung gegen übermäßige Preissteigerung vom 23. Juli 1915 aus (Gefängnis bis zu einem Jahre und Geldstrafe bis zu 10 000 Mark oder eine dieser Strafen, außerdem Entziehung der Vorräte). Es kann auch auf Grund der Bundesratsverordnung vom 23. September 1915 betr. Fernhaltung unzuverlässiger Personen vom Handel der Handel mit Web-, Wirl- und Strickwaren untersagt werden.

Es ist beobachtet worden, daß die Vorschriften der Verordnung vom 30. März 1916 nicht genügend beachtet werden. Es hat vielfach eine Preisgestaltung Platz gegriffen, die zu übermäßigen Gewinnen für die Fabrikanten und Händler führt. Das Oberkommando in den Marken sieht sich deshalb genötigt, um insbesondere der minderbemittelten Bevölkerung die Deckung ihres Bedarfs an Kleidung und Wäsche zu angemessenen Preisen dauernd zu gewährleisten, die Preisgestaltung für Web-, Wirl- und Strickwaren ganz besonders zu beobachten und bei den einzelnen Beteiligten laufend zu prüfen. Ungerechtfertigte Preissteigerungen werden im allgemeinen Interesse strafrechtlich verfolgt werden.

Wenn in der Verordnung vom 30. März 1916 § 1 von „angemessenem Gewinn“ gesprochen wird, so ist damit nicht etwa ein prozentualer Zuschlag zu den Selbstkosten (Herstellungskosten oder Einkaufspreis zuzüglich der Generalunkosten und etwaiger besonderer Kosten) zu demselben Prozentsatz wie im Frieden gemeint. Als angemessener Gewinn ist vielmehr grundsätzlich nur der anzusehen, der auch in Friedenszeiten für gleiche Waren und unter sonst gleichen Verhältnissen erzielt worden ist. Dieser Friedensgewinn ist zahlenmäßig festzustellen. Nur dieser zahlenmäßig festgestellte Betrag darf, ohne Rücksicht auf die Höhe der Gestehungskosten und der Unkosten als angemessener Gewinn zugeschlagen werden. Wenn z. B. die Herstellungskosten einer Ware zuzüglich allgemeiner Unkosten im Frieden 4 Mark betragen und der Hersteller 1 Mark = 25 v. H. als seinen Gewinn aufschlag, so darf er, wenn die Herstellungskosten der gleichen Ware zuzüglich allgemeiner Unkosten jetzt 8 Mark betragen, nicht etwa 25 v. H. = 2 M. als seinen Gewinn aufschlagen, sondern er darf nur 1 M. als angemessenen Gewinn betrachten, d. h. er darf die Ware nicht für 10 M., sondern muß sie für 9 M. verkaufen.

Nach den vorstehenden Grundsätzen wird das Oberkommando bei den Prüfungen, ob die Preisbeschränkung eingehalten ist, verfahren.