

1./V. 1917

Der übermäßige Preis

Ueber dieses Thema sprach in der letzten Vollversammlung des österreichischen Gewerbevereins Bezirksrichter im Volksernährungsamt Dr. Max Weiser. Der Vortragende besprach die Kalkulation der Preise nach den Anschaffungskosten. Ferner kommen in Betracht die Unkosten (Verlust durch Schwund, Provision, Risikoprämien, bei Kaufpreis Stundung u. a.) und die allgemeinen Betriebskosten. Alle diese Kosten kommen nur insoweit in Betracht, als der Verkäufer sie tatsächlich aufgewendet und nicht künstlich erhöht hat. Der Unterschied zwischen Gestehungskosten und Verkaufspreis ergibt den Gewinn, der enthalten darf: Unternehmerlohn, Verlustprämie, Verzinsung des Kapitals und Betrag für die Kapitalbildung. Beim Unternehmerlohn sind gewiß auch die so sehr gestiegenen Kosten der Lebensführung des Unternehmers zu berücksichtigen. Wenigstens den Friedensgewinn darf der Verkäufer wohl immer beziehen, jedenfalls soweit der absolute Betrag des Gewinnes, wohl aber nicht immer, insoweit der prozentuelle

Gewinn in Betracht kommt. Wenn also der Kaufmann so kalkuliert wie er im Frieden kalkuliert hat und tatsächlich vorkommende Steigerungen seiner Kosten berücksichtigt, so wird man „offenbar“ keinen übermäßigen Gewinn annehmen dürfen. In der Praxis wird wohl aber jeder einzelne Fall nach seinen besonderen Umständen geprüft werden müssen. Der Vortragende wendete sich hierauf den Preisprüfungsstellen zu. Die Prüfungsstellen werden auch Nichtpreise unter Aufsicht der Zentralpreisprüfungskommission festzusehen haben, das heißt Preise, die als Richtschnur für die Parteien und die Gerichte zu gelten haben. Bei Einhaltung der Nichtpreise wird der Verkäufer daher nicht Gefahr laufen, gerichtlich verfolgt zu werden, ausgenommen, es liegt ausgeprochener Kettenhandel vor.