

Badische Landesbibliothek Karlsruhe

Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe

Die Kriegsernährungs-Wirtschaft 1917

Deutsches Reich

Leipzig, [1917]

1. Höchstpreise.

[urn:nbn:de:bsz:31-44442](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bsz:31-44442)

sie hat für eine Reihe von Waren den Preisen feste Grenzen gezogen, die nicht überschritten werden dürfen, indem sie Höchstpreise vorschrieb; sie hat ferner allgemein dem Verkäufer geboten, sich jeder gewinnsüchtigen, künstlichen Verteuerung der Waren zu enthalten, indem sie Kriegswucher und alle unlauteren Machenschaften im Handel untersagte. Wenn im dritten Kriegsjahre die Einsicht, daß die Schranken der Preisgestaltung zugleich ein Bollwerk der Vaterlandsverteidigung sind, überall lebendig bleibt, so wird dies mehr von Übertretungen abhalten als die schweren Strafen, die das Gesetz androht.

1. Höchstpreise.

Die Höchstpreise waren die erste wirtschaftliche Maßnahme der Kriegsgesetzgebung auf dem Lebensmittelmarkte. Bereits am 4. August 1914 wurde bestimmt, daß die Landesbehörden für Nahrungs- und Futtermittel Höchstpreise festsetzen könnten. Damit sollten Preissteigerungen, die nicht in der Natur der Verhältnisse begründet wären, unterbunden werden, der angemessene Preis sollte, je nach der örtlichen Marktlage, amtlich gefunden werden. Städte und Militärbehörden ergriffen dies gesetzliche Mittel und zogen in ihren Bezirken den Preissteigerungen der wichtigsten Lebensmittel feste Grenzen. Aber diese ersten örtlichen Höchstpreise versagten, als nach den Stockungen der ersten Kriegswochen der Verkehr wieder auflebte und die Waren sich jetzt den Markt suchten, an dem noch keine oder die reichlichsten Höchstpreise bestanden. Die Lebensmittel verschwanden an einigen Orten und tauchten an anderen in Fülle wieder auf. So mußte man einen Schritt weitergehen und einer Zentralstelle für das ganze Reich die Festsetzung der Höchstpreise übertragen. Seit dieser Kriegsverordnung vom Ende Oktober 1914 bestimmt der Bundesrat die Preise, die für Lebens- und Futtermittel höchstens gefordert und gezahlt werden dürfen, und nur, soweit er von seiner Befugnis keinen Gebrauch macht, können die Landesbehörden die Höchstpreise festsetzen. In der Regel hat daraufhin der Bundesrat die

Preise des Großhandels geregelt, die Landesbehörden und Gemeinden haben dem Kleinhandel die erlaubten Preise vorgeschrieben.

So haben die Verkäufer und Käufer Anordnungen verschiedener Behörden, des Bundesrats, der Gemeinden, der Militärbefehlshaber, zu beachten. Vor allem liegt es aber dem Kaufmann ob, bei der Durchführung dieser wichtigsten Wirtschaftsmaßnahmen mitzuwirken. Er muß die Höchstpreise für die Waren, die er führt, kennen, und darf sich unter keiner Bedingung dazu verleiten lassen, höhere Preise zu fordern oder zu nehmen.

Die Höchstpreise sind jetzt wohl überall so bemessen worden, daß sie dem Hersteller und Händler einen angemessenen Nutzen lassen. Wer sie überschreitet, verdient die strengen Strafen des Gesetzes, Gefängnis bis zu einem Jahre und Geldstrafe bis zu 10 000 Mark, das eine allein oder beides verbunden, und wird in schwereren Fällen durch Veröffentlichung des Urteils und Verlust der bürgerlichen Ehrenrechte an den Pranger gestellt. Der betreffende Kaufmann kann außerdem wegen der durch solche Überforderung bewiesenen Unzuverlässigkeit vom Handel ausgeschlossen werden. Nicht minder strafbar aber macht sich der Käufer, der seinerseits durch Zahlung oder gar durch Angebot von Überpreisen bei dem verbotenen Handel mitwirkt. Und mit Recht! Denn hauptsächlich auf solchen Schleichwegen werden die Nahrungsmittel, die nach dem Bedarf und nicht nach dem Geldbeutel verteilt werden sollen, den Hamsterkellern gewissenloser und eigenfächtiger Aufkäufer zugeführt. Durch solche Begünstigung einzelner Verbraucher können andere deutsche Familien dem Elend des Hungers preisgegeben werden. Je länger der Krieg dauert, desto gemeinschädlicher wird solches, leider nur allzusehr verbreitetes Treiben!

Die Höchstpreise dürfen auch nicht auf andere Weise umgangen werden, indem der Kaufmann etwa höhere Auslagen, z. B. Beförderungskosten, als üblich und angemessen sind, neben ihnen ansetzt. Besonders verwerflich und strafwürdig ist es,

wenn die Verkäufer ihre Abnehmer zwingen, neben den zum Höchstpreis gewünschten Waren noch andere zu kaufen, um so einen höheren Verdienst zu erpressen.

2. Kriegswucher.

„Der Krieg darf unter keinen Umständen als Konjunktur angesehen werden, aus welcher der größtmögliche Gewinn herauszuziehen ist.“ Dieser Satz, den der preussische Handelsminister in einem Erlasse an die Handelsvertretungen geprägt hat, muß heute der Wahlspruch des gesamten Handels sein. Wer sich über dies sittliche Bedenken hinwegsetzt, macht sich des Kriegswuchers schuldig. Mit der gleichen Strafe wie der den Höchstpreis Überschreitende wird derjenige bestraft, der beim Verkauf von Gegenständen des täglichen Bedarfs, also vor allem von Lebens- und Futtermitteln, sich einen übermäßigen Gewinn verschafft.

Es kommt für dieses Strafgesetz nicht darauf an, ob es sich um billige Lebensmittel für die große Masse der Verbraucher oder um teurere Waren für die wohlhabenderen Kreise der Bevölkerung handelt. Preiswucher ist gegenüber Reichen und Armen verboten. — Ein Gewinn soll dem Verkäufer für seine Mühe bleiben, aber er soll sich in vernünftigen Grenzen bewegen. Wo die Grenze liegt, das muß dem Kaufmanne sein im Kriege geschärftes Rechts- und Pflichtgefühl sagen. Grundsätzlich soll der Gewinn den in Friedenszeiten üblichen nicht übersteigen. Der Verkäufer muß natürlich durch den Preis für seine Unkosten: die Gestehungskosten der Ware, also beim Kaufmann die Einkaufspreise, außerdem aber auch für die besonderen und die allgemeinen Betriebsunkosten, die auf die Ware entfallen, entschädigt werden. Nur dann, wenn die Gestehungskosten oder die Betriebsunkosten selbst schon auf unlauterer Grundlage beruhen, wenn also der Verkäufer etwa die Waren durch Überschreitung der Höchstpreise erworben oder die Betriebsausgaben unwirtschaftlich oder unredlich, zur Verdeckung des Gewinnes, erhöht hat, dürfen diese vermehrten Ausgaben nicht den Preis steigern.