

# **Badische Landesbibliothek Karlsruhe**

**Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe**

## **Die Kriegsernährungs-Wirtschaft 1917**

**Deutsches Reich**

**Leipzig, [1917]**

2. Kriegswucher.

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

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.

Durch den Gewinn soll der Kaufmann für seine Arbeit, für die Verlustmöglichkeit des Geschäftes und für die Verzinsung seines Anlagekapitals angemessen entlohnt werden. Wenn also diese Aufwendungen die gleichen geblieben sind, wie vor dem Kriege, dann ist es nur folgerichtig, daß der Kriegsgewinn sich nach dem Friedensgewinn richten muß. Die Notwendigkeit dieser Schlußfolgerung ist vielfach verkannt worden. Die Verkäufer haben geglaubt, sie müßten mit dem Gewinn auch Ausfälle decken, die sie bei anderen Warengattungen oder anderen Zweigen ihres Betriebes erlitten haben, oder sie haben gar geltend gemacht, die allgemeine Verteuerung der Lebenshaltung rechtfertige auch einen höheren Gewinn. Das ist unrichtig; die Kriegskosten soll, wie das Reichsgericht sagt, von allen gemeinsam getragen und nicht auf die schwächeren Schultern abgewälzt werden.

Irrig ist auch die Auffassung, daß ein besonders hoher Gewinn immer dann erlaubt wäre, wenn der Verkaufspreis mit den Höchstpreisen oder dem Marktpreis zusammenfalle. Wenn dies zuträfe, dann würde die Absicht des Gesetzes, die Preise für den Verbraucher auf der möglichst niedrigen Stufe zu halten, leicht verfehlt werden. Es kommt daher regelmäßig in jedem Falle nur auf die tatsächlichen Ankosten an. Es ist insbesondere klar, daß der Marktpreis übermäßigen Gewinn dann nicht heiligen kann, wenn der Marktpreis selbst nur durch Preistreiberei und sonstige unlautere Machenschaften entstanden ist. Nur erhöhte Verlustgefahr und vermehrte Arbeit können unter Umständen einen höheren Gewinn als in Friedenszeiten rechtfertigen.

### 3. Unlautere Machenschaften und Kettenhandel.

Alle unlauteren Machenschaften, die eine Verteuerung der Lebensmittel bezwecken, sind in gleicher Weise verboten. Der Kaufmann darf keine Verabredungen treffen, gemeinsam mit anderen Berufsgenossen die Preise zu erhöhen. Er soll die Lebensmittel nicht zurückhalten, um auf spätere Preis-erhöhung zu rechnen. Eine der unlautersten Machenschaften