

ständig ein Kaufkraftüberschuß sich bildete, der eine gewisse Gefahr für unsere Währung darstellte. Die angesammelten Gelder wären zu einem Teil in die Kanäle des schwarzen Marktes geflossen, während gleichzeitig für die konstruktiven Investitionen unseres Wirtschaftsplanes große Finanzmittel notwendig sind. Mit diesen aus der aktuellen Situation sich ergebenden Gesichtspunkten verbanden sich solche von weittragender wirtschaftspolitischer Bedeutung. Die Steigerung der Produktion, rückte die völlige Aufhebung der kartenmäßigen Versorgung in nähere Zukunft. (Diese Entwicklung hat inzwischen durch die Aufhebung der Kartenversorgung für Kartoffeln aus der Ernte 1948, Obst und Gemüse usw. sichtbaren Ausdruck erhalten.) Wenn man bei der Aufhebung des Kartensystems die Preisbildung nicht dem Spekulant überlassen und den Werktätigen der Ostzone die bitteren Erfahrungen der „freien“ Wirtschaft der Westzonen ersparen wollte, mußte ein Preisregulator eingeschaltet werden.

Höchstpreise oder sonstige Maßnahmen administrativen Charakters haben als Schutz der Bevölkerung vor der Spekulation stets nur Teilerfolge erzielt. Die Erfahrungen bei der Aufhebung des Kartensystems in einer Reihe fortschrittlicher Länder hatten indes gezeigt, daß alle mit solchen einschneidenden wirtschaftlichen Maßnahmen verbundenen Schockerscheinungen vermieden werden, wenn ein staatliches Handelsnetz sie auffängt. Dieser staatliche Handel hat die Aufgabe, durch systematische Erweiterung seines Netzes und seines Warensortiments und vor allem durch eine systematische Senkung der Preise das Tempo des Abbaus des Kartensystems zu bestimmen.

Zugleich aber erfordert die Sicherung unserer volkseigenen Produktion den Ausbau eines volkseigenen Handels. Die Warenzirkulationssphäre der Spekulation zu überlassen, hätte eine ständige Gefährdung des volkseigenen Sektors unserer Wirtschaft bedeutet. Die Fälle Glauchau-Meerane und ähnliche beweisen dies auf das Anschaulichste. Dies gilt auch für den Einzelhandel, weil nur das Vorhandensein eines volkseigenen Einzelhandels den Werktätigen Schutz vor allen möglichen Erscheinungsformen der Spekulation bieten kann. Das bedeutet natürlich nicht den Verzicht auf den privaten Kleinhandel, der weiter bestehen muß. Durch die Konkurrenz des volkseigenen Einzelhandels werden vielmehr die spekulativen Elemente des privaten Einzelhandels zurückgedrängt. So erfolgt seine Ausrichtung auf seine eigentlichen volkswirtschaftlichen Aufgaben: der wirklichen Versorgung der Verbraucher mit qualitativ und preismäßig angemessenen Waren. Die HO wirkt also auch hier als Preis- und Verteilungsregulator.

Aus diesen Erwägungen folgt, daß die HO vielfache Aufgaben hat. Ihr Aufbau und ihre Ausweitung, insbesondere die systematische Senkung ihrer Preise folgen den Gesetzen unserer demokratischen Ökonomie. Es handelt sich hierbei nicht um vorübergehende Erscheinungen, und die stetigen Preissenkungen sind keine erzwungene Reaktion auf die westlichen Störungsversuche, sondern die Durchführung einer klaren, auf den Abbau der Kartenversorgung und die Verbesserung der allgemeinen Versorgung hinzielenden Wirtschaftspolitik.

Um die geschilderte Funktion zu erfüllen, insbesondere um den Übergang zur Aufhebung des Kartensystems vorzubereiten, den Schwarzmarkt wirksam zu bekämpfen und den noch entstehenden Kaufkraftüberhang dem Wirtschaftsaufbau zuzuführen, ist die volkseigene Handelsorganisation mit dem Recht ausgestattet, ihre Waren zu gegenüber den im übrigen beibehaltenen Stoppreisen erhöhten Preisen zu vertreiben.

Gerade diese erhöhten Preise haben nicht nur in der allgemeinen Diskussion um die HO im Vordergrund gestanden, sondern sie bereiten auch dem Juristen einige Schwierigkeiten, insbesondere bei den Fragen des Schadensersatzes in Geld. Nur wenn man die mit der Schaffung der HO und den ihr zugebilligten Sonderpreisen verbundenen wirtschaftspolitischen Ziele stets im Auge behält, kann man hier die richtigen Lösungen finden. Die erhöhten Preise der HO kommen dadurch zustande, daß die HO in

diesen zu den wie sonst auf der Grundlage von Kosten und Gewinnspanne berechneten Preisen— einerrAufschlag erhebt, den derjenige Letztverbraucher zu bezahlen hat, der Waren zu erwerben wünscht, an denen noch relativer Mangel besteht. Gerade dieser „Hausaufschlag“ ist es, mittels dessen die HO heute ihre wichtigen Funktionen ausübt. Er bildet jenes bewegliche Element, welches den Schwarzmarktpreis drückt und den Kaufkraftüberhang absaugt. Seine Ermäßigung hält jeweils mit der steigenden Produktion Schritt, und der so zustande gekommene Preis wirkt als Regulator beim Übergang zur Aufhebung des Kartensystems. Der Hausaufschlag fließt in den Zonenhaushalt und stellt nichts anderes als eine Steuer dar.

Aus der Tatsache, daß der HO-Preis gegenüber dem Stopp Preis eine Sonderverbrauchssteuer beinhaltet, ergeben sich eine Reihe praktischer Schlußfolgerungen. Der HO-Preis kann seine Funktionen nur erfüllen, wenn er den Abgabepreis an den Letztverbraucher darstellt. Denn gerade ihm gegenüber soll er kaufkraftabschöpfend und schwarzmarkt bekämpfend wirken. Deshalb kann der HO-Preis nicht zur Grundlage eines Vertrages mit einem anderen Verkäufer als der HO gemacht werden. Bei Verträgen zwischen Vertragsteilen, denen das Hoheitsrecht der Einziehung von Hausaufschlägen nicht zusteht, verbleibt es bei der bestehenden Bindung der Vertragsteile an die Preisvorschriften. Folglich begeht z. B. derjenige, der ein in der HO für 800 DM gekauftes Fahrrad für 750 DM weiterverkauft (zumindest objektiv), einen Verstoß gegen die geltenden Preisvorschriften. Niemand ist berechtigt, das Sonderpreismonopol der HO zu durchbrechen. Der Einstandspreis einer in der HO gekauften Sache kann nicht zur Grundlage der Preisberechnung außerhalb der HO werden, geschweige denn, daß etwa auf ihn eine Gewinnspanne aufgeschlagen werden dürfte.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß in den Ausführungen von Classe und dem Urteil des OLG (zumindest in Begründung und Tenorierung) irrtümliche Auffassungen vertreten werden. Wenn andere Vertragspartner als die HO erhöhte Preise nicht vereinbaren können, kann auch kein Urteil ergehen, das den Beklagten zu Zahlungen an den Kläger verpflichtet, deren Leistung nur an die HO gestattet ist. Die Verurteilung zur Zahlung des Geldersatzes in Höhe des HO-Preises an den Gläubiger ist daher ausgeschlossen.

Damit soll jedoch keineswegs geagt werden, daß der HO-Preis und die Möglichkeit der Warenbeschaffung in der HO nicht in den Inhalt einer Vereinbarung oder eines Urteils eintreten können. Es muß nun sichergestellt sein, daß der HO-Preis tatsächlich in die HO fließt, d. h. daß die in ihm steckende Steuer ihrem Zweck zugeführt ist. Deshalb erscheint z. B. eine Verpflichtung, einem Dritten als Gegenleistung HO-Waren zu beschaffen, in ihrer Wirksamkeit unantastbar, wenn die Leistung preisrechtlich einwandfrei bemessen ist und die Verpflichtung sicherstellt, daß der erhöhte Preis tatsächlich der HO zugeführt wird. Gerade das aber läßt das Urteil des OLG vermissen, wenn es den Beklagten zur Zahlung einer dem HO-Preis entsprechenden Summe an den Kläger verurteilt, ohne sich über das weitere Schicksal der Urteilssumme Sorge zu machen. Der Schuldner konnte in solchem Falle zur Beschaffung des Pelzmantels in der HO und zu dessen Übergabe an den Gläubiger verurteilt werden, wobei allerdings vollstreckungsrechtlich Schwierigkeiten entstehen. Um diesen zu begegnen, haben die beteiligten Stellen mit der zentralen Leitung der HO ein Verfahren vereinbart, das sowohl den aus der besonderen Stellung der HO wie auch den aus den zivilprozessualen Vorschriften sich ergebenden Anforderungen gerecht wird¹⁾. Der Beklagte wird, falls er einen entsprechenden Antrag stellt, verurteilt, den zur Wiederbeschaffung in einem HO-Geschäft erforderlichen Betrag zugunsten der HO zu hinterlegen, und zwar lediglich für den Fall, daß er dem an erster Stelle ergehenden Urteil auf Lieferung eines Ersatzgegenstandes nicht inner -¹⁾

¹⁾ Die DJV hat inzwischen eine entsprechende Rundverfügung erlassen.