

mäßig hergestellte Erzeugnis bzw. für die Grundaufführung des Erzeugnisses in Preisordnungen oder Preisbewilligungen verbindliche Preise festgesetzt sind.

(4) Die vereinbarten Preiszuschläge gemäß Abs. 2 für nicht brancheübliche Einzelfertigung und für Sonderausführungen müssen in einem sinnvollen Verhältnis zu den in Preisordnungen und Preisbewilligungen festgesetzten Preisen stehen und unter Berücksichtigung der in den Planaufgaben zum Ausdruck kommenden volkswirtschaftlichen Zielsetzung für beide Vertragspartner ökonomisch vorteilhaft sein. Dabei ist

— der Vorteil des Leistenden gewahrt, wenn die ihm entstehenden Mehrkosten zuzüglich eines kalkulatorischen Gewinnes, der den geplanten Gewinnsatz nicht übersteigen darf, gedeckt werden;

bei nichtvolkseigenen Betrieben gilt als kalkulatorischer Gewinn höchstens der im vorangegangenen Jahr erzielte Gewinn;

— der Vorteil des Bestellers gewahrt, wenn er infolge der Lieferung des Vertragsgegenstandes durch Kosteneinsparungen oder aus sonstigen Gründen eine Rentabilitätssteigerung erzielt oder einen Verlust vermeidet.

Die Vertragspartner können einen höheren Preiszuschlag vereinbaren, wenn der beim Besteller zu erwartende ökonomische Nutzen dies rechtfertigt.

(5) Die Mehrkosten des Leistenden sind auf der Grundlage von betrieblichen Erfahrungswerten bzw. bei der Planung verwendeten Normativen und Kennziffern zu ermitteln. Zu den Mehrkosten gehören auch:

- a) die Kosten einer eventuellen Produktionsumstellung,
- b) die durch den Auftrag gegebenenfalls bedingten Forschungs- und Entwicklungskosten' (bei Sonderausführungen).

Die Mehrkosten sind vom Leistenden auf Verlangen des Auftraggebers nachzuweisen.

(6) Sofern insbesondere bei Sonderausführungen bestimmte Minderkosten auftreten (z. B. durch Wegfall einzelner Teile der Grundaufführung), ist eine Aufrechnung der Mehr- und Minderkosten vorzunehmen.

(7) Die Vereinbarung eines Preiszuschlages für nicht brancheübliche Einzelfertigung und für Sonderausführungen ist nicht zulässig, wenn die Hersteller die für sie verbindlichen Preise als Kalkulationspreise ermitteln (Preise, die von den Betrieben selbständig auf der Grundlage eines bestätigten Kalkulationsschemas ermittelt werden). Die Vertragspartner können jedoch einen Preiszuschlag (Zuschlag zum Kalkulationspreis) vereinbaren, wenn der beim Besteller zu erwartende ökonomische Nutzen dies rechtfertigt.

(8) Die Preiszuschläge für nicht brancheübliche Einzelfertigung und für Sonderausführungen dürfen von den Abnehmern nur dann weiter berechnet werden, wenn sie eine entsprechende vertragliche Vereinbarung mit ihren eigenen Abnehmern treffen. Bei Konsumgütern ist eine Weiterberechnung dieser Zuschläge durch den Großhandel jedoch nicht zulässig, es sei denn, die Lieferung des Großhandels beruht auf dem Sonderwunsch eines individuellen Konsumenten, mit dem gemäß § 3 Abs. 2 Buchst. a eine entsprechende Vereinbarung abgeschlossen wurde.

(9) Eine Verpflichtung der Abnehmer, die ihnen gewährten Preisabschläge für Bestellungen größeren Umfangs ihren eigenen Abnehmern einzuräumen, besteht

nicht, jedoch können entsprechende vertragliche Vereinbarungen abgeschlossen werden. Über eine Veränderung der Einzelhandelsverkaufspreise bei Gewährung von Preisabschlägen bei Bestellungen größeren Umfangs entscheidet der Minister für Handel und Versorgung; er kann in Direktiven die Erzeugnisse oder Erzeugnisgruppen, für die eine Veränderung der Einzelhandelsverkaufspreise erfolgt, das Ausmaß dieser Veränderungen sowie die Betriebe oder Betriebskategorien festlegen, die berechtigt sind, eine Veränderung der Einzelhandelsverkaufspreise vorzunehmen.

(10) Bei der Ausarbeitung von Preiskalkulationen für Preisangebote sowie zum Zwecke der selbständigen Preisermittlung sind die Preiszuschläge gemäß Abs. 1 grundsätzlich nicht kalkulationsfähig. Die Preisbildungsorgane können Ausnahmen hierzu zulassen. Werden Preisabschläge gemäß Abs. 1 gewährt, so ist für die Abnehmer der nach den Preisvorschriften zulässige Preis in voller Höhe (d. h. ohne Abzug des Preisabschlages) kalkulationsfähig.

III.

Preiszu- und -abschläge gemäß § 47 des Vertragsgesetzes

§ 3

(1) Für die der Partnervereinbarung unterliegenden Preiszu- und -abschläge gemäß § 47 Abs. 1 des Vertragsgesetzes vom 25. Februar 1965 (GBl. I S. 107), nämlich

Preiszuschläge bei kurzfristigen Leistungen, Sonderwünschen der Besteller und Erweiterung des Garantiumfanges sowie

Preisabschläge bei Überschreitung brancheüblicher Lieferfristen und Leistungen außerhalb der Saison,

gelten hinsichtlich ihrer Berücksichtigung bei der Preiskalkulation die Bestimmungen des § 2 Abs. 10.

(2) Hinsichtlich der Weiterberechnung der Preiszuschläge gemäß Abs. 1 bzw. der Gewährung der Preisabschläge gemäß Abs. 1 an Dritte gelten die Bestimmungen des § 47 Abs. 2 des Vertragsgesetzes. Dabei wird für Konsumgüter auf Grund der Bestimmung des § 47 Abs. 2 Satz 3 des Vertragsgesetzes folgendes festgelegt:

- a) Bei Sonderwünschen eines individuellen Konsumenten darf auch diesem Besteller der sich aus seinem Auftrag ergebende Preiszuschlag nach Vereinbarung weiterberechnet werden.
- b) Werden dem Konsumgütergroßhandel oder dem Einzelhandel Preiszuschläge für kurzfristige Leistungen berechnet, so bleiben die Einzelhandelsverkaufspreise hiervon unberührt, es sei denn, die kurzfristige Leistung beruht auf dem Auftrag eines individuellen Konsumenten, mit dem eine entsprechende Vereinbarung getroffen wurde.
- c) Werden dem Konsumgütergroßhandel oder dem Einzelhandel Preiszuschläge für eine Erweiterung des Garantiumfanges berechnet oder Preisabschläge bei Leistungen außerhalb der Saison gewährt, so bleiben die Einzelhandelsverkaufspreise unverändert, es sei denn, der Minister für Handel und Versorgung legt etwas anderes fest.
- d) Werden dem Konsumgütergroßhandel oder dem Einzelhandel Preisabschläge bei Überschreitung brancheüblicher Leistungsfristen gewährt, so bleiben die Einzelhandelsverkaufspreise unverändert.