

dahin zu definieren, daß diese die Verkaufstätigkeit im Rahmen des Kommissionshandelsvertrags selbständig im eigenen Namen für Rechnung der Einzelhandelsbetriebe in ihren eigenen Geschäftsräumen und mit ihrer eigenen Geschäftsausstattung durchführen.

Nach § 1 Abs. 2 KVO konnten Einzelhandelsbetriebe mit solchen privaten Einzelhändlern und Gastwirten einen Kommissionshandelsvertrag abschließen, die ihre Handelstätigkeit mit Familienangehörigen oder mit höchstens bis zu drei fremden Arbeitskräften (Vollbeschäftigten) ausübten. Damit konnte bereits die Mehrheit der privaten Einzelhändler und Gastwirte einen Kommissionshandelsvertrag abschließen. Diese Bestimmung wird nunmehr durch § 1 Abs. 1 der 5. DB dahin erweitert, daß auch private Einzelhändler und Gastwirte, die mehr als drei Vollbeschäftigte ständig beschäftigen, einen Kommissionshandelsvertrag abschließen können.

Da jedoch der Abschluß eines solchen Vertrags grundsätzlich nicht zur Erhöhung der Anzahl der Beschäftigten führen soll, legt § 1 Abs. 1 der 5. DB fest, daß jede Erweiterung der Anzahl der Beschäftigten bei Kommissionshändlern mit drei und mehr Vollbeschäftigten der vorherigen Zustimmung des Rates des Kreises, Abt. Handel und Versorgung, bedarf. Bei der Bestimmung der Anzahl der Vollbeschäftigten sind Stunden- und Halbtagsbeschäftigte einschließlich Hilfspersonal zu berücksichtigen, wobei Stunden- und Halbtagsbeschäftigte auf Vollbeschäftigte umzurechnen sind. Mithelfende Familienangehörige (außer Ehegatten) sind nur dann als fremde Arbeitskräfte zu berücksichtigen, wenn mit ihnen ein durch ordnungsgemäßen Arbeitsvertrag begründetes Arbeitsrechtsverhältnis besteht. Grundlage dafür sind § 8 Abs. 2 GBA und die VO über die Anwendung des GBA in Handwerks- und Gewerbebetrieben und anderen privaten Einrichtungen vom 3. Juni 1976 (GBl. I S. 280). Die Stellung der Ehegatten zueinander schließt jedoch ein Arbeitsrechtsverhältnis zwischen ihnen aus.

Kommissionshandelsverträge können nach § 2 der 5. DB auch mit Handwerken abgeschlossen werden, die überwiegend eine Einzelhandelstätigkeit ausüben. Ihre Produktion bzw. ihre Reparatur- oder Dienstleistungstätigkeit muß jedoch in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Handelssortiment stehen. Das ist z. B. der Fall, wenn ein Uhrmachermeister neben der Reparatur von Uhren noch Uhren und Schmuck verkauft oder wenn ein Schuhmachermeister nicht nur Schuhe repariert, sondern auch ein bestimmtes Sortiment an Schuhen führt. In den Kommissionshandelsvertrag wird nur die Einzelhandelstätigkeit als solche einbezogen, nicht aber die handwerkliche. Unter Einzelhandelstätigkeit ist dabei der Verkauf von Waren zu verstehen, die vom Großhandel oder anderen Lieferanten zum unmittelbaren Verkauf an die Bevölkerung bezogen wurden. Die in eigener Produktion hergestellten Waren können dagegen nur auf eigene Rechnung verkauft werden. Für die klare, auch räumliche Trennung der Kommissionswaren von den selbst hergestellten Waren ist der Kommissionshändler verantwortlich.

Private Einzelhändler und Gastwirte führen oft neben ihrer eigentlichen Handelstätigkeit noch weitere Gewerbetätigkeit aus (z. B. Annahme von Lotto und Toto in Tabakwarengeschäften oder Vermietung von Sälen oder Veranstaltungen auf eigene Rechnung durch Gastwirte). Nach § 3 der 5. DB ist diese gewerbliche Tätigkeit nicht in den Kommissionshandelsvertrag einzubeziehen.

Mit dem Abschluß eines Kommissionshandelsvertrags ergeben sich für die Tätigkeit des Kommissionshändlers neue Bedingungen:

— Die Umsätze werden durch ein größeres Sortiment gesteigert, und es wird damit ein höheres Einkommen erzielt.

— Die Aufnahme von Krediten zur Finanzierung der Warenbestände entfällt, da die in Kommission genommenen Waren dem Einzelhandelsbetrieb gehören.

— Die anfallenden Handelskosten werden geteilt.

— Es werden steuerliche Vergünstigungen gewährt, insbesondere Befreiung von der Umsatzsteuer für die Provision und von der Gewerbesteuer für die Kommissionshandelstätigkeit.

— Die Versicherung der Kommissionsware, der Erlöse und der übergebenen Ausrüstungsgegenstände übernimmt der Einzelhandelsbetrieb.

— Die Kommissionshändler werden in die Qualifizierung und das kulturelle und soziale Leben des Einzelhandelsbetriebes einbezogen.

Rechte und Pflichten der Partner eines Kommissionshandelsvertrags

Die Stellung der Kommissionshändler wird dadurch bestimmt, daß sie in die planmäßige Versorgungstätigkeit des sozialistischen Einzelhandelsbetriebes einbezogen sind und mit Waren handeln, die sozialistisches Eigentum sind.

Erstaussattung und Übernahme der Ware des Kommissionshändlers durch den Einzelhandelsbetrieb

Mit dem Abschluß des Kommissionshandelsvertrags endet die Handelstätigkeit, die der Einzelhändler bzw. Gastwirt bisher auf eigene Rechnung durchgeführt hat. Er kann gemäß § 4 Abs. 2 Muster-KHV Einkäufe von Handelsware nunmehr nur noch im Namen und für Rechnung des Einzelhandelsbetriebes vornehmen; der Kauf und Verkauf von Waren auf eigene Rechnung ist unzulässig.

Zur ordnungsgemäßen Beendigung der bisherigen Handelstätigkeit auf eigene Rechnung ist eine Warenbestandsaufnahme erforderlich. Der festgestellte Warenbestand wird — mit Ausnahme schwer verkäuflicher Waren — vom Einzelhandelsbetrieb zum Großhandelsabgabepreis übernommen (§ 4 Abs. 1 KVO i. V. m. § 6 Abs. 1 der 5. DB). Diese Warenbestände bilden den Grundstock der Erstaussattung, der dann durch den Einkauf weiterer Waren laufend ergänzt wird.

Die schwerverkäuflichen Waren kann der Kommissionshändler noch bis zu einem mit dem Einzelhandelsbetrieb zu vereinbarenden Zeitpunkt auf eigene Rechnung verkaufen. Diese Waren müssen gesondert gelagert und die Erlöse aus ihrem Verkauf in einer gesonderten Kasse vereinnahmt werden.

Warenumsatz und Warenbestände

Nach § 3 KVO i. V. m. § 5 der 5. DB haben die Partner des Kommissionshandelsvertrags die Höhe des Umsatzes und der Bestände sowie das für die Versorgung der Bevölkerung notwendig zu führende Sortiment zu vereinbaren.

Eine entscheidende Festlegung im Kommissionshandelsvertrag ist die Umsatzhöhe, die alle weiteren Kennziffern beeinflusst. Sie ist von wesentlicher Bedeutung für die Versorgung der Bevölkerung; von ihr wird auch die Provision des Kommissionshändlers bestimmt. Die Umsatzhöhe ist daher sorgfältig zu ermitteln und festzulegen. Dabei darf nicht nur vom bisherigen Umsatz ausgegangen werden, die Umsatzhöhe ist vielmehr, ausgehend von den Versorgungserfordernissen, unter Berücksichtigung der individuellen Bedingungen des Kommissionshandelsgeschäfts und der Saisonschwankungen nach Quartalen und Sortimenten zu differenzieren (§ 5 Abs. 1 der 5. DB). Die festgelegte Umsatzhöhe darf das Leistungsvermögen des Kommissionshändlers nicht übersteigen und sollte in der Regel auch nicht dazu führen, daß dieser zusätzlich fremde Arbeitskräfte einstellen muß.