

Die Höhe der Warenbestände ist gemäß § 5 Abs. 2 der 5. DB auf der Grundlage des Katalogs der Richtwerte für vergleichbare Verkaufseinrichtungen des Einzelhandelsbetriebes zu vereinbaren. Der Kommissionshändler hat die vereinbarte Bestandshöhe einzuhalten, wobei die Saisonerfordernisse der einzelnen Quartale für den Versorgungsbereich bei der Planung des Umsatzes und des durchschnittlichen Warenbestands zu berücksichtigen sind. Auch Besonderheiten des Sortiments bzw. einzelner Warenarten müssen beachtet werden. So gehören mitunter zum Sortiment Waren, die eine längere Umschlagzeit haben. Für solche Waren sind von den Einzelhandelsbetrieben entsprechende Saison- bzw. Sonderkredite zu vereinbaren, da ihnen sonst von der Staatsbank für erhöhte Warenbestände der Kommissionshändler erhöhte Zinsen berechnet werden.

Jede Verletzung der Prinzipien der Warenbestandbildung führt zu einem volkswirtschaftlichen Schaden. Durch den nicht planmäßigen Umschlag der Waren werden zum einen Waren gebunden, die nicht versorgungswirksam werden können, und zum anderen werden finanzielle Mittel des Einzelhandelsbetriebes blockiert. Das hat zur Folge, daß der Betrieb zusätzlicher Finanzmittel bedarf, wofür er auch höhere Zinsen aufbringen muß. Erhöhte Warenbestände beim Kommissionshändler bergen darüber hinaus auch die Gefahr einer erhöhten Inanspruchnahme des Fonds Handelsrisiko des Einzelhandelsbetriebes für den physischen und moralischen Verschleiß der Waren in sich.

Kommt es dennoch zu einer Überschreitung der vereinbarten Warenbestände, ist mit dem Kommissionshändler die planmäßige Verminderung der Bestände zu vereinbaren. Verletzt der Kommissionshändler die hierzu übernommenen Verpflichtungen, ist er dem Einzelhandelsbetrieb gemäß § 5 Abs. 3 Buchst. a der 5. DB zum Schadenersatz und zur Zahlung der (erhöhten) Kreditzinsen verpflichtet.

Wareneinkauf und Belieferung

Der Einbeziehung der Kommissionshändler in die planmäßige Versorgungstätigkeit des sozialistischen Einzelhandelsbetriebes Mitspricht es, daß diese zu den gleichen Bedingungen wie die Einzelhandelsbetriebe beliefert werden. Die Einzelhandelsbetriebe haben daher die für die Belieferung der Kommissionshändler in Frage kommenden Lieferanten vom Abschluß des Kommissionshandelsvertrags zu informieren.

Gemäß § 4 Abs. 3 KVO schließen die Kommissionshändler im Namen und für Rechnung der Einzelhandelsbetriebe mit den Großhandelsbetrieben selbständig Verträge zur Belieferung ihres Geschäfts ab. Die Großhandelsbetriebe und andere Lieferanten sind verpflichtet, den Kommissionshändlern in der gleichen Form und zu den gleichen Bedingungen Waren anzubieten und anzuliefern wie dem Einzelhandelsbetrieb (§ 7 Abs. 2 der 5. DB). Das bedeutet, daß Warenbereitstellung, Angebots- und Lieferrhythmus die gleichen wie beim Einzelhandelsbetrieb sind.

Zur weiteren Verbesserung der Versorgungstätigkeit sieht § 10 Abs. 1 der 5. DB vor, daß die Kommissionshändler in Abstimmung mit dem Einzelhandelsbetrieb auch geeignete Waren im Direktbezug von Produktionsbetrieben und Erzeugern selbst beziehen können. Die Abstimmung mit dem Einzelhandelsbetrieb ist erforderlich, um eine straffe staatliche Leitung sowie Ordnung und Disziplin beim Warenbezug von der Konsumgüter herstellenden Industrie zu gewährleisten.

Die beim Direktbezug entstehenden Kosten sind vom Kommissionshändler zu tragen. Deshalb bestimmt § 5 Abs. 2 Muster-KHV, daß dem Kommissionshändler zur Deckung der beim Direktbezug entstehenden Kosten auf

der Grundlage der nachgewiesenen Aufwendungen eine Vergütung zu zahlen ist, deren Höhe vereinbart werden muß. Darüber hinaus erhält der Kommissionshändler einen Anteil von der dem Einzelhandelsbetrieb zustehenden Großhandelsspanne. Die Grundsätze, von denen dabei auszugehen ist, sind in § 10 der 5. DB benannt. Danach ist die Großhandelsspanne bei Direkt- und Vermittlungsgeschäften so zu teilen, daß zum einen die dem Kommissionshändler bei diesen Warenbezugsarten entstehenden Kosten gedeckt werden und daß ihm zum anderen ein materieller Anreiz geboten wird.

Diese Vergütung kann sowohl pauschal als auch entsprechend den nachgewiesenen Aufwendungen gewährt werden. Die Höhe des materiellen Anreizes kann nach § 10 Abs. 2 Buchst. b zwischen 5 bis 15 Prozent, maximal bis 20 Prozent vom Großhandelsspannenanteil betragen. Sie ist darüber hinaus bei den einzelnen Sortimenten zu differenzieren, um einen schnellen Warenumsatz zu fördern.

Bei einer Belieferung im Streckengeschäft hat der Kommissionshändler überdies einen Anspruch auf die dem Einzelhandelsbetrieb nach § 7 Abs. 3 der 6. DVO zum Vertragsgesetz — Wirtschaftsverträge zur Versorgung der Bevölkerung — vom 13. Juli 1972 (GBl. II S. 515) zustehende Vergütung (1 Prozent vom Einzelhandelsverkaufspreis aus der Großhandelsspanne).

Erstattung von Kosten des Kommissionshändlers

Der Einzelhandelsbetrieb hat dem Kommissionshändler gemäß § 6 KVO insbesondere solche Kosten zu erstatten, die vom Umsatz nicht oder nur gering abhängig sind, bzw. solche, auf deren Höhe der Kommissionshändler keinen oder nur wenig Einfluß hat (sog. fixe Kosten). Das sind z. B. Kosten für Miete, Licht, Heizungs- und Reinigungsmittel — also Kosten, deren Höhe hauptsächlich von dem Zeitraum, in dem sie anfallen, bestimmt wird und nicht von der Höhe des in diesem Zeitraum getätigten Umsatzes. § 11 Abs. 1 der 5. DB ergänzt die KVO dahingehend, daß auch die Kosten für Pachten und Abschreibungen für eingesetzte Ausrüstungsgegenstände zu diesen Kosten gehören.

Beim Abschluß des Kommissionshandelsvertrags wird die Höhe dieser fixen Kosten, die der Einzelhandelsbetrieb übernimmt, vereinbart. Eventuell später auftretende Veränderungen sind bei Nachweis vom Einzelhandelsbetrieb zu berücksichtigen.

Neben den bereits genannten Kosten erstattet der Einzelhandelsbetrieb gemäß § 12 der 5. DB auch die Aufwendungen für Handelsrisiko, natürlichen Schwund (bei Lebensmitteln u. a.) und die Zinsen für die Kreditierung des vereinbarten Warenbestands.

Alle übrigen Kosten (variablen Kosten), wie z. B. für Löhne und Gehälter, Telefon- und Postgebühren usw., sind vom Kommissionshändler aus der Provision zu tragen (§ 13 der 5. DB).'

Die Provision des Kommissionshändlers

Gemäß § 7 KVO erhalten die Kommissionshändler für ihre Handelstätigkeit eine Vergütung in Form einer Provision. Diese Provision wird aus der für den Umsatz erzielten Handelsspanne vergütet. Die realisierte Handelsspanne ist zwischen den Vertragspartnern nach folgenden Gesichtspunkten zu teilen:

a) Die Kommissionshändler müssen die von ihnen zu tragenden Kosten decken können und ein ihren Arbeitsleistungen entsprechendes Reineinkommen erzielen. Dieses soll bei gleicher Arbeitsleistung nicht niedriger sein als vor Abschluß des Kommissionshandelsvertrags und sich bei steigender Arbeitsleistung erhöhen. Die Arbeitsleistung muß dabei schneller steigen als das Reineinkommen.

b) Die Einzelhandelsbetriebe müssen in der Lage sein,