

contrahitur jure canonico ita statuente. Ganz gleich spricht Cardinal D'Annibale l. c. 409, indem er sich auf Suarez beruft, der l. c. 40, sect. I, erklärt: Irregularitas saepe non est poena, et nunquam est tantum poena, imo neque unquam fortasse sub ea ratione primaria imponitur sed tantum accessorie minus principaliter.

Aus diesem Quasi-Strafcharakter schließt nun Suarez, daß die Irregulären ex delicto im Notfall ratione scandali et aut infamiae gleich zu behandeln sind und handeln können wie die mit eigentlichen Kirchenstrafen Belegten.

Was der neue Kodex betreffs der Exkommunizierten festsetzt, wurde schon unter der Frage II. erwähnt auf Grund des can. 2261, § 2. Selbst von einem Vitandus und von solchen, die als Exkommunizierte verurteilt oder erklärt worden sind, können die Gläubigen nach § 3 in der Todesgefahr sich die Absolution erbitten und wenn andere Priester fehlen, die anderen Sakramente und Sakramentalien. Ähnliches gilt betreffs der Interdizierten.

Auch hinsichtlich der reinen schon verhängten Bindikativstrafen gestattet can. 2290, daß in geheimen dringenden Fällen, wenn aus der Beobachtung derselben für den Schuldigen Infamie oder Aergeris entstünde, ein jeder Beichtvater im Bußgericht die Pflicht, die Strafe einzuhalten, suspendieren kann. Jedoch hat er dem Schuldigen die Last aufzulegen, wenn es ohne grave incommodum geschehen kann, innerhalb Monatsfrist sich beim bevollmächtigten Bischof zu stellen. Geht dies in einem außerordentlichen Falle nicht, so kann er von der Strafe einfach dispensieren.

Aus all diesen äußeren und inneren Gründen erhellt zweifellos, daß ein Irregulärer ex delicto und wäre es auch ob homicidium oder procuracionem abortus effectu secuto im Falle der Gefahr einer Infamie oder eines schweren Aergernisses die Weihgewalt ausüben kann, und zwar wenn die Gläubigen sie benötigen oder ihn einfach bitten und er ohne damnum grave sie nicht abweisen kann — und er kann das Ansuchen um Dispens hinausschieben, solange die Gefahr einer Offenbarung besteht. Daher hätte der Aushilfspriester dem Seelsorger einfach den Rat geben können, im Notfall die Weihgewalt auszuüben; da sündigt er nicht. Jedoch bleibt ihm die Verpflichtung, so bald als möglich um Dispens beim Heiligen Stuhle einzukommen, da ja auch der Bischof keine Vollmacht besitzt. Obwohl sonst bei Dispensen von Irregularitäten die Sakramentkongregation nach can. 249, bei Priestern aber bezüglich einer Dispens von Irregularitäten ex delicto die Konzilskongregation (can. 250, § 1) das rechte Forum ist, so „dürfte in geheimen Fällen von Delikten die Pönitentiarie zuständig sein“, sagt nach can. 258, § 1, Veitner (l. c. 186).

Mantern.

P. Franz Mair C. Ss. R.

III. (Preistreiberei.) Zu einem Beichtvater kommt eine Person und klagt sich an, daß sie sich folgender Preistreibereien schuldig gemacht



habe: 1. Sie habe Tabaksorten, die um den gesetzlichen Preis von 15 K zu verkaufen gewesen wären, unter der Hand um 50 bis 60 K weiterverkauft; 2. sie besaße sich zwar nicht mit Butterhandel, doch sei sie hin und wieder ersucht worden, Leuten Butter zu verschaffen, sie habe aber die Butter, die sie vielleicht um 40 K erstanden, um 80 K weiterverkauft; 3. sie besitze Kleiderstoffe aus dem Frieden, die sie damals um eine geringe Summe einkaufte, jetzt aber um die üblichen Stoffpreise losschlage; 4. sie habe öfters, um schlechtere Tabaksorten anzubringen, zu den Kunden gesagt, es seien keine anderen mehr vorhanden; die besseren Sorten, die auf diese Weise übrigblieben, habe sie unter der Hand zu hohen Preisen verkauft. — Wie sind diese Fälle vom Standpunkt der Moral zu beurteilen? Ist die Person zur Wiedererstattung verpflichtet? An wen soll sie eventuell restituieren?

1. Preistreiberei kommt offenkundig nur dort in Frage, wo von Preisen die Rede ist, also zunächst in Kauf- und Verkaufsverträgen. Kauf- und Verkaufsvertrag ist weiter nichts als eine entwickeltere Form des primitiven Tauschvertrages. Dieser aber stellt die einfachste Betätigung der austauschenden Gerechtigkeit (*justitia commutativa*) dar, so zwar, daß diese Art der Gerechtigkeit ihren Namen vom Tauschvertrag bekommen hat. Nun lautet aber die oberste und erste Forderung der austauschenden oder ausgleichenden Gerechtigkeit: Gleichheit der Leistung und der Gegenleistung (*aequalitas rei ad rem*). Auf den Tauschvertrag angewendet: der als Entgelt bestimmte Gegenstand muß gleichwertig sein dem empfangenen Gegenstande. Im Kauf- und Verkaufsgeschäfte tritt an die Stelle eines als Entgelt gebotenen willkürlichen Objektes jene durch die Uebereinkunft der Menschen schon in grauer Vorzeit entwickelte Werteinheit, die wir mit dem Ausdruck „Geld“ bezeichnen. Die Summe, die den Wert eines Gegenstandes in Geld zum Ausdruck bringt, wird unter dem Begriffe „Preis“ verstanden.

Schon aus dieser Ableitung des Kauf- und Verkaufsvertrages ergibt sich als oberster Grundsatz für die Preisbestimmung: der Preis muß ein gerechter Preis sein. Gerecht ist der Preis, der unter Berücksichtigung aller in Frage kommenden Umstände dem Werte des Kaufobjektes gleich erachtet wird; nicht zwar dem individuellen Gebrauchswert, d. i. dem Werte, den eine Sache für diese bestimmte Person zufällig hat. Dieser individuelle Gebrauchswert ist viel zu unbestimmt und viel zu häufigen Schwankungen unterworfen, als daß er die Grundlage abgeben könnte für die Festlegung einer bindenden Norm, wie sie von der Gerechtigkeit gefordert wird. Vielmehr dient als Grundlage zur Bestimmung des gerechten Preises der allgemeine Gebrauchswert des Gegenstandes, jener Wert, der dem Gegenstande nach allgemeinem Urteil zugesprochen wird. Man kann diesen allgemeinen Gebrauchswert eines Gegenstandes als dessen „Tauschwert“ bezeichnen.

Der allgemeine Gebrauchswert oder der Tauschwert einer Ware kommt unter normalen wirtschaftlichen Verhältnissen am häufigsten zum Ausdruck in dem sogenannten natürlichen oder vulgären Preise



dem Preise, der sich durch allgemeine Gewohnheit auf dem Markte herausgebildet hat (daher auch kurz Marktpreis genannt). Somit ist der Marktpreis auch den Zufälligkeiten des Marktes ausgesetzt und nicht selten empfindlichen Schwankungen unterworfen. Zu Zeiten wirtschaftlicher Krisen können diese Schwankungen des Marktpreises selbst der unentbehrlichsten Waren oft verderblich werden für das allgemeine Wohl. Dann muß der Staat eingreifen, dessen Aufgabe es ist, die wirtschaftlich Schwachen zu schützen gegen Wucher und Ausbeutung von seiten eines modernen Raubrittertums. Der Staat entzieht dann gewöhnlich in solchen Fällen die Preisbildung in bezug auf gewisse Waren der Willkür der einzelnen und setzt bestimmte Preise fest, die mit dem Ausdruck „legale Preise“ bezeichnet werden; gewöhnlich in Form von Höchstpreisen für den Verkäufer oder auch von Mindestpreisen für den Käufer. Daß der öffentlichen Gewalt unter gewissen Umständen das Recht zusteht, so durchaus zutreten muß zu Eingriffen in das Wirtschaftsleben, das wird gegenwärtig keinem ernststen Zweifel mehr unterliegen. Tatsächlich sind auch derlei Fälle in nicht geringer Zahl bekannt, nicht nur aus der Kriegszeit oder Nachkriegszeit, sondern auch aus früheren Zeiten des tiefsten Friedens, wie überhaupt gesetzliche Preisregulierungen durchaus nicht auf Zeiten wirtschaftlicher Krisen beschränkt bleiben.

2. Hier stehen wir vor der wichtigen Frage: Sind die gesetzlichen Preise immer als gerechte Preise zu betrachten? — Gestützt auf die kaum mißverständliche Lehre des heiligen Thomas (S. Th. II. II. q. 77. a. 2. ad 2.) vertreten die Theologen einmütig die Anschauung, daß die gesetzlichen Preise im allgemeinen als gerechte Preise zu betrachten sind (vgl. in dieser Zeitschrift, 69. Jahrg. (1916), S. 117 ff. über „Höchstpreise“, wo der Verfasser Dr. Brümmer verschiedene Theologen namhaft macht und einzelne Stellen wörtlich anführt.) Steht dieses aber einmal fest, daß der legale Preis ein gerechter Preis ist, dann ist er im Gewissen verpflichtend; mehr noch: dann ist er aus strenger Gerechtigkeit verbindlich; dann zieht eine schuldbare Uebertretung die Restitutionspflicht nach sich. Das ergibt sich aus dem oben Gesagten über die Natur des Kaufvertrages. Der Kaufvertrag, als die entwickeltere Form des ursprünglichen Tauschvertrages, ist mit diesem die erste und einfachste Betätigung der kommutativen Gerechtigkeit. Diese Gerechtigkeit aber verlangt, daß für das Kaufobjekt nur ein gerechter Preis gefordert und geleistet werde. Folglich läßt sich nicht abstreiten, daß der legale Preis, wenn und so lange er ein gerechter Preis ist, im Gewissen und aus strikter Gerechtigkeit verpflichtet. Die praktische Folgerung liegt auf der Hand; schuldbare Ueberschreitung des gesetzlichen Preises (oder gegebenenfalls Unterbietung von seiten des Käufers, wo das Gesetz die Grenze nach unten festgelegt hat) zieht für den schuldigen Teil die Restitutionspflicht nach sich.

„Wenn und so lange der gesetzliche Preis ein gerechter Preis ist“ — diese eben beigelegte Einschränkung kann unter Umständen von der höchsten Wichtigkeit werden. Dafür haben uns die lezt-



vergangenen Jahre mehr als genug Beweise geliefert. Daß der gesetzliche Preis von vornherein, bei seiner Aufstellung ein gerechter Preis ist, das ist eine wohlbegründete Präsumption. Der Obrigkeit muß man doch im allgemeinen zutrauen, daß sie bei Regelung der Preise die dabei in Betracht zu ziehenden Verhältnisse besser überblickt als die Privatpersonen; daß sie entsprechende Kenntnis und hinreichende Klugheit besitzt, wie auch den guten Willen, wahrhaft gerechte Preise aufzustellen. Indes wo ein Satz sich nur auf eine Präsumption stützt, da kann er auch im Einzelfalle einmal falsch sein, sobald nämlich die Präsumption eine irrige ist. D. von macht auch die gesetzliche Preisregulierung keine Ausnahme. So gerne wir zugeben, daß im allgemeinen der gesetzliche Preis von vornherein gerecht sein wird, so müssen wir doch gleich die Feststellung machen, daß im Einzelfalle dieser Preis auch schon im Zeitpunkt seiner Festsetzung durch die Behörde mit der Gerechtigkeit in Widerspruch sein könnte. Nicht deshalb schon sind die legalen Preise als gerechte Preise anzusprechen, weil sie von der rechtmäßigen Obrigkeit vorgeschrieben werden. Vielmehr gilt auch vom legalen Preise, was oben vom Preise im allgemeinen gesagt worden ist: gerecht ist jener Preis, der unter Berücksichtigung aller in Betracht zu ziehenden Umstände dem Werte des Kaufobjektes entspricht. Nun gerade in bezug auf die dabei in Betracht zu ziehenden Umstände kann auch der besten Obrigkeit einmal ein Irrtum unterlaufen. (Wie erst, wenn zur Preisregulierung für Weizen und Roggen Weingroßhändler herangezogen werden oder Schuhfabrikanten zur Festsetzung der Gemüsepreise!) Und so könnte auch die beste Obrigkeit einmal dazu gelangen, ungerechte Preise als gesetzlich vorgeschriebene Preise zu verkünden; ganz zu schweigen davon, daß man schon von Behörden und Staatslenkern gehört hat, die nichts weniger verdienen, als das Prädikat einer „besten Obrigkeit“.

3. Doch angenommen, der legale Preis in einem konkreten Falle sei von vornherein gerecht gewesen, so daß die Uebertretung sündhaft und mit Rückerstattungspflicht verbunden wäre. Aber auch in diesem Falle können Umstände eintreten, unter denen die Uebertretung der gesetzlichen Preisbestimmung frei von Schuld ist, daher auch keine Rückerstattungspflicht nach sich zieht. Solche Umstände wären etwa, wenn die zum Verkauf gebotene Ware von außergewöhnlicher Qualität wäre, da die gesetzliche Preisbestimmung nur Waren durchschnittlicher Qualität berücksichtigt; oder wenn mit stillschweigender Duldung der Behörde die gesetzlichen Preise von der Mehrzahl der Bürger nicht beobachtet würden; ferner wenn sich im Laufe der Zeit eine rechtskräftige Gewohnheit gegen den gesetzlichen Preis gebildet hätte; oder endlich wenn infolge geänderter Umstände der ehemals gerechte Preis aufgehört hätte, ein gerechter Preis zu sein. Bei dem letzteren Falle müssen wir etwas verweilen. Gerade zu diesem Falle hat uns die Wirtschaftskrise der Kriegszeit und noch mehr der Nachkriegszeit der Illustrationen übergenug geliefert. Wir können uns nicht darauf einlassen, alle einzelnen Umstände namhaft zu machen, durch deren Aenderung auch die bestgemeinten



und anfänglich gerechtesten Höchstpreise bald wieder illusorisch werden mußten. Da wäre ja sonst noch viel zu erörtern über „Gestehungskosten“ (um einmal bei der Sprache des Antsfalles zu bleiben), über gesetzliche Lieferungspflicht und notgedrungenen Rückkauf derselben Waren zu mehrfach erhöhten „gesetzlichen“ Preisen u. s. w. Aber auf einen Umstand muß mit allem Nachdruck hingewiesen werden: es ist die rapide Entwertung des Geldes in den am Kriege beteiligten und noch vielmehr in den vom Zusammenbruch betroffenen Staaten. Das Geld ist seiner Natur nach eine veränderliche Sache. Ist es doch eine Wert-einheit, die durch Uebereinkunft der Menschen festgesetzt wird, daher auch dem Wechsel aller menschlichen Dinge unterworfen. Wenn wir in längst verschwundenen Friedenszeiten das Geld als eine mehr oder weniger unveränderliche Wert-einheit zu betrachten gewohnt waren, so hatte diese Auffassung ihren Grund in der durch eine lange Friedenszeit mehr oder weniger stabilisierten Weltwirtschaftslage. Wir brauchten aber nur um einige Blätter in der Weltgeschichte zurückblättern, um auf Beispiele zu stoßen, wie das Geld bei wirtschaftlichen Katastrophen den größten Wertveränderungen unterworfen war. So lehrt die Natur der Sache wie die geschichtliche Erfahrung, daß das Geld keine unveränderliche, sondern eine der Veränderung unterliegende Wert-einheit darstellt. Nun läßt die staatliche Behörde höchst heilsame Gesetze ergehen, die die Preise bis auf Heller und Pfennig regeln. Sehr gut! Aber wie lange werden diese Gesetze ihre verpflichtende Kraft behalten? Von Natur aus ist das Gesetz etwas Stabiles, allerdings. Was nützt das aber, wenn der Gegenstand des Gesetzes das Gegenteil von stabil ist, nämlich fortwährenden Schwankungen und Veränderungen unterworfen? Das Gesetz verliert dadurch selber seine Stabilität. Das Gesetz, das zur Zeit seiner Promulgation vielleicht vollkommen den Normen der Gerechtigkeit entsprochen hat, es kommt bald in Gegensatz zur Gerechtigkeit und verliert damit seine Verbindlichkeit. Oder was würden wir wohl einem Käufer sagen, der sich heute noch auf die Höchstpreise vom Jahre 1915 berufen wollte, wo unser Geld doch noch den 20- bis 30fachen Wert des heutigen Geldes besessen hat, oder auch nur vom Jahre 1918, wo unsere Valuta immerhin noch rund fünfzehnmals höher gestanden hat als gegenwärtig, im Sommer 1920? (Es ist die Rede vom österreichischen Gelde, das allerdings einen Rekord darstellt in der Entwertung.) Mit dieser fortschreitenden Geldentwertung mußten alle Preise automatisch in die Höhe gehen. So lange sich diese Steigerung der Preise in den durch die veränderte Lage geforderten Grenzen bewegte, konnte von einer ungerechten Preistreiberei keine Rede sein. Trotzdem bleibt die Tatsache bestehen, daß diese Grenzen eben oft überschritten worden sind, daß ungerechte Preisforderungen zu alltäglichen Erscheinungen geworden waren und es leider noch immer sind.

4. Noch bleibt zur Klärung der Frage einiges zu sagen über den vulgären Preis oder den Marktpreis der Waren. Wo gesetzliche Preise aufgestellt sind für eine Warengattung, da kommt, soferne der



gesetzliche Preis der Gerechtigkeit entspricht, ein besonderer Marktpreis nicht in Frage, ein Preis nämlich, der mit dem gesetzlichen Preise in Widerspruch stände. Nur wo keine gesetzlichen Preise vorgeschrieben sind, wie es in normalen Zeiten das Gewöhnliche ist, dort bildet der Marktpreis das Regulativ des Warenverkehrs. Dasselbe gilt von dem Falle, wo zwar gesetzliche Preise bestimmt sind, diese jedoch mit den Normen der Gerechtigkeit im Widerspruch stehen und deshalb der bindenden Kraft entbehren. Bezüglich des Marktpreises unterscheiden die Moralisten einen höchsten, mittleren und niedrigsten Preis. Der höchste Preis ist jener, über den hinaus ohne Verletzung der Gerechtigkeit nicht gefordert werden darf; der niedrigste, den der Käufer mindestens zahlen muß, wenn die Gerechtigkeit gewahrt werden soll; was unter mittlerem Preis zu verstehen ist, ergibt sich daraus von selbst. Der Marktpreis ist nicht unveränderlich, sondern oft Schwankungen unterworfen. Vor allem hängt er ab von Angebot und Nachfrage. So steigt der Marktpreis gewöhnlich, wenn die Nachfrage sich mehrt, die Zahl der Käufer zunimmt; oder wenn das Angebot nachläßt, ein Mangel an den gesuchten Waren eintritt. Es fällt dagegen der Preis im allgemeinen bei sinkender Nachfrage oder bei steigendem Angebot. In der Regel sind die Grenzen, innerhalb deren der Marktpreis schwanken kann, enger gezogen bei geringwertigen oder auch zum Leben notwendigen Gegenständen, während diese Grenzen weiter gesteckt sind, wo es sich handelt um hochwertige oder nicht notwendige Dinge (Luxuswaren); am weitesten pflegen die Grenzen zu sein bei sehr teuren oder auch seltenen Dingen (Biebhaberpreise).

Auch das Ueberschreiten des vulgären Höchstpreises kann durch gewisse Umstände gerechtfertigt erscheinen, ähnlich wie bereits vom gesetzlichen Höchstpreis dargelegt wurde. Zwar kommt hier nicht die Bildung einer rechtskräftigen Gewohnheit gegen den Marktpreis in Frage; der Marktpreis ist eben nichts anderes als der jeweils in Gebrauch stehende Preis, der jeweils durch allgemeine Gewohnheit festgelegte Preis. Auch können wir nicht annehmen, daß der Marktpreis unter Umständen aufhören könne, ein gerechter Preis zu sein. Liegt doch schon im Begriffe des Preises die Forderung, daß er gerecht sei; sonst wäre er eben nicht mehr der Ausdruck für den Tauschwert, d. i. den allgemeinen Gebrauchswert der Ware. Wo demnach ein bestimmter Preis durch allgemeine Gewohnheit eingebürgert ist, da muß man präsumieren, daß dieser Preis den allgemeinen Gebrauchswert tatsächlich zum Ausdruck bringt, mit anderen Worten, daß es ein gerechter Preis ist. So sagt der heilige Alfons ausdrücklich: „*Communis aestimatio regionis, ubi res existit, reddit justum quodeunque pretium*“ (Homo apost. tr. 10, n. 173). Dem steht auch nicht die Tatsache entgegen, daß im täglichen Leben verhältnismäßig oft ein übermäßiger Preis verlangt wird. Das ist dann eben nicht der Marktpreis. — Entweder wird, wie es in manchen Gegenden Gebrauch ist, von den Kaufleuten im Anfang ein höherer Preis, vielleicht sogar das Vielfache des normalen Preises gefordert, in der



sicheren Erwartung, daß der Käufer sich aufs Feilschen verlegen und schließlich beide auf den normalen Preis kommen werden. Der Verkäufer ist von vornherein bereit, „mit sich handeln zu lassen“. Dieses System des übermäßigen Forderns und des Herabfeilschens ist zwar ein System, das in zivilisierten Ländern nicht mehr recht am Platze ist und das zum mindesten keinen eben vornehmen Eindruck macht. Aber einer Ungerechtigkeit können wir den Verkäufer nicht beschuldigen, wenn er nur schließlich mit einem gerechten Preise sich begnügt. Daß übrigens diese Unsitte leicht Anlaß zu vielen Rechtsverletzungen geben kann, sei nur beiläufig erwähnt. Nicht alle Käufer sind so gewitzigt, daß sie die wahre Absicht des Verkäufers durchschauen; und eine nicht geringe Anzahl von Leuten, die das Uebermaß der Forderung wohl erkennt, verzichtet infolge eines leicht begreiflichen Widerwillens auf das lästige Handeln und Feilschen, ohne deshalb mit dem widerwillig gezahlten übermäßigen Preise einverstanden zu sein. — Oder aber es handelt sich um Preisforderungen gewisser ungekrönter Weltbeherrscher, die in bezug auf bestimmte Waren die Herrschin ist auf dem Weltmarkte an sich gerissen haben (z. B. durch Trufthildung, durch Aufkauf der Waren) und denen dann das Heer der Käufer auf Gnade und Ungnade ausgeliefert ist. Wenn da der Staat nicht eingreift — aber welcher Staat wagte es, den allmächtigen Geldmagnaten eine eiserne Faust zu zeigen! — dann werden die Preise nach Belieben in die Höhe geschraubt, bis daß sie aller Gerechtigkeit Hohn sprechen. Dieser Art Preise sind aber weder gesetzliche Preise noch auch natürliche Preise, sondern (wenn auch die rechtsgeschichtliche Ableitung dieses Wort weniger geeignet erscheinen läßt für diese Sache) weiter nichts als Wucherpreise.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß gegen den Marktpreis im eigentlichen Sinne eine rechtskräftige Gewohnheit sich nicht bilden kann. Es wird gegebenenfalls nur gesagt werden können: ein früherer Marktpreis ist abgeändert worden durch einen neuen Marktpreis. Der Marktpreis ist eben, wie bereits ausgeführt, seiner Natur nach veränderlich, im Gegensatz zum gesetzlichen Preise, der an der relativen Unveränderlichkeit des Gesetzes selber teilnimmt.

Es bleiben noch die Umstände zu erwähnen, durch welche, wie angedeutet, ein Ueberschreiten des üblichen Marktpreises von Ungerechtigkeit freizusprechen ist. Auch vom Marktpreise gilt, was vom gesetzlichen Preise ausgeführt wurde; er ist berechnet für Waren von durchschnittlicher Qualität. Soll aber der Preis dem Werte der Waren entsprechen, dann muß für Waren, welche die Durchschnittsqualität und damit den Durchschnittswert der betreffenden Warengattung erheblich überschreiten, auch ein höherer Preis angesetzt werden. So werden wir einen Kaufmann nicht der Ungerechtigkeit beschuldigen, wenn er für eine Ware von außergewöhnlicher Qualität einen höheren Preis verlangt. — Als weiterer Umstand, der das Ueberschreiten des gewöhnlichen Preises rechtfertigen soll, wird namhaft gemacht: besondere Anhänglichkeit des Verkäufers an den Gegenstand, den er an einen Käufer zu überlassen im Begriffe



ist. Wie man sofort sieht, wird es sich dabei in der Regel nicht um Waren des allgemeinen Marktverkehrs handeln, noch auch um Verkäufer, die berufsmäßig mit derartigen Waren handeln. Was immer man hierüber sagen mag, nicht ohne Widerspruch wird die Ansicht bleiben, die eine Erhöhung des Preises auf Grund bloßer Anhänglichkeit des Verkäufers — unter Berufung auf einen besonderen „Affektionswert“ — als gerechtfertigt gelten lassen will. Die Gerechtigkeit verlangt die Anpassung des Preises an den tatsächlichen (allgemeinen) Tauschwert der Ware. Kaum aber wird man annehmen können, daß dieser Tauschwert durch die besondere Anhänglichkeit des Besitzers an sein Eigentum gesteigert werde. Anders verhält sich die Sache, wenn der Besitzer durch den Verkauf einen besonderen Schaden erleidet; dafür sich schadlos zu halten durch entsprechendes Hinauffsetzen des Preises kann ihm niemand verwehren. Desgleichen, wenn der Käufer aus freien Stücken mit dem Angebot in die Höhe geht, um durch den höheren Preis den Besitzer umzustimmen und dessen Anhänglichkeit an die in Frage stehende Sache zu überwinden.

5. Man pflegt gewöhnlich zu sagen: wenn der Käufer aus freien Stücken einen Preis über den höchsten bietet, dann darf der Verkäufer ihn annehmen, ohne sich einer Rechtsverletzung schuldig zu machen. Auch das bürgerliche Recht hat sich diese Auffassung zu eigen gemacht. So heißt es im Oesterreichischen Allgemeinen Bürgerlichen Gesetzbuch § 935: „Dieses Rechtsmittel (sc. der Aufhebung des Vertrages und der Herstellung in den vorigen Stand) findet nicht statt, . . . wenn er (der eine Kontrahent, in unserem Falle der Käufer), obgleich ihm der wahre Wert bekannt war, sich dennoch zu dem unverhältnismäßigen Werte verstanden hat.“ Schon dieser Gesetzestext enthält bei all seiner Schwerfälligkeit eine Einschränkung von einschneidender Bedeutung: „obgleich ihm der wahre Wert bekannt war“. Der Käufer kennt den wahren Wert des Gegenstandes, er kennt den gesetzlichen Höchstpreis oder den ortsüblichen Marktpreis und zahlt dennoch aus freien Stücken einen höheren Preis. Fehlt diese Voraussetzung, die Kenntnis des wahren Wertes oder des gesetzlichen, respektive ortsüblichen Preises, dann ist die Ueberzahlung in einem Irrtum begründet; gewiß ist das noch kein substantieller Irrtum, der den Kontrakt ungültig macht; sondern es liegt nur ein akzidenteller Irrtum vor, der in diesem Falle eine Schädigung des Käufers nach sich zieht. Ein solcher Irrtum macht den Vertrag nicht ungültig; wohl aber gibt auch das bürgerliche Gesetz dem Käufer das Recht, sich den Schaden ersetzen zu lassen durch Rückforderung der Ueberzahlung oder aber die Aufhebung des Vertrages zu beantragen, sobald der Schaden — und der Schaden für den Käufer besteht eben in der unfreiwilligen Ueberzahlung — mehr als die Hälfte des wirklichen Wertes der Ware beträgt (De. A. B. G. § 934; § 1060). Doch das Gesetz spricht ja mit ausdrücklichen Worten von dem Falle, daß der Käufer, obgleich er den gesetzlichen oder ortsüblichen Preis der Ware kennt, dennoch einen höheren Preis zahlt. Für diesen Fall ver-



weigert das Gesetz dem Käufer einfachhin das Rechtsmittel der Reszision des Vertrages, erklärt demnach den Vertrag nicht bloß als gültig, sondern auch als fest und irrefezindierbar. Folglich könnte der Verkäufer unbedenklich jede Ueberzahlung der Höchstpreise annehmen, sobald er voraussetzen kann, daß der Käufer sich der Ueberzahlung bewußt gewesen.

So das bürgerliche Gesetz — das seine Fassung allerdings zu einer Zeit gefunden, da das Kapitel „Schleichhandel“ dem Gesetzgeber noch kein Kopfszerbrechen machen mochte. Heute würden die bösen Erfahrungen einer Reihe von Jahren den Gesetzgeber zu vorsichtigerer Textierung mahnen. Wie oft sind, um nur an eine Tatsache zu erinnern, die Schleichhändler zu den Bauern gegangen und haben doppelt, ja mehrfach höhere Preise geboten als das Gesetz bestimmte! Nicht leicht ist es, einer solchen Versuchung zu widerstehen und nur zu wenig ist ihr widerstanden worden. Kein Wunder! — Der Gedanke, der da hätte hemmend auf den Verkäufer wirken sollen, dieser Gedanke liegt nicht derart an der Oberfläche, daß er für jedermann auf den ersten Blick ersichtlich wäre: der Gedanke an das Allgemeinwohl. Dadurch, daß die Bauern ihre Produkte: Kartoffeln, Eier, Milch, Butter u. s. w. den Schleichhändlern überließen, dadurch wurden diese Waren dem Markte oder auch der geordneten Bewirtschaftung und Verteilung entzogen. Gewisse „Ausgewählte“, denen der Preis Nebensache ist, konnten ein Schlemmerleben führen, während die Masse des Volkes in den Städten und Industriezentren hungerte und darbt. Daß nach dieser Richtung die ländliche Bevölkerung sich vielfach sehr versündigt hat, läßt sich leider nicht leugnen. Immerhin wird man nicht reden können von einer Verletzung der kommutativen Gerechtigkeit, wenn der Bauer solche Dinge den Schleichhändlern überließ zu übermäßig hohen Preisen, die freiwillig geboten wurden. Ganz anders liegt die Sache, wenn es sich nicht um Schieber handelte, die die Produkte aufkauften, sondern um Konsumenten, um Leute, die von der bitteren Not, vom Hunger und Flehen der Kinder getrieben aufs Land hinausfuhren, um eine kärgliche Zubeße zu der staatlichen Hungerration nach Hause zu bringen. Gewiß, auch diese Käufer zahlten vielfach dieselben Preise wie die Schleichhändler, das heißt, Preise, die über die gesetzlichen Höchstpreise weit hinausgingen; zahlten sie — ja; freiwillig? — nein! Nur weil sie wußten, weil sie sonst nichts zu kaufen bekommen hätten. Auch wenn sie von vornherein die hohen Preise anboten, geschah das eben aus dem bitteren Zwange der wiederholten Erfahrung, daß „nichts da“ war, wenn sie nur die gesetzlichen oder auf dem Markte üblichen Preise anboten. Hier stehen wir nicht an, solche — wenn auch meist nicht vom einzelnen Verkäufer, aber durch das Verhalten eines bedeutenden Teiles der produzierenden Bevölkerung erzwungene Ueberzahlungen als Preistreiberei, als Verletzung der kommutativen Gerechtigkeit zu erklären, so weit nicht im einzelnen Falle feststeht, daß die Ueberzahlung durchaus einem freien Antriebe des Käufers entsprungen war.



6. Es erübrigt nur noch eine kurze Anwendung auf die eingangs vorgelegten Fälle. Bezüglich des ersten und zweiten Falles liegt die Sache klar zutage: Preistreiberei. Im ersten Fall, den Tabak um fast das Vierfache des gesetzlichen Höchstpreises verkauft, im zweiten an der Butter 100% verdient — krasse Preistreiberei. Dabei tut es gar nichts zur Sache, ob die Person sich mit Butterhandel befaßt oder nur aus Gefälligkeit die Butter verschafft; in beiden Fällen ist ihr ein Anspruch auf entsprechenden Gewinn zweifelsohne zuzubilligen, mehr aber nicht. (Wohl ist, worüber uns die Fassung des vorgelegten Kasus keinen Aufschluß gibt, bezüglich des Butterhandels auch eine Sachlage denkbar, welche die Preistreiberei ausschließt: wenn nämlich der Verkaufspreis von 80 K der ortsübliche Marktpreis wäre und der geringe Einkaufspreis einem besonderen Glücksfall, einer guten „Quelle“ oder freundschaftlichen Beziehungen zu verdanken wäre.) Im dritten Falle — Verkauf der Kleiderstoffe aus dem Frieden zu den gegenwärtig üblichen Stoffpreisen; also vielleicht um das 15- bis 20fache des Einkaufspreises: anscheinend ebenfalls Preistreiberei. Doch der Schein trügt. Hier kommt, abgesehen von den obigen Erörterungen bezüglich des gerechten Preises, vor allem in Anwendung, was vorher auseinandergesetzt worden ist über die Entwertung des Geldes. Dieser äußersten Entwertung Rechnung tragend, wird niemand so töricht sein zu verlangen, daß Friedensware heute noch zum Friedenspreise feilgeboten werde. Eher dürften wir mit einem gewissen Rechte noch höhere Preise für Friedensware gestatten, da diese durchgehend von ungleich besserer Qualität zu sein pflegt, als die gegenwärtig in den Handel gebrachten Waren. — Im vierten Falle liegt offenbar wieder Preistreiberei vor, da die Tabaksorten zu hohen (jedenfalls übermäßig hohen) Preisen verkauft wurden. Die Ausflucht, mit welcher die Person die besseren Sorten den Kunden vorenthalten hat, ist eine ungerechtfertigte Mentalrestriktion, zu deutsch eine Lüge und gegebenenfalls, wo es sich um staatlich beauftragte Verkäufer handelt, auch eine Verletzung der legalen Gerechtigkeit.

Demnach Restitution in allen Fällen, wo wirkliche Preistreiberei vorliegt. Als Forderungsberechtigte kommen alle Käufer in Betracht, die die übermäßig hohen Preise haben zahlen müssen. Wo die einzelnen Käufer bekannt sind, wäre diesen selber zu restituieren. Andernfalls, wie sonst in derartigen Fällen, eine allmähliche Rückerstattung der Schadenssumme an alle Käufer (Stammkunden) oder an die Armen.

St. Gabriel (Mödling).

P. Franz Böhm S. V. D.

## Literatur.

### A) Neue Werke.

#### 1) Die Lehre des heiligen Irenaeus über das Neue Testament.

Von Dr. J. Hoh, Pfarrer (Neutestamentliche Abhandlungen VII, 4/5) XII u. 208 S. Aschendorf in Münster 1919. M. 11.20.

Referent hat die genannte gekrönte Preisschrift mit hohem Interesse und steigender Spannung gelesen und im ganzen mit voller Befriedigung