Subkartellistische Preisbindungen

Autor(en): **Marbach, Fritz**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau für die Schweiz : Monatsschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **23 (1931)**

Heft 8-9

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-352510

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Subkartellistische Preisbindungen.

Von Prof. Dr. Fritz Marbach.

Unter Subalternoffizier verstehen wir in der Schweiz Offiziere unter Hauptmannsrang. Als subkartellistische Preisbindungen bezeichne ich diejenigen Preisvereinbarungen und Versuche zur Beeinflussung der freien Preisbildung, welche von mehreren Unternehmen meist derselben Branche oder von einem Berufsverbande zwecks Profiterhöhung oder Profiterhaltung getroffen werden, jedoch so, dass eine vertragliche Preisbindung der einzelnen Unternehmen nicht oder nur ganz vorübergehend entsteht und allfällig angewandte, monopolistische Mittel nach aussen nicht sichtbar werden. Ich bin mir bewusst, hier nicht nur eine sehr umständliche, sondern auch unvollständige Definition derjenigen Preisbindungen gegeben zu haben, die, weil sie eben Preisbindungen sind, dem sog. kapitalistisch-freien Spiel der Kräfte[1] widersprechen, aber aus Gründen, die in der Definition genannt werden, nicht reinen Kartellcharakter tragen. Für das Kartell wäre wesentlich, dass die Vertragsziele mit sichtbar-monopolistischen Mitteln erreicht werden. Unter Monopol verstehe ich in diesem Zusammenhang (theoretisch wäre das Monopol weiter zu fassen, d. h. es wäre überall Monopol, wo Gewinn entsteht, man denke an das Produktionsmittelmonopol der kapitalistischen Klasse) das Machtverhältnis, auf Grund dessen auf dem Produktenmarkt unmittelbar oder auf Zeit ein kapitalistischer Sondergewinn (Extraprofit) erzielt werden kann. Aus dieser Definitionsskizze ergibt sich nebenbei — ich werde das in einer in Arbeit befindlichen Schrift eingehend belegen —, dass die Gewerkschaften der Arbeiter mit monopolistischem Wesen trotz allem andern Schein nichts zu tun haben.

Die Umständlichkeit der Definition der « subkartellistischen » Preisbindungen ergibt sich aus der Mannigfaltigkeit der zu erklärenden Erscheinung.

Gewöhnlich wird angenommen, dass sich wirksame Preisbindungen, vom Trust abgesehen, nur innerhalb der reinen Kartellsphäre abspielen, dass ausserhalb dieser Sphäre nur noch einige Grenzfälle von preisbeeinflussenden Abreden als kartellartig anzusprechen seien. Den Abmachungen der Berufsverbände hinsichtlich der Preisgestaltung wird gewöhnlich wenig Bedeutung beigemessen, wenn formal-vertragliche Bindungen, das heisst de jure-Verpflichtungen nicht entstehen. Diese Auffassung ist theoretisch kaum haltbar. Praktisch ist sie sehr verhängnisvoll, weil da-

[1] *Kapitalistisch*-freies Spiel deshalb, weil das « Spiel » insofern nicht frei ist, als das Produktionsmittelmonopol den Anbieter der Arbeitskraft unter Zwang (Angebotsimpuls) stellt.

durch ein Grad der Freiheit der Preisfunktion vorgetäuscht wird, der die Wirklichkeit falsch misst, und weil diejenigen, welche für die Wirtschaftspolitik (namentlich der Konsumentengruppen) und die Wirtschaftsgesetzgebung verantwortlich sind, von Voraussetzungen ausgehen, die nicht gegeben sind. Tatsächlich richteten sich bis dahin wirtschaftspolitische Angriffe gegen den Missbrauch wirtschaftlicher Machtverhältnisse nur gegen jene kapitalistischen Organisationsformen, die ihre Zwecke mit offensichtlich-monopolistischen Mitteln zu erreichen suchen: gegen Kartelle und Trusts, und zwar unbesehen der Tatsache, dass diese Organisationsformen in der Gesamtheit ihres Wesens betrachtet, volkswirtschaftlich unter Umständen weniger schädlich sind als die verschleierten, vertraglich nicht oder minder gebundenen Massnahmen zur Beeinflussung der Preisbildung. Das mag auf den ersten Blick sonderbar erscheinen. Es ist es aber nicht mehr, wenn man bedenkt, dass Kartelle und Trusts neben ihren nicht zu bestreitenden, gefahrvollen Schattenseiten auch Vorteile aufweisen, da sie wirtschaftsorganisatorische, produktions- und absatzrationalisierende Kräfte entfalten k ö n n e n. Namentlich beim Trust ist das offensichtlich, da diese hochkapitalistische Organisationsform auf rationell viel höherer Stufe wirtschaften k a n n als hundert nebeneinander vorbei produzierende kostenbelastetere Kleinbetriebe. Die subkartellistischen Formen der Preisbindung weisen im Gegensatz zu den offen-monopolistischen Formen diese möglichen Vorteile gewöhnlich nicht auf.

Es wäre eine theoretische Spielerei, wollte man über die subkartellistischen Formen schreiben, wenn diese nur g e l e g e n t l i c h vorkämen und daher nichts anderes wären als eine der tausend Nebenerscheinungen der modernen Wirtschaft und der modernen Preisbildung. Von « Nebenerscheinung » kann hier aber nicht gesprochen werden. Auf Grund vielseitiger Erfahrungen auf dem Gebiete der Preisbildung und damit der Preisbindung gelange ich immer mehr zur Ueberzeugung, dass die subkartellistischen Preisbindungen so m a s s e n h a f t auftreten, dass gerade s i e zu einem der allerwesentlichsten Störungsfaktoren der freien Preisbildung werden und damit zu einem Störungsfaktor des normalen Preisverlaufes, wie er dem kapitalistischen Wesen theoretisch eigen sein sollte. (Uebrigens auch einer sozialistischen Wirtschaft, das heisst einer Wirtschaft, die im Gegensatz zum kommunistischen System die Konsumtion im Rahmen der gegebenen Einkommensgrössen und Planmässigkeiten individuell bestimmt sein lässt. Interessenten finden die Begründung in Heft 3 der Schriftenreihe des Föderativverbandes: Störungen im Preismechanismus als Krisenfaktor.)

Man kann die ökonomischen Kategorien der subkartellistischen Organisationsformen, mit etwelcher Willkür allerdings, mit der biologischen Zwischenkategorie der Bakterien vergleichen, die, obwohl als pflanzliche, einzellige Lebewesen erkannt, doch als eine

Art Uebergang zwischen Pflanze und Tier erscheinen und im Volksempfinden oft als kleinste Tierchen gelten. Wenn man die Pflanze als Ausdruck erdgebundener Lebensform mit den gebundenen Wirtschaftsformen (Kartelle, Trusts usw.) vergleicht und das standortsfreie Tier mit einer preis u n gebundenen Wirtschaft, dann kann man sich ein ziemlich plastisches Bild vom Wesen der subkartellistischen Formen machen. Wie die Bakterien s c h e i n b a r zwischen zwei Polen existieren, so existieren die subkartellistischen Organisationsformen scheinbar zwischen den Polen «freie Wirtschaft» und «preisgebundene Wirtschaft». Tatsächlich gibt es auch hier keine Dreiheit. Es gibt nur Uebergänge. Wie die Bakterien zu den Pflanzen gehören, so gehören die subkartellistischen Formen zur gebundenen Wirtschaft. Wir wissen, dass die Bakterien als biologische Kategorie von grösster Bedeutung sind. Im Rahmen der kapitalistisch-kollektiven Organisationsgebilde sind die subkartellistischen Preisbindungen ebenfalls von grosser Bedeutung.

Nach diesen theoretisch-systematischen Erläuterungen sei versucht, das Wesen der subkartellistischen Organisationsformen und deren Einwirkung auf die Preisbildung in einer Skizze (mehr erlaubt der beschränkte Raum nicht) darzulegen.

Wir teilen die subkartellistischen Formen zur Hebung der systematischen Klarheit am besten in zwei Gruppen:

1. In sichtbare kartell a r t i g e Formen.
2. In Formen mit verschleierter Preisbindung.

1. K a r t e l l a r t i g e F o r m e n.

Unter 1 können wir, in Anlehnung an die Liefmannsche Systematik (Kartelle, Konzerne und Trusts, Verlag Ernst Heinrich Moritz, Stuttgart) unterscheiden (sogenannte Konditionenverbände zähle ich aus Gründen, die hier nicht in Rede stehen, zu den Kartellen):

a) Kalkulationskartelle;
b) Fertigungsverbände;
c) Patentverwertungskartelle;
d) Submissionskartelle.

a) D a s K a l k u l a t i o n s k a r t e l l. Hier handelt es sich um Abmachungen grundsätzlich unabhängig bleibender Unternehmen in bezug auf gleichzuwählende Normen der Selbstkostenberechnung. Die gemeinsame Normierung erfolgt zumeist aus der Erfahrung heraus, dass die buchhalterischen und kalkulatorischen Erfahrungen nicht allen Betrieben im gleichen Masse eigen sind, so dass die Gefahr der Preisunterbietung zufolge unrichtiger Kalkulation besteht und sowohl die richtig wie die falsch kalkulierenden Unternehmen zu schädigen droht. In der Praxis kommt es natürlich darauf an, was die massgebenden «Kartell»mitglieder als «richtige» oder «falsche» Kalkulation empfinden. Missbräuche liegen

deshalb im Bereiche der Möglichkeit. So versuchten sich z. B. die deutschen Strohhutfabrikanten in einem Kalkuationskartell schadlos zu halten, nachdem sie durch eine höchst unrationelle Kollektionswirtschaft (Ueberbieten in stets neuen und unmöglicheren Modellen) in Schwierigkeiten geraten waren.

b) Fertigungsverbände. Die solchen Verbänden zugehörenden Unternehmen treffen Abmachungen über teilweise gemeinsame Wirtschaftsführung, z. B. Abmachungen in bezug auf Normierung, Typisierung und Spezialisierung der Produktion. Ein solcher Verband wäre z. B. dann vorhanden, wenn Kuvertfabriken abmachen würden, in Zukunft nur noch Kuverts in bestimmten Formaten herzustellen. Der Fertigungsverband dient im allgemeinen der Rationalisierung der Produktion, so dass er, falls nicht offen oder verschleiert Preisabmachungen getroffen werden, mehr formell als materiell zu den kartellartigen Organisationsformen zu zählen ist.

c) Das Patentverwertungskartell. Da sagt eigentlich der Name alles. Verschiedene Unternehmen sichern sich gegenseitig Patentaustausch und Lizenzerteilung zu. Mit der Lizenzerteilung können indirekt sehr wirksame Preisabreden verbunden sein. Namentlich bei Lizenzerteilung an Dritte werden preis- und gebietskartellistische Vorbehalte gemacht, so dass das Patentverwertungskartell indirekt stark preisbindend wirken kann.

d) Das Submissionskartell. Hier handelt es sich um allgemein bekannte, oft nur vorübergehende Abmachungen zwecks gemeinsamer Devisierung bzw. Kosteneingabe. Oft sind diese Kartelle, wie Liefmann treffend bemerkt, eng verwandt mit dem sog. Auftragsverteilungskartell (Verteilung der Aufträge durch das Verkaufssyndikat an die Kartellbetriebe). Die Eingaben werden etwa so vorgenommen, dass von vornherein einem Betrieb die Uebernahme des Auftrages zugedacht ist. Um scheinbar die Konkurrenz walten zu lassen, kalkulieren mehrere; aber diejenigen, die nicht übernehmen wollen, verlangen dann mehr als der zur Uebernahme von vornherein Bestimmte. Bekommt dieser den Auftrag trotz der Abmachung nicht, so werden unter Umständen Entschädigungen ausbezahlt. Die Submissionskartelle werden gewöhnlich zu den richtigen Kartellen gerechnet. Da sie öfters in Form von nur vorübergehenden Abmachungen in Erscheinung treten, sind sie hier den kartellartigen Organisationsformen zugezählt. Es liegt auf der Hand, dass Submissionskartelle, falls sie mehr sind als loyale Institutionen der Kalkulationsüberprüfung, sehr schädlich wirken, besonders dann, wenn irgendwelche öffentlich-rechtliche Körperschaften (z. B. Gemeinden) oder deren Betriebe nicht selber über die nötige Kontrollmöglichkeit der Kalkulation oder den wünschbaren Kontrollwillen verfügen. Ein mir bekannt gewordenes Beispiel mag die Gefahren des Submissionskartells erläutern. Es wird angenommen, dass es sich dabei um einen

besonders krassen Fall handelt. Eine nähere Beurteilung dieser Annahme steht mir mangels genügender Erfahrung auf dem Gebiete des Submissionskartellwesens nicht zu.

Von einem Departement einer Kantonsverwaltung war eine besondere Bestellung zu machen. Für die Lieferung fielen vier Betriebe in Betracht, die alle zur Konkurrenz eingeladen wurden. Drei Betriebe gaben zu gleichen Bedingungen, nämlich zu 10,000 Franken ein, der vierte Betrieb aber zu 4000 Fr. Natürlich hätte die Verwaltung gerne den billigsten Betrieb berücksichtigt; allein qualitative Bedenken schienen gegen die Vergebung an einen so « ausgesprochenen Unterbieter » zu sprechen. Die Verwaltung liess den Unterbieter immerhin vorladen und fragte ihn, auf welcher Grundlage er seinen « Schleuderpreis » kalkuliert habe. Der Ausdruck « Schleuderpreis » wurde durch den betreffenden Unternehmer abgelehnt. Der « Schleuderpreis » erklärte sich wie folgt: Unter den vier Bewerbern wurde — jedoch nicht streng verbindlich — vereinbart, zu 10,000 Fr. einzugeben. Der Berücksichtigte sollte jedem der drei andern Mitbewerber 2000 Fr. zahlen. Der « Unterbieter » konnte somit bei 4000 Fr. gleich gut bestehen wie im Falle der Uebernahme zu 10,000 Fr., da er in diesem Fall dreimal 2000 Fr. = 6000 Fr. an die « Vertragspartner » hätte zahlen müssen, somit für sich effektiv ebenfalls zu 4000 Fr. eingegeben hätte. Den möglichen Fall, 2000 Fr. bei anderweitiger Vergebung zu « verdienen », glaubte der Vorgeladene aus ethischen Gründen ausser Erwägung lassen zu müssen.

Es ist klar, dass solche Kartellpraktiken geeignet sind, den Kartellgedanken zu desavouieren, was um so bedenklicher erscheint, als die Kartelle (allgemein gesprochen, nicht das Submissionskartell im besondern) auch vorteilhafte Eigenschaften aufweisen, die man in der modernen Wirtschaft kaum missen möchte (z. B. Rationalisierung des Tauschweges, bessere Arbeitsverhältnisse etc.). Missbräuche wie der genannte schaffen aber eine Stimmung gegen die Kartelle, die, angesichts der offenen Schäden, auf deren volkswirtschaftliche Vorteile nicht mehr Rücksicht nimmt. Es kann schon deshalb auch im Interesse eines Teils der Kartelle liegen, wenn von Staats wegen, wie das in vielen Ländern geschieht, die Preispolitik der monopolistischen Organisationsformen der öffentlichen bzw. staatlich organisierten Kontrolle unterliegt.

2. Formen mit verschleierter Preisbindung.

In diesem Kapitel wäre eine so grosse Fülle von Erscheinungen zu berücksichtigen, dass es vorteilhaft erscheint, nur einige wenige, aber typische Formen zu erwähnen. Die verschleierte Preisbindung tritt nach aussen oft in Form scheinbar harmloser Verbandsbestimmungen auf, etwa derart, dass von Verbandes wegen vereinbart wird, sogenannte « Richtpreise » oder « unverbindliche Minimaltarife » aufzustellen. So werden z. B. im schweizerischen

Metzgergewerbe (vgl. Bericht Nr. 3 der Eidg. Preisbildungskommission) verschiedenenorts « Richtpreise » aufgestellt. Förmliche Preisabreden, etwa mit Konventionalstrafen verbunden, existieren hier nicht. Hingegen werden preisunterbietende Verbandsmitglieder durch « Zureden » zur Innehaltung der « Richtpreise » angehalten. Durch ständige Publikation der « Richtpreise » in der Fachpresse und durch Publikation eines sog. Unkostensatzes wird im Metzgergewerbe eine einheitliche « Preismeinung » geschaffen. Die Wirkung dieser Preismeinung ist so unbestreitbar, dass die Eidg. Preisbildungskommission in ihrem Fleischbericht schreiben konnte: « Es zeigt sich, dass die Preisbindung auf Grund einheitlicher Preismeinung eine kartellmässige Preisabrede weitgehend zu ersetzen vermag. » Durch diesen Satz hat die Kommission die für die Theorie der kapitalistischen Organisationsformen sehr wichtige Feststellung gemacht, dass bei der Beurteilung des Kartellwesens nicht nur die formalvertraglich abgeschlossenen Kartelle, sondern auch die « verschleierten Formen » der subkartellistischen Erscheinungen zu berücksichtigen sind. Nachdem die Kommission die Richtigkeit der im Fleischbericht gemachten Erfahrungen auf Grund der Preisuntersuchung anderer Artikel überprüfen konnte und bestätigt fand, darf wohl gesagt werden, dass die Kartelltheorie vor neue, lange Zeit unbeachtete Probleme gestellt worden ist. Dass die Ausweitung des Problemkreises früher oder später auch für die Wirtschaftsgesetzgebung bedeutsam werden kann, darf wohl angenommen werden.

In die Kategorie der « Richtpreise » gehören — um nur ein weiteres Beispiel zu erwähnen — auch die formal unverbindlichen Minimaltarife, wie sie hier und dort in Gastwirtschaftsverbänden üblich sind. Auch hier stehen den Verbandsbehörden vertraglich festgelegte Sanktionen nicht zu. So dürfen z. B. Wirte, die die Tarifpreise unterbieten, deshalb nicht aus dem Berufsverband ausgeschlossen werden. Durch das Mittel der Preispublikation und der Bekanntgabe der Unterbieter in Verbandsversammlungen ergeben sich aber so wirksame moralische Sanktionsmöglichkeiten, dass auch in diesem Fall mit der äusserlich unverbindlichen Preisfestsetzung effektive Kartellerscheinungen verbunden sind.

Ein systematisch nicht leicht einzuordnendes Kapitel bilden die sog. gentlemen agreements, d. h. jene Preisabreden, die ohne formal-vertragliche Bindung auf das gegenseitige Vertrauen der die Vereinbarung treffenden Personen und Unternehmen abstellen. Man könnte, um auch hier vergleichsweise zu illustrieren, vielleicht sagen, dass sich die formalen Kartelle zu den gentlemen agreements verhalten wie eigenvorhandenes greifbares Kapital zu Kredit. Es ist wahrscheinlich, dass diese der Zahl und Bedeutung nach vielfach unterschätzten Abkommen die freie Preisbildung sehr stark einschränken. Wirtschaftsführer von Rang sind

der Ansicht, dass solche Abkommen die Wirkung formal abgeschlossener Kartelle übertreffen können. Der Problemkreis des gentlemen agreements ist aus Gründen, die mit dessen diskreter Wirkung zusammenhängen, zum schönen Teil noch weisses, das heisst unerforschtes Gebiet auf der « ökonomischen Karte ». Abreden, die Massgebende der Wirtschaft mit sicherer Wirkung beim schwarzen Kaffee treffen, sind mit den gewöhnlichen Methoden der Wirtschaftsuntersuchung nicht zu ermitteln. Im allgemeinen hat man angenommen, dass das gentlemen agreement in den oberen Sphären der kapitalistischen Wirtschaft beheimatet sei. Neuere Untersuchungen vermögen allerdings aufzuzeigen, dass diese heimliche Methode des « corriger la fortune » in allen Unternehmerstufen und -gruppen eine Rolle spielt. So kommt es vor, dass der private Handel gemeinsam mit dem genossenschaftlichen Handel zwecks Preisbindung bestimmter Konsumartikel im « gentlemen agreement » steht. Dass diese Form der organisierten Preisbeeinflussung auch im Bankgewerbe eine Rolle spielt, sei hier, so wichtig das sein kann, nur nebenbei erwähnt.

Die Wirtschaft ist ein Teil des Lebens, und mannigfaltig wie das Leben selbst sind die Formen, die sie schafft. Das Buch über diese Formen ist noch nicht geschrieben, und was hier skizzenhaft dargestellt wird, kann nicht mehr sein als ein Schimmer der Wirklichkeit. Es gibt Städte, die die Aufgabe baulicher Schönheitspflege « ästhetischen Kommissionen » überlassen. Könnte man vermuten, dass sich hinter wirtschaftlich so belanglos erscheinenden Gebilden eine Beeinflussung der Preisbildung abzuspielen vermag? Und doch kann das so sein. Wenn es üblich wird, dass besondere, formal nicht abgegrenzte Berufs-Untergruppen in solchen Gebilden mangels genügend wirksamer öffentlicher Kontrolle das Prinzip der Selbstergänzung durchzusetzen vermögen, dann können sie den billigeren Konkurrenten durch die mannigfaltigen Mittel der bureaukratischen Apparatur Komplikationen bereiten, die ebenso wirksam oder in gewissen Fällen wirksamer sind, als wenn ein offenes Monopol vorhanden wäre. Nähere Behauptungen in dieser Richtung werden kaum aufzustellen sein. Allein wer sich Mühe gibt, mit vorurteilslosen Fachleuten über diese Fragen zu sprechen, der wird nicht umhin können, anzunehmen, dass das « freie Spiel der Kräfte », dieses theoretischste aller theoretischen Prinzipien, unter viel mehr Spielverderbern leidet, als selbst der geschulte Nationalökonom anzunehmen gewillt ist.

Wenn man einen Stein ins Wasser wirft, entstehen dort die bekannten Kreise. Merkwürdigerweise ist dieses Kreisphänomen in der Theorie der Preisbildung bis dahin wenig beachtet worden. Wenn z. B. irgendwo ein besonderes Bodenmonopol besteht und dieses Monopol Anlass gibt zu höherer Miete, dann wirkt sich das primäre Monopol aus wie der Stein im Wasser. Der Metzger, der Bäcker, der hohe Miete zu zahlen hat, sieht seine Kosten steigen. Die Preisbildung seiner Artikel unterliegt daher einem besondern

Kostenzwang. Dieser Kostenzwang schafft in dem Mann eine Kartellbereitschaft, die sonst vielleicht nicht entstanden wäre. Ein primäres Monopol hat ein sekundäres Monopol motiviert und gebildet oder doch gefördert.

Es ist mir die Aufgabe gestellt worden, über subkartellistische Preisbindung zu schreiben. Der Rahmen dieser Aufgabe soll nicht überschritten werden. Aber die relative Vollständigkeit und die Gerechtigkeit gebieten, eine letzte Frage zu streifen: die Frage, die ich als das Problem des psychologischen, konsumentengewollten (besser vielleicht konsumentenbedingten) Monopols bezeichnen möchte. Je mehr man in die Geheimnisse der Technik und der Seele der Preisbildung einzudringen versucht, desto augenscheinlicher zeigt sich, dass es neben der organisierten « Preismeinung » der Produktion und des Handels auch eine « Preismeinung » der Kunden gibt, eine Preismeinung, die einerseits aus der wirtschaftlichen Wirklichkeitsferne vieler Konsumenten und anderseits aus einem primitiv-rührenden Ehrlichkeitsfanatismus des Volkes heraus entsteht. Diese Preismeinung geht dahin, dass Qualität und Preis in der hochorganisierten und hochmonopolistischen kapitalistischen Wirtschaft synonyme, d. h. sich deckende Begriffe seien, dass somit teurere Waren unter allen Umständen auch bessere Waren sein müssten. Diese Meinung wirkt sich unter Umständen so aus, dass bei gewissen Waren der Detailhändler Preisvorteile, die ihm aus billigerem Einkauf erwachsen, nicht weitergeben kann, weil das Publikum zu der Konkurrenz läuft (die die Preise auf der nämlichen und qualitätsgleichen Ware nicht herabgesetzt hat), in der Meinung eben, dass dem hohen Preis eine hohe Qualität stets entsprechen müsse. Ich kenne private und genossenschaftliche Firmen, die den Kaffeepreis während der Baisse der Grosshandelspreise unter gleichzeitiger Verbesserung der Mischungsqualität herabgesetzt haben und von den Kunden unter Protest verlassen wurden. Es gibt Frauen, die wollen ihren zu teuren Kaffee haben. Diese psychologische Einstellung des Publikums kann ebenfalls wirken wie die durch Verbandsstellen dem Händler eingehämmerte Preismeinung, das heisst der Monopolpreis kann gelegentlich und für bestimmte Produkte im Kunden selber begründet sein. So kann kundenpsychologisch eine subkartellistische Wirkung entstehen, die der Wirkung wirklicher kartellistischer und subkartellistischer Organisationsformen gleichkommt. Der Konsument wird selber zum Monopolträger der Produzenten und Händler, das Kartell wird effektvoll ersetzt durch Konsumgewohnheiten und die Unelastizität der Konsumentenpsyche.