

TARIF

eine enzyklopädische Studie

Von

Dr. W. Spiess

Reichsbahndirektor und Diplomkaufmann



Berlin. Verlag von Julius Springer. 1931

TARIF

eine enzyklopädische Studie

Von

Dr. W. Spiess

Reichsbahndirektor und Diplomkaufmann



Berlin
Verlag von Julius Springer
1931

ISBN-13: 978-3-642-98203-3 e-ISBN-13: 978-3-642-99014-4
DOI: 10.1007/978-3-642-99014-4

Alle Rechte, insbesondere das der
Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten.

Eycks große Meisterbiographien

Die Pitts und die Fox'

Väter und Söhne. Zwei Paar verschlungener Lebensläufe

Mit 5 Bildnissen. 500 Seiten. Leinen Fr./DM 16.50

«Aus Eycks Buch spricht nicht nur Geschichte als Vergangenheit, sondern überall spannen sich die Fäden zur Gegenwart. Eyck eröffnet das Verständnis für die Entwicklung des englischen Parlamentarismus; er zeigt den Kampf um die Freiheit und spiegelt die Entstehung des britischen Weltreiches und seine größte Krise, den Freiheitskampf der Amerikaner.»
Neue Berner Zeitung

«Eyck schildert in seinem Buch das englische Parlament als die Wiege und Bühne großer Männer, das Parlament – diesen immer wieder durch Vornehmheit, Würde und angestrebten Einklang mit dem Vernünftigen imponierenden und jederzeit fortsetzbaren Reformversuch europäischen Geschichtstreibens.» Emil Belzner, Rhein-Neckar-Zeitung, Heidelberg

Gladstone

2. Auflage. Mit 14 Bildtafeln. 588 Seiten. Leinen Fr./DM 16.50

«Das Werk reicht weit über das Porträt und das Biographisch-Geschichtliche hinaus; es zeigt uns das lebendige Leben der englischen Politik. Eyck beschreibt uns Gladstones Tätigkeit in ihrer Gesamtheit im Raume des Zeitalters; er vergegenwärtigt uns die Gestalt in ihrer Tiefe und Fülle und läßt uns das Ethos spüren, das den Staatsmann erfüllt hat und das noch immer zu zünden vermag.»
Die Literatur, Berlin

«So breit er in seiner Darstellung ausholt, so läßt er die Persönlichkeit des großen Leaders des Liberalismus doch nie in der Flucht der Menschen und Probleme der Zeitgeschichte ertrinken. Ja noch mehr, ohne dem Verlauf der historischen Entwicklung und der Größenordnung der Tatsachen irgendwo Gewalt anzutun, gelingt es Eyck, der aus einem bemerkenswert gründlichen und vielseitigen Wissen schöpft, die Gestalt des Grand Old Man in ihrer ganzen hinreißenden, überwältigenden Größe vor dem Leser emporsteigen zu lassen.»
Basler Nachrichten

Alle Werke sind in der guten Buchhandlung vorrätig



ERICH EYCK

Es gibt keinen zeitgenössischen Historiker, der mit solcher Klarheit, Gewissenhaftigkeit und Lebendigkeit die großen Schicksalslinien der deutschen Politik in den letzten hundert Jahren aufgezeigt hat wie Erich Eyck. Sein großes Werk gehört zum Besten, was über diese noch unsere Tage beeinflussende politische Entwicklung geschrieben worden ist.

EUGEN RENTSCH VERLAG
ERLENBACH-ZÜRICH UND STUTTGART

Deutschland und die europäische Politik von Bismarck bis zu Wilhelm II.

Bismarck und das Deutsche Reich

416 Seiten. Mit 6 Bildtafeln. Leinen Fr./DM 18,50

«Man hat Eyck nach dem Erscheinen seiner großen dreibändigen Bismarck-Biographie vorgeworfen, er sei einseitig und parteiisch gegen Bismarck eingenommen. Nun, bei aller Achtung vor dem Willen zur Objektivität der Historiker: Ist es nicht besser, ein Geschichtsschreiber bezeichnet seinen Standpunkt, von dem aus er urteilt (und schon bei der Auswahl des Dargestellten beginnt das Urteil), als daß der Leser einen der ‚Objektiven‘ dabei überrascht, wie er im Grunde auch nur subjektive Urteile fällt? Es ist ungemein fesselnd, Eycks Kunst nachzuerleben, wie er aus der Fülle selbsterarbeiteten Stoffes ein in der Sprache glänzendes und in der Gedankenführung übersichtliches Werk formt. Hier paßt alles – nichts ist geflickt.»

Hamburger Echo

«Es muß gesagt werden, daß diese Arbeit auf einer so gründlichen Kenntnis der Bismarck-Zeit fußt und in so hohem Maße um Objektivität im Für und Wider bemüht ist, daß sie ihren Platz unter den ganz wenigen bedeutsamen Bismarck-Darstellungen behaupten wird.»

Die Barke, Frankfurt a. M.

Das persönliche Regiment Wilhelms II.

Politische Geschichte des deutschen Kaiserreiches von 1890 bis 1914

814 Seiten. Leinen Fr./DM 26.—

«Die Kraft der Darstellung ist gewaltig und weiß den Leser zu packen. Das ganze bunte diplomatische Geschehen der Innen- und Außenpolitik seit der Entlassung Bismarcks bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges ist lebendig gestaltet: Staatsmänner und Monarchen aller Länder sind treffend charakterisiert, Schach- und Winkelzüge der Kabinettpolitik bis in ihre geheimsten Absichten und Methoden verfolgt, kolonial-, wirtschafts- und machtpolitische Interessen in ihrer wechsellvollen Bedeutung erkannt und gewürdigt.»

Welt und Wort, Tübingen

«Die großen Vorzüge der Darstellung des Historikers, die Fähigkeit, auch den verwickeltesten Tatbestand aus den unzähligen Nebensächlichkeiten heraus, die sich bei der erstaunlichen Kenntnis aller wichtigen Dokumente aufdrängen mußten, mit entscheidender Klarheit auf die wesentlichen Dinge zurückzuführen, die meisterliche Charakterisierung einer großen Zahl von Gestalten und schließlich die sachlich ruhige Art der Darstellung, das alles zeichnet auch dieses Werk Eycks aus.»

Neue Zürcher Zeitung

**Die spannende und meisterhafte Darstellung der jüngsten
Vergangenheit in 3. Auflage**

Geschichte der Weimarer Republik

1. Band: Vom Zusammenbruch des Kaisertums bis
zur Wahl Hindenburgs 1918–1925

468 Seiten. Leinen Fr./DM 19.50

2. Band: Von der Konferenz von Locarno bis
zu Hitlers Machtübernahme 1925–1933

620 Seiten. Leinen Fr./DM 22.80

Jeder Band ist einzeln käuflich

«Erich Eyck verfügt über ein enormes persönliches Wissen. Ihm waren Archive zugänglich wie kaum jemandem zuvor, und schließlich spielen sein persönliches Erleben, seine gemachten Erfahrungen eine wichtige Rolle mit bei der Beurteilung der Menschen der Weimarer Republik. Eyck scheut sich nicht, zu kritisieren. Er weiß, daß manche seiner Ausführungen den einen oder anderen zum Widerspruch reizen werden. Aber er urteilt vom Standpunkt des abgeklärten Historikers und aus der Verpflichtung des Wissenden gegenüber der Zukunft. So ist die Geschichte der Weimarer Republik nicht nur ein unentbehrliches Handwerkszeug, sondern auch eine ebenso spannende wie erschütternde Lektüre für jeden, der politisch interessiert ist.»

Hannoversche Rundschau

«Nachdem der betagte Gelehrte hundert Jahre deutschen politischen Schicksals mit dem Mut auch zur herbsten Kritik überprüft hat, setzt er den Schlußstein seines achtunggebietenden Gebäudes. Das mit hoher stilistischer Zucht geschriebene Werk, das aus der leidenschaftlichen Anteilnahme des Miterlebenden seinen persönlichen Ton empfängt, wird gerade durch seine kritische Haltung wertvoll.» Der Tagesspiegel, Berlin

«Eyck ist ein begnadeter Erzähler. Er weiß sich in Ausdruck und Parteinahme zurückzuhalten, seine Anteilnahme zu bändigen und trotzdem die ganze ungeheure Spannung jener Tage zum Ausdruck zu bringen und wo nötig scharf, ja sarkastisch zu urteilen.» Basler Nachrichten

«Dank seiner nahezu lückenlosen Kenntnis der Vorgänge, dank seinem unbedingten Streben nach Wahrhaftigkeit und nicht zum wenigsten dank seinem glänzenden Stil und der Kraft wirkungsvoller Formulierungen ist hier ein Buch entstanden, das allen, die in der Weimarer Zeit auf der Seite der Republik oder gegen sie tätig waren, einen Spiegel vorhält. Mit vollendeter Meisterschaft versteht es Eyck, Licht und Schatten so zu verteilen, wie es der historischen Wahrheit entspricht.»

Deutsche Rundschau, Baden-Baden

«Besonders wertvoll sind die scharfen, lebendigen Charakterzeichnungen der verantwortlichen Persönlichkeiten: Ebert, Rathenau, Stresemann, Hindenburg, Seeckt und Stinnes. Es wird deutlich, daß Eyck selbst manchen dieser Männer gekannt und geschätzt hat und somit aus Forschung und Erleben gleichermaßen schöpfen kann.»

Neue deutsche Beamtenzeitung, München

Vorwort.

Wenn ein noch weit von der Altersgrenze entfernter Autor die Öffentlichkeit dreier Fakultäten mit einem Werke bemüht, das er nur als „Studie“ zu bezeichnen in der Lage ist, so bedarf dies eines Wortes der Erklärung.

Von maßgebenden Männern ist dem Verfasser nahegelegt worden, eine moderne Neuausgabe des klassischen deutschen Werkes über das Eisenbahntarifwesen zu versuchen. Schon bei den ersten Arbeiten an dieser Aufgabe aber ist es dem Verfasser zur Gewißheit geworden, daß ein wissenschaftliches Lehr- oder Handbuch des Tarifwesens heute nicht denkbar ist ohne eine von Grund aus neue Behandlung der erkenntnistheoretischen Wurzeln und ohne Eingehen im besonderen darauf, wie die moderne Tarifwissenschaft in den erweiterten Kreis der modernen Gesamtwissenschaft einzugliedern ist. Bei den entsprechenden enzyklopädischen Arbeiten bemerkte der Verfasser, daß privatrechtlich überhaupt noch keine geschlossene Doktrin für Definition und Wesen des Tarifs vorhanden ist. Auf öffentlich-rechtlichem Gebiete glaubte der Verfasser vor allem hinsichtlich des Tarifzwangs grundsätzliche Unklarheiten zu sehen und hierin auch die Wurzel finden zu sollen, daß z. B. § 6 EVO. in sich widerspruchsvoll und zum mindesten wiederholend ist. Die Betriebswirtschaftslehre hat, soweit der Verfasser sieht, mit den Besonderheiten der Preisbildung beim Tarif als solchem sich überhaupt noch nicht beschäftigt, obwohl das Selbstkostenproblem allein schon bei der Unbestimmtheit der Abschlußmengen im Fall des Tarifs eine unverkennbare Eigenartigkeit gegenüber der Preisbildung beim gewöhnlichen Vertragsgeschäft besitzt. Einzig nach der volkswirtschaftlichen Seite ist die Tariftheorie heute schon so weit gefördert, daß nach des Verfassers Urteil ohne weiteres mit der eigentlichen stofflichen Bearbeitung des Tarifwesens begonnen werden könnte und nur einzelne Gesichtspunkte Schwierigkeiten in der systematischen Begrenzung noch ergeben. Im übrigen aber ist, wie die Dinge liegen, auf dem Wege zum tarifarischen Fertigwerke die enzyklopädische Studie für den Verfasser zu einer Etappe von völlig selbstän-

diger Bedeutung geworden. Und so meint denn der Verfasser, in der größeren Arbeit nicht fortschreiten zu sollen, ohne zuvor seine Stellungnahme zu den tarifsistematischen Grundfragen als solchen der wissenschaftlichen Öffentlichkeit unterbreitet zu haben. Schon jetzt mag, wer es besser weiß, auf Grund der vorliegenden enzyklopädischen Studie dem Verfasser in den Zügel fallen. Der Verfasser wünscht Kritik — oder vielmehr weniger Kritik als Belehrung zu Besserem, aus welchem Gesichtswinkel auch immer dieses Bessere sich ergeben möge. Unbelehrbar ist der Verfasser nur in einer Beziehung: nämlich in der Ansicht, daß über die Erkenntnistheorie des tarifarischen Gebietes als Ganzen bisher viel zu wenig schriftlich niedergelegt worden ist.

Dem Charakter als Studie entsprechend bringt der Verfasser nur diejenigen Punkte zur Behandlung, in denen er Stoff zu bedeutsamerer enzyklopädischer Arbeit fand. Die Behandlung des Stoffes ist bewußt unausgeglichen. Die Vertiefung der privatrechtlichen Unvermögenslehre bei der Tarifauslobung, die Unkostenlehre, soweit die bislang üblichen Einteilungsgesichtspunkte in Frage kommen, und vieles andere konnte — als für die enzyklopädische Seite weniger bedeutsam — zurückbleiben. Es handelt sich eben noch um kein geschlossenes Werk über das Tarifwesen. — In eine Studie gehört nach des Verfassers Meinung auch kein Zitat und keine Polemik. Nichts Derartiges findet sich daher in der Arbeit. Allein aus sich selbst heraus soll sie sprechen und beurteilt werden. Und aus ihr selbst heraus soll sich dann auch ergeben, ob ihre Herausgabe, so wie sie nun vorliegt, berechtigt war oder nicht.

P o t s d a m , im Spätherbst 1930.

Dr. W. Spiess.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung und Plan	Seite 1
1. Kapitel. Tarif als sprachlicher Begriff	„ 2
2. Kapitel. Der Tarif in juristischer Erkenntnis	„ 7
I. Der Tarif in seiner privatrechtlichen Bedeutung	„ 8
II. Der Tarif in seiner öffentlich-rechtlichen Bedeutung	„ 25
3. Kapitel. Der Tarif wirtschaftlich betrachtet	„ 49
I. Der Tarif privatwirtschaftlich betrachtet	„ 50
II. Der Tarif volkswirtschaftlich betrachtet	„ 105
Schlußzusammenfassung	„ 119

Einleitung und Plan.

Der Begriff „Tarif“ ist juristisch und wirtschaftswissenschaftlich verhältnismäßig wenig, jedenfalls nicht annähernd ebenbürtig ausgearbeitet, wie die anderen grundlegenden juristischen und wirtschaftswissenschaftlichen Begriffe, wie z. B. Eigentum, Besitz, Kapital, Preis, Arbeitslohn, Unternehmergeinn usw. — Gemeinhin erklärt man rechts- und wirtschaftswissenschaftlich den Begriff Tarif als Preisverzeichnis, und wenn man dann speziell auf den Eisenbahntarif eingeht, hängt man diesem Begriff „Preisverzeichnis“ noch eine weitere Zahl Attribute an, wie sie aus dem gegenwärtig praktischen Eisenbahnbetrieb, -Verkehr und -Recht, d. i. im wesentlichen aus EVO., JÜP. und JÜG. sich ergeben, also z. B. Öffentlichkeit, Gemeinverbindlichkeit usw. — Damit erreicht man aber keine Unterscheidung zwischen Zufälligem und Wesentlichem, und mit solcher Umschreibung statt Definition wird man auch weder dem Gesamtbegriff Tarif gerecht, noch gewinnt man die Möglichkeit weiterer wissenschaftlicher Arbeit und damit praktischer Interpretation aus innerer Logik heraus. — Nötig ist demgegenüber zunächst eine sprachliche Erkenntnis des Begriffs Tarif, auf Grund der dann in einem weiteren Kapitel die juristische Definition und Wesensergründung und in einem dritten Schlußkapitel die wirtschaftswissenschaftliche Wesenserkenntnis und Auswertung gewonnen werden muß.

1. Kapitel

Tarif als sprachlicher Begriff.

Tarif ist ein arabisches Wort und heißt im Arabischen nicht Preisverzeichnis, sondern Veröffentlichung, Verlautbarung. Auch nach der Art, wie der Ausdruck Tarif heute in den europäischen Sprachen gebraucht wird, ist das Element der Verlautbarung dem Begriff Tarif nicht unwesentlich geworden. Der Begriff Tarif hat nur eine Einschränkung auf diejenigen Verlautbarungen erfahren, die ein Preisverzeichnis veröffentlichen.

In der Zusammensetzung: Zolltarif und Steuertarif wird das Wort Tarif sogar auf Veröffentlichungen angewandt, die gar keine Preisverzeichnisse betreffen. Bei den Steuertarifen und Zolltarifen kommt es, entsprechend dem erwähnten arabischen Wortsinn, wirklich nur auf die gesetzliche Verlautbarung an: Zoll- wie Steuertarif schaffen absolute Rechtspflichten, in sich abgeschlossenes positives Recht. Zoll- und Steuertarif belegen gewisse Zahlungspflichtige oder gewisse Rechts- und Wirtschaftshandlungen mit zahlenmäßig bestimmten Leistungspflichten. Zoll- und Steuertarife tun autoritativ kund und zu wissen, was an öffentlicher Last am Fälligkeitstermin oder beim Fälligkeitsanlaß der Untertan zu leisten hat. Zoll- und Steuertarif verordnen reine Gefälle; d. h. die Fälligkeiten sind unbedingte, sie stehen insbesondere nicht in Verbindung mit, oder sind abhängig von irgendwelchen staatlichen oder sonstigen Gegenleistungen, wie dies bei den Gebühren und vor allem beim Preis der Fall ist.

Im Gegensatz zum Zoll- und Steuergefälle ist der Preis ein relativer Begriff. Er bedeutet einen Wert für einen Gegenwert, setzt also Zweiseitigkeit voraus. Auch der Begriff Tarif, verstanden als Preisverzeichnis, ist daher denkbar nur für Fälle beiderseitigen Leistungsverhältnisses. Damit widerspricht die Auffassung des Begriffs Tarif als Preisverzeichnis, wenn man die Ausdrücke Zoll- und Steuertarif mit in Betracht zieht, dem Sprachgebrauch. Trotzdem ist es richtig, für den Begriff Tarif das Moment des Preisverzeichnisses als Definitionselement mit aufzustellen. Denn man entspricht damit dem Sprachgefühl: Alle für den Tarifbegriff im allgemeinen sprachlichen Sinn als charakteristisch empfundenen besonderen rechtlichen oder wirtschaftlichen Auswirkungen beruhen gerade auf Zweiseitigkeit, auf dem Wechselwesen von Leistung und Gegenleistung; die reinen Gefälltarife (Zoll- und Steuertarife) des Völker- und Staatsrechts und -lebens erangeln dieser für den Tarifcharakter entscheidenden Besonderheit und werden daher, dem Sprachgebrauch folgend, zwar als Zolltarife und als Steuertarife, nicht aber als Tarife schlechthin anzusehen sein. Zoll- und Steuertarife bleiben deswegen bei den ganzen weiteren Erörterungen außer Betracht. — Wenn man im täglichen Leben von Tarifen spricht, stellt man sich keinen Zolltarif, sondern etwas ganz anderes vor. Welches aber positiv die allgemeine Vorstellung des Ausdrucks Tarif ist, wird nunmehr weiter zu klären sein: Man wird dabei Tarif nicht mit Preisverzeichnis allein und nicht mit Verlautbarung allein synonym setzen dürfen, sondern im Tarif die zwei Momente: Preisverzeichnis und Veröffentlichung als die ebenbürtigen,

aber auch als die einzigen Grundelemente für den sprachlichen Begriff zu finden haben.

1. Wenn in dem Schaufenster eines Ladens ein Gegenstand mit einem Preise ausgezeichnet ist, so werden wir bei dieser Preismitteilung von einem Tarif noch nicht sprechen können, auch nicht, wenn in gewissem Umfang dabei die äußere Form des Tarifs gewahrt ist, wie dies vorkommt. Wir finden beispielsweise in Möbel- und Ausstattungsgeschäften komplette Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtungen in der Auslage ausgestellt und auf einem Plakat vermerkt: komplette Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtung soundsoviel hundert oder tausend Mark. Dann ist im einzelnen angeführt: 2 Stühle zu je 5 oder 8 oder 10 RM, 1 Tisch . . . RM, 1 Schrank . . . RM usw. Mit anderen Worten: die einzelnen Bestandteile der Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtung sind mit ihren Preisen im einzelnen katalogisiert. Tarifiert aber sind die Gegenstände nach unserem Gefühl nicht, denn es sind nur einzelne Gegenstände für einen einzelnen Verkauf ausgebaut. Der Kaufinteressent kann, nachdem er das Preisverzeichnis im Schaufenster gelesen hat, in dem Laden wegen dieser speziellen Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtung und auch wegen der einzelnen Stühle, Tische, Schränke in Kaufverhandlungen mit dem Verkäufer eintreten. — Ob bei Angebot des im Schaufenster verzeichneten Preises der Kaufinteressent einen klagbaren Rechtsanspruch auf Lieferung der im Schaufenster ausgestellten Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtung hat oder nicht, bleibe hier dahingestellt. — In Verfolg des Ziels der rein sprachlichen Feststellung des Tarifbegriffs ist nur das eine wichtig, aber auch unzweifelhaft sicher, daß der Ladeninhaber jedenfalls nicht gezwungen ist, weitere Küchen-, Salon- oder Schreibzimmereinrichtungen, gleich wie die in dem Schaufenster ausgestellten, zum gleichen Preis an weitere in den Laden eintretende Kaufinteressenten zu verkaufen. Selbst wenn das im Schaufenster ausgehängte Preisverzeichnis eine bindende Verkaufsbereitschaftserklärung bedeuten sollte, so wäre diese eine Verkaufsbereitschaftserklärung jedenfalls durch getätigten Verkauf der einen im Fenster befindlichen Einrichtung oder Einzelgegenstände konsumiert. Der Verkäufer brauchte nicht darüber hinaus zu verkaufen, solange Vorrat reicht oder in gar noch weiterem Umfang. Das Preisverzeichnis im Schaufenster betrifft nur die eine einzelne spezifische Leistung, und gerade damit widerspricht es unserm Gefühl vom Begriff des Tarifs.

Wenn hingegen ein Friseur in seinem Schaufenster ausschreibt: Rasieren . . . Rpf., Frisieren . . . RM, Haarschneiden . . . RM, so ist der

Friseur unserm Empfinden nach nicht etwa nur verpflichtet, den ersten Interessenten, der in den Laden tritt, zu dem angeführten Preis zu rasieren, zu frisieren oder ihm die Haare zu schneiden, sondern der Friseur hat mit dem ausgehängten Verzeichnis seine Bereitschaft zu der im Fenster beschriebenen Leistung zu den im Fenster ausgeschriebenen Sätzen nicht nur bezüglich einer einzelnen spezifischen Leistung, sondern für unbeschränkt oft wiederholte Fälle erklärt. — Bis zum Widerruf oder Ladenschluß oder dergleichen anderem aus den Umständen sich ergebenden Zeitabschnitt hat der Friseur die Leistungen zu den von ihm ausgeschriebenen Preisen zu vollziehen. — (Dies die Entscheidung des Sprachgeföhls. — Die Frage der juristischen Klagbarkeit kann hier beiseite bleiben.)

Was damit zunächst von Arbeits- (Dienst-, Werk-) Leistungen gesagt ist, kann auch bei Ausschreibung von Warenkauflieferungen gelten. Man hat nicht selten markt- und gewerbepolizeiliche Preisverzeichnisse, in denen z. B. der Preis eines Brötchens, eines Brotes von bestimmtem Gewicht usw. festgesetzt und bekanntgegeben ist. Der Bäcker ist zum Verkauf zum veröffentlichten Preis in solchem Fall nicht etwa nur eines einzelnen Brötchens oder derjenigen Brötchen verpflichtet, die in einem Korb im Schaufenster liegen, sondern er wird den gesamten Vorrat, den er an der Verkaufsstelle offenbarer- und üblicherweise zum Verkauf anstehen hat (der Markthändler also beispielsweise die ganze an den Markt angefahrene Ware), zum Verzeichnispreis verkaufen müssen. Gerade für Brotpreisverzeichnisse, wie sie besonders in politischen Katastrophenzeiten immer und überall angeordnet worden sind, hat man den Ausdruck Tarif stets gebraucht und also als richtig empfunden. Man denke an die große französische Revolution, den Weltkrieg usw. Man hatte damals Bäckertarife, man hatte Brottarife, und wir werden auch von dem Friseur, von dessen Preisverzeichnis wir zuvor gesprochen haben, sagen müssen, daß er arbeitet nach einem Tarif.

Gleichgültig für den Sprachgebrauch ist es, ob die den Tarif publizierende Person demnächst laut Tarif die Sachleistung (Lieferung der Ware, des Werks oder der Dienste — Rolle des Verkäufers, Unternehmers oder Dienstverpflichteten) oder die Geldleistung (Rolle des Käufers Bestellers, Dienstberechtigten) übernehmen soll. Bei den herkömmlichen älteren, insbesondere bei allen Verkehrs-Tarifen handelt es sich zwar ausnahmslos um Fälle der ersteren Art, wobei der Tarifierende (sachlich) leistet und der Tarifnehmer zahlt. Beim modernen Lohntarif aber liegt es umgekehrt, da hat das (gemeinsam mit den Arbeitnehmerverbänden) tarifierende Werk — oder die (gemeinsam mit den Arbeitnehmerver-

bänden) tarifierenden Verbands-Werke — zu zahlen, und der einzelne demnächst den Tarif nehmende Arbeiter hat (sachlich) zu leisten.

Das Moment: Preisverzeichnis im Begriff Tarif wird hiernach dahin zu verstehen sein, daß ein Preisverzeichnis im Sinn des Tarifs vorliegt, wenn es sich um ein Verzeichnis von Preisen für vertretbare, in größerem und wiederholtem Umfang mögliche Sach- oder Arbeits- (Dienst-, Werk-) Leistungen, nicht aber, wenn es sich um einzelne spezifische Leistungen handelt.

2. Was das zweite sprachliche Element des Tarifbegriffs, die Veröffentlichung, betrifft, so ist dazu folgendes zu bedenken:

Wenn wir von einem Bremer Zigarrenversandhaus eine Offerte geschickt bekommen, wir möchten diese oder jene Zigarre von ganz besonderer Vorzüglichkeit kaufen, so wird kein Mensch erklären, daß er einen Tarif erhalten habe, obwohl dieser Katalog ein Preisverzeichnis für fungible Sachleistungen ist, und obwohl dieses Preisverzeichnis, wie wir aus seiner Aufmachung mit Sicherheit ersehen, an weiteste Personenkreise hinausgegangen, das Preisverzeichnis also weit verbreitet worden ist. Zum Begriff Tarif fehlt trotz dieser Verbreitung noch das Element der Veröffentlichung. Die Veröffentlichung muß Gelegenheit zur Kenntnisnahme für einen unbeschränkten Personenkreis bieten, während die Verbreitung auf einen im einzelnen noch bestimmten Kreis beschränkt sein kann. Der Begriff Veröffentlichung geht also weiter als der Begriff Verbreitung: Veröffentlichung bedeutet allgemeine Verbreitung, d. h. Hinausgabe einer Mitteilung — hier des Preisverzeichnisses an die ganze in Betracht kommende Allgemeinheit, d. h. über jeden vom Verzeichnisaufsteller im einzelnen noch persönlich und individuell gewollten oder wollbaren Kreis von Adressaten hinaus.

Hingegen bedeutet Veröffentlichung nicht notwendig amtliche Verbreitung, wie dies auf den ersten Blick, zumal wenn man nur an mitteleuropäische Eisenbahntarifverhältnisse denkt, angenommen werden möchte. Tarife (auch bei Verkehrsanstalten) sind durchaus auch in niemand's Land, z. B. für Transportleistungen auf hoher See, in staatenlosem Gebiet und dergleichen Fälle denkbar; denkbar also ohne jede Veranlassung durch oder ohne Bezugnahme auf irgendwelche öffentliche Anregung, Anordnung, Ermächtigung, Genehmigung oder Beglaubigung, mit anderen Worten: denkbar ohne jeden Zusatz öffentlichen Elements. — Die durch Ausruf veröffentlichte Preisskala des Wander-Zirkus Knie:

erster Platz . . . , zweiter Platz . . . , Militär ohne Charge . . . , Kinder . . . ist sprachlich zweifellos zu empfinden als Tarif. Denn die zwei Grundvoraussetzungen des Tarifs „Veröffentlichung und Preisverzeichnis für Fungibilitäten“ sind gegeben, und zum Begriff des Tarifs ist weder, soweit das Element Preisverzeichnis noch soweit das Element Veröffentlichung in Frage steht, erforderlich, daß irgendeine Genehmigung, Bestätigung oder auch nur Beglaubigung amtlicherseits stattgefunden habe. Auch die Speisekarte eines Restaurants wird, wenn sie an der Straße plakatiert ist, zum Speise- und Getränketarif, denn sie wird dann nicht nur unter den Gästen des Lokals verbreitet, sondern schlechterdings veröffentlicht.

Besonderheiten hat auch hier wieder scheinbar der Lohntarif. Bei dem Lohntarif findet eine Veröffentlichung in der für sonstige öffentliche Bekanntmachungen üblichen Form nicht statt. Aber dies ist auch nicht erforderlich. Nach den oben gewonnenen Erkenntnissen für Verbreitung und Veröffentlichung liegt eine Veröffentlichung ja schon vor, wenn eine Mitteilung an die ganze in Frage kommende Allgemeinheit erfolgt, und beim Lohntarif ist dank seiner (schon charakterisierten) Besonderheit, daß das den Tarifvertrag schließende Werk seinerseits nicht Sachleistung, sondern Geldzahlung verspricht, der Kreis der „in Frage kommenden Allgemeinheit“ ein besonders verengter: Aus der Allgemeinheit kommen in Frage für die Veröffentlichung des Lohntarifs nur die Personen, die die Fähigkeit zu der jeweils im Lohntarif ausgeschriebenen Verrichtung, Sachleistung haben; die Personen, die das jeweils in Betracht kommende Gebiet der Lohntarif-Sachleistung beherrschen — z. B. die Dreher oder die Fräser, oder selbst die ungelerten Arbeiter usw. Diese Personen sind aber erschöpfend zusammengefaßt im Kreis der Gewerkschaften, der Arbeiterverbände, und der Lohntarif ist zunächst nur zwischen den Mitgliedern der am Abschluß des Tarifvertrags beteiligten Verbände gültig; indem mit dem Vorstand oder der sonstigen Vertreterspitze der Tarif ausgehandelt ist, ist der Tarif auch den sämtlichen einzelnen Verbandsmitgliedern mitgeteilt. Wird aber der Tarif auf Außenseiter erweitert, d. h. als allgemeinverbindlich erklärt, so wird der Lohntarif in das beim Reichsarbeitsminister geführte Tarifregister eingetragen, und diese Eintragung ebenso wie der Zeitpunkt des Inkrafttretens veröffentlicht. Damit ist dann auch in diesem Fall der Inhalt des Lohntarifs an den ganzen Kreis derer, die die in Frage kommende Allgemeinheit im Sinn der Adressierung eines Lohntarifs darstellen können, in einer Form hinausgegeben, die über jede im einzelnen noch vom Tarifgeber persönlich und individuell gewollte oder wollbare Beschränkung hinsichtlich des Adressatenkreises hinausgeht, die also allen oben er-

kannten Anforderungen an den Begriff der Veröffentlichung entspricht. Vielleicht läßt sich gerade im Hinblick auf den Lohntarif dem sprachlichen Begriff des Tarifs auch dadurch nahekommen, daß man sagt: Der Tarif ist die öffentliche Preismitteilung ohne Ansehen der Person. Immerhin möchte das nur eine plastische Illustrierung, nicht aber eine wissenschaftlich weiter verwertbare Definition sein. — Im übrigen darf in diesem Zusammenhang noch darauf hingewiesen werden, daß die gesamte Terminologie sowohl der Soziologie wie auch des neuen Arbeitsrechts eine durchaus eigentümliche Prägung hat, die auf die vorzüglich journalistischen und oratorischen Sprachwurzeln beider Doktrinen zurückgeht. Man denke z. B. an die Verwendung von Begriffen wie Arbeitsmarkt, Kauf von Arbeit und Arbeitskraft usw. bei Brentano und anderen. — Die in den alten Wissenszweigen streng terminologisch entwickelten Begriffe werden im arbeitsrechtlichen und soziologischen Sprachgebrauch vielfach metaphorisch gebraucht. Das mag in der besonderen Wesensart dieser Gebiete seine Rechtfertigung finden, aber für die generelle Erkenntnis der sprachlichen Begriffe innerhalb der alten Gebiete erweist sich damit der besondere Sprachgebrauch des Arbeitswesens als recht wenig geeignet, vielleicht sogar manchmal als gefährlich. Vielleicht darf sogar das vorstehend zunächst nur von der Terminologie Gesagte auch auf die Systematik dieser jüngeren Wissenschaften ausgedehnt werden.

Mit dem Voraufgeführten sind die beiden Grundelemente: Preisverzeichnis und Veröffentlichung, soweit wir sie für den sprachlichen Begriff des Tarifs brauchen, umrissen.

Als sprachlicher Begriff wird aus den allgemeinen Erörterungen festgestellt werden:

Tarif (bei Ausschluß der reinen staats- und völkerrechtlichen Gefälltarife) ist ein veröffentlichtes Verzeichnis der Preise für wiederholte oder wiederholbare Lieferungen oder Leistungen von vertretbaren Waren oder von vertretbaren Diensten oder Werken.

2. Kapitel.

Der Tarif in juristischer Erkenntnis.

Der juristische Begriff Tarif ist primär zivilrechtlicher Natur. Daß der Tarif zunächst zivilrechtlichen Charakter haben muß, ergibt sich zwingend schon aus dem Ergebnis bei der sprachlichen Betrachtung, daß

Tarife außerhalb jedes Staats und ohne Vorhandensein eines öffentlichen Gemeinwesens denkbar sind, daß der Tarif also jedes öffentlich-rechtlichen Moments entbehren kann. Da wir auch bei dem ohne Zusatz eines öffentlich-rechtlichen Elements zustande gekommenen Tarif Rechtskonsequenzen nicht werden verkennen können, so muß eine selbständige zivilrechtliche Natur des Tarifs schon vor jedem öffentlich-rechtlichen Moment festgestellt werden. — Diese zivilrechtliche Natur des Tarifs gilt es im folgenden zunächst zu erkennen.

I. Der Tarif in seiner privatrechtlichen Bedeutung.

Über den Tarif als zivilrechtlichen Rechtsbegriff gibt es keine positiven Gesetzesvorschriften, die einzelnen im Rechtsleben vorkommenden Tarife werden hiernach alle — mögen sie dem Verkehrsgebiet oder einem anderen Wirtschaftszweig angehören — in den zivilrechtlichen Obergesichtspunkten allein aus den allgemeinen Rechtsgrundsätzen betrachtet werden müssen und dabei sämtlich nach gleichen Gedankengängen zu beurteilen sein. An sich ist es hiernach ohne Belang, von welchem Einzelfall oder Beispiel ausgehend die Gesamtheorie für den Zivilrechtsbegriff Tarif entwickelt wird. Doch wird im folgenden, soweit nichts Besonderes bemerkt wird, von dem Eisenbahnfrachttarif ausgegangen werden, zumal dieser als der wohl am eingehendsten praktisch erprobte und als der in der Anwendung größte und anschaulichste angesehen werden muß. Die Exemplifikation an Hand des Eisenbahntarifs hat dabei den weiteren Vorzug, daß das Eisenbahnbeförderungsgewerbe rechtlich nie, und praktisch niemals vollständig, und heute angesichts der Entwicklung der konkurrierenden Beförderungsmöglichkeiten zweifellos in überhaupt keinem Hinblick mehr ein Monopolgewerbe ist. Geht man bei der generellen Betrachtung des zivilen Tarifrechts von dem Eisenbahntarif aus, so verbieten sich daher von vornherein alle Ableitungen aus dem Monopolgedanken. (Die Berücksichtigung des Monopolgedankens darf bei genereller Behandlung des Tarifrechts keinen Platz finden, denn es gibt zweifellos Tarife für Nichtmonopolgewerbe, auch abgesehen von der Eisenbahn, in großer Zahl.)

1. Tritt man also an Hand des Eisenbahnfrachttarifs an die Untersuchung der Rechtsnatur des Tarifs im allgemeinen heran, so besteht allgemeines Einverständnis im Eisenbahntransportgeschäft zunächst hinsichtlich der Erkenntnis: Der Tarif ist Grundlage jedes unserer Transportgeschäfte! — Wenn man aber wegen Bestätigung dieses Satzes im positiven Transportrecht — HGB./EVO. — nachschlägt, so scheint eine ganz andere Grundlage dem einzelnen Transportgeschäft gegeben zu

sein, denn § 61 EVO. lautet: Der Frachtvertrag ist abgeschlossen, sobald die Güterabfertigung das Gut (vom Versender) mit dem Frachtbrief zur Beförderung übernommen hat. Als Zeichen der Übernahme wird der Frachtbriefstempel aufgedrückt . . . Nach dieser Gesetzesbestimmung hat also jedes unserer Transportgeschäfte als Grundlage einen bürgerlich-rechtlichen Frachtvertrag, der zwischen der Güterabfertigung und dem das Gut anbringenden Versender durch Übergabe des Guts zustandekommt. Ein Vertrag besteht aus Angebot und Annahme. Das Angebot liegt nach dem zitierten § 61 EVO. darin, daß der Versender sein Gut an die Güterrampe bringt und den Frachtbrief abgibt; die Annahme erfolgt, indem der Beamte Gut und Frachtbrief übernimmt und dann die Stempelung des Frachtbriefs vollzieht (Realvertrag!).

Wo bleibt neben dem so in Angebot und Annahme genau umschriebenen gesetzlichen Frachtvertrag die rechtliche Bedeutung des Tarifs?

Es liegt nahe, die Antwort derart zu versuchen, daß man den Tarif irgendwie in den konkreten Frachtvertrag als Bestandteil der Abschlußerklärungen eingliedert. Aber

a) eine Offerte im Hinblick auf den Frachtvertrag ist der Tarif jedenfalls nicht. Denn wenn der Tarif die Offerte wäre, so müßte der Abschluß des Vertrags schon dadurch zustandekommen, daß seitens des Versenders die Annahme (des Tarifs als Frachtgrundlage) erklärt wird. In Wirklichkeit aber ist die den Vertrag abschließende Erklärung nicht schon die Erklärung des Versenders, das Gut aufgeben zu wollen, wenn er es anrollt . . ., sondern erst die spätere ausdrückliche Annahmeerklärung der Eisenbahn, erst die Frachtbrief- und Gutannahme und Unterstempelung durch die Eisenbahn schafft die Annahme, schafft den Vertrag. — § 61 EVO. Über den Begriff der Offerte kann der Tarif also nicht in den Frachtvertragsnexus einbezogen werden. Denn die manchmal gehörte Auffassung: der Tarif sei zwar keine Offerte, aber eine Aufforderung zur Abgabe der Offerte, ist juristisch ja auch kein Gewinn: Aufforderung zur Abgabe der Offerte ist kein juristischer Begriff. Es ist dies nur Vertauschung eines Worts mit einem anderen. Derartige bloße Umbenennungen rücken nur um so mehr ins Licht, daß man das Geschäft, das juristisch definiert werden soll, so nicht definieren kann, daß die Lösung in anderer Ebene liegen muß.

b) Als zweiter Weg, um den Tarif in das Frachtverhältnis einzuordnen, könnte daran gedacht werden, mit dem Begriff der *lex contractus* zu operieren. Der Tarif wird dabei als Vertragsrecht inner-

halb des Fracht- und Frachtbriefvertrags gemäß § 61 EVO., also als der von beiden Parteien von vornherein ohne weiteres gewollte und zu wollende materielle Inhalt des Vertrags verstanden. — Diese Deutung trifft zu. Zweifellos hat der Tarif, soweit er im Rahmen und in Auslegung des Frachtvertrags in Betracht kommt, den Charakter der *lex contractus*. Aber bei dem Tarif handelt es sich um mehr als nur um den Inhalt des Transportvertrags. Die Auswirkung des Tarifs als *lex contractus* wird nur manchen Funktionen, nicht aber dem Wesen des Tarifs als Totalität gerecht. Denn:

c) Nicht nur nach Abschluß des Frachtvertrags regelt dessen Inhalt der Tarif als *lex contractus*, sondern schon lange vor und gerade im Hinblick auf den künftigen Vertragsabschluß hat der Tarif eine eigene originäre, rechtlich und wirtschaftlich erhebliche Bedeutung. Regelt doch sehr häufig der Tarif selbst erst die Form und die Pflichten, die die Parteien beim demnächstigen Abschluß des eigentlichen Transportvertrags wahrzunehmen haben. Man denke als einfachstes Beispiel an den so vielfach vorkommenden Paragraphen in unseren Trambahntarifen: der Fahrgast hat unaufgefordert nach Besteigen des Wagens beim Schaffner sich zur Lösung eines Fahrscheins zu melden. Die Rechtswirksamkeit solcher formeller Bestimmung hinsichtlich des demnächstigen Transportgeschäftsabschlusses kann unmöglich aus dem Gedanken der *lex contractus* im späteren Vertrag erklärt werden.

d) Aber auch abgesehen von der formellen Seite hat das Bestehen des Tarifs für sich allein schon vor und auch ohne den speziellen Transportvertrag zivilrechtliche Auswirkungen materieller Natur. — Dies sei an Hand des folgenden Beispiels dargetan (das, um eventuelle besondere rechtliche Konstruktionsmöglichkeiten aus dem öffentlichen Tarifrecht der Bahn auszuschließen, nicht aus dem Gebiet der Eisenbahn [und damit der EVO. oder dem IÜG.], sondern aus dem nahe verwandten Wasserverkehr gewählt ist):

Auf der einen Seite eines größeren Flusses liegt ein größerer Ort, in dem heute Markt ist. Dieser Markt wird regelmäßig aus der Nachbarschaft, insbesondere auch von den Dörfern am gegenüberliegenden Ufer beschickt. Die dort wohnenden Dörfler fahren dabei über, entweder mit dem Kahn eines im Dorf ansässigen Fischers, der seinen Überfahrpreis je nach der jeweiligen individuellen Zahlkraft seiner Dorfgenossen festsetzt, oder mit einer Dampfschiffgelegenheit, die zu tarifmäßigen Sätzen fährt . . . Dem übersetzenden Fischer ist eine Gemüsefrau in seinem Dorfe mißliebig geworden. Als er heute morgen sich zur Überfahrt anschickt, weist er die zum Kahn kommende Gemüsefrau von der

Mitfahrt zurück, obwohl er andere zum Markt Reisende nach ihr noch aufnimmt und obwohl er sowohl diese, wie auch die Frau selbst in seinen nicht annähernd gefüllten Kahn noch bequem aufnehmen kann. Die Frau droht dem Fischer mit dem Gericht, geht aber zunächst zu der Landungsbrücke des Dampfschiffes, um dieses zu benutzen. Der Kapitän des Schiffes aber weist sie gleichfalls zurück. Andere Reisende nimmt der Kapitän dann zur Mitfahrt unter Tarifbedingungen noch mit.

Geht die Frau wegen der beiden Zurückweisungen vor Gericht, so wird sie mit einer Schadensersatzklage (wegen der Folgen des versäumten Marktbesuches) gegen den Fischer unterliegen, gegen die Dampfschiffgesellschaft hingegen obsiegen. Im Fall des Fischers wird von dem Gericht mit Recht auf die zivilrechtliche Handlungsfreiheit der einzelnen Rechtsperson verwiesen werden, der Fischer brauchte die Offerte der Frau, mit ihm einen Überfahr-Werkvertrag zu schließen, nicht anzunehmen.

Aber auch bezüglich der Dampfschiffgesellschaft wird man eine positive zivilrechtliche Bestimmung nicht finden, nach der die Gesellschaft die Gemüsefrau mitnehmen müßte. Eine solche Verpflichtung folgt weiter auch nicht — wie man auf den ersten Blick vielleicht annehmen möchte — aus der Tatsache und Natur des von der Dampfschiffahrtsgesellschaft ausgeübten Transportgewerbebetriebs. Denn wenn auch in den öffentlich-rechtlichen Transportgewerbs-Konzessionen vielfach (aber keineswegs ausnahmslos, geschweige denn notwendig) eine Transportierverpflichtung vorgeschrieben wird, so verpflichtet der Betrieb eines Gewerbes als solcher den Gewerbetreibenden doch nicht zum wahllosen Abschluß jedes in den betreffenden gewerblichen Rahmen fallenden Rechtsgeschäfts mit jedermann. Es sei nur erinnert an die vielfältigen, in ihrer zivilrechtlichen Unangreifbarkeit allgemein anerkannten Formen des Boykotts, z. B. an die Praxis der judenreinen Hotels und Restaurants, die ungeachtet des von ihnen ausgeübten Speisewirtschaftsgewerbebetriebs einzelnen Rechtsgenossen Geschäftsabschlüsse im Rahmen ihres Gewerbes vorenthalten.

Schließlich wird auch mit § 826 BGB. die Mitnahmepflicht für die Dampfschiffahrtsgesellschaft nicht begründet werden können. Zwar wird § 826 vielfach zur Begründung eines Kontrahierungszwangs bei städtischen Monopol- (Gas-, Elektrizitäts- usw.) Betrieben herangezogen. Diese Anwendung von § 826 setzt aber dann doch zum mindesten unstrittigen Monopolcharakter bei dem Betrieb voraus, für den solcher Kontraktzwang angenommen werden soll. Denn die Deduktion aus § 826 BGB. geht dahin, es sei unsittlich, daß ein durch sein Monopol zu einzig-

artiger Geschäftsbetätigung fähiges Unternehmen einen auf diese Geschäftsart angewiesenen Rechtsgenossen von der Möglichkeit jedes derartigen Geschäftsabschlusses ausschliesse. — Die Dampfergesellschaft in unserm Beispiel besitzt — wie der neben ihr überfahrende Fischerkahn beweist — kein Monopol. § 826 BGB. kann daher schon mangels Vorliegens des Monopolcharakters in unserem Fall nicht zum Zug kommen, selbst wenn er für Monopolbetriebe anwendbar wäre. — In dieser Allgemeinheit gesagt, ist allerdings auch bei Monopolbetrieben die Anwendbarkeit des § 826 zu bezweifeln. Denn im einzelnen Fall kann die Verweigerung der Kontrahierungsmöglichkeit als durchaus sittliche, sogar als sittlich gebotene Handlung erscheinen. Wenn es sich bei jener Frau, die zum Markt übergesetzt sein wollte, beispielsweise während der Besetzung am Rhein um eine wegen ihrer sittlichen Führung mit Marokkanern allgemeiner Verachtung anheimgefallene Person gehandelt hätte, so wäre das Verhalten des Kapitäns vielleicht einer dem Empfinden aller Passagiere entsprechenden sittlichen Aufwallung entsprungen, und man hätte sein Vorgehen (selbst wenn es sich bei seinem Transportunternehmen um ein Monopolgewerbe gehandelt hätte) nie und nimmer einer Klage aus § 826 im Sinn der pandektistischen *actio doli generalis* unterwerfen dürfen. Einzelne feststehende Tatbestände aber als schlechthin begründende Voraussetzungen für eine Klage aus § 826 BGB. (im Sinn der speziellen Fälle der pandektistischen *actio doli*) aufzustellen, geht für das BGB. schon deswegen nicht, weil § 826 eine Bestimmung ist, die nicht auf juristische Distinktion aufgebaut ist. Während die *actio doli* des gemeinen Rechtes im Rahmen juristischer Terminologie (*dolus!*) und daher juristischer Bestimmbarkeit sich hielt, arbeitet § 826 BGB. bewußt mit dem rechtlich unklaren und juristisch unklärbaren Begriff der sittlichen Wertung von Handlungen. Feste juristische Tatbestände im Sinn der speziellen *actiones doli* sind daher beim § 826 BGB. nicht möglich. — Indes sei all dem, wie ihm sei: der besondere Fall des Monopolbetriebs kann in diesem Zusammenhang ja überhaupt dahingestellt bleiben. Für den Fortgang der allgemeinen Tarifuntersuchung hier ist schon ausreichend, daß (mindestens im Fall des Nichtmonopolbetriebs) die Klage der vom Kapitän zurückgelassenen Frau gegen die Dampfschiffgesellschaft auch aus § 826 nicht begründet ist.

Die aus allgemeinen Rechtsgrundsätzen erfließende Überzeugung, daß die Gemüsefrau gegen den Kapitän ein obsiegendes Urteil erstreiten wird, kann nach dem Gesagten also weder auf dem öffentlich-rechtlichen Tatbestand der Gewerbeausübung noch auf sittlichen Erwägungsgründen allgemein beruhen. Eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung (etwa im

Sinn des § 6 EVO.) oder eine allgemein sittlich-kategorische Pflicht, alle ihr angetragenen Geschäfte zum bekanntgegebenen Tarif abschließen zu müssen, lastet auf der Dampfschiffahrtgesellschaft nicht. Der Umstand, der uns die Gewißheit gibt, daß der Kapitän — im Gegensatz zu dem Fischer! — rechtlich verpflichtet war, das Transportgeschäft mit der Gemüsefrau zu machen, ist ein anderer, nämlich der, daß der Fischer zu frei vereinbartem Preis, die Dampfschiffgesellschaft aber zu veröffentlichtem Tarif fährt. Die Verpflichtung zum Vertragsabschluß muß gefolgert werden aus der zivilrechtlichen Natur des Tarifs.

e) Als Rechtsnatur des Tarifs kann nämlich in Betracht kommen — nachdem gemäß unseren Darlegungen weder ein Wesen als Offerte, noch (vor Abschluß des Frachtvertrags!) das Wesen als bloße *lex contractus*, noch überhaupt ein anderes nur aus dem Einzelfrachtvertrag abgeleitetes und daher von diesem abhängiges unselbständiges Wesen erschöpfende Erklärung geben kann — allein eine selbständige Rechtsnatur, die in begrifflichem Gegensatz zu dem Frachtvertrag nach § 61 EVO. steht. Der Tarif geht nicht nur zeitlich und kausal dem Frachtvertrag beliebig weit voraus, sondern der Tarif ist auch in seiner ganzen Rechtsnatur ein neben oder frei von dem Frachtvertrag stehendes anderes selbständiges ziviljuristisches Geschäft. Dieses selbständige zivilrechtliche Tarifgeschäft ist im Gegensatz zum Frachtvertrag ein einseitiges Rechtsgeschäft, es vollzieht sich als Tarifierklärung, die Tarifierklärung erfolgt an die Öffentlichkeit. Ihr tieferer Sinn ist wesensgleich mit der Auslobung.

Die Auslobung, wie sie im positiven Recht des BGB. § 657 definiert ist, ist allerdings nur eine öffentliche Bekanntmachung, durch die eine Belohnung für die Herbeiführung eines Erfolgs oder für die Vornahme einer Handlung ausgesetzt wird. Wenn die Auslobung des BGB. aber nur von Aussetzung einer Belohnung spricht, so ist dies lediglich aus der unbesehenen Übernahme der kasuistischen Definition des Allgemeinen Preußischen Landrechts I,¹¹ § 988 ff zu erklären; nichts in der Rechtsnatur der Auslobung hindert, daß auch andere Leistungen als Belohnungen oder Prämien, insbesondere auch andere Leistungen als Geldleistungen im Auslobungsweg ausgesetzt, d. h. versprochen werden. Der Weg der Zulassung analoger Anwendung auf andere Auslobungen als die des positiven Gesetzwortlauts war bereits in der Judikatur des Preußischen Landrechts betreten. Will man eine befriedigende zivilrechtliche Erklärung des Tarifgeschäfts geben, so gilt es nur auch für das BGB., auf diesem Weg in einem dem Wesen der Auslobung entsprechenden Sinn weiterzuschreiten.

Das Wesen der Auslobung des BGB. liegt in ihrer Form, nicht in irgendeiner Eigenart der bei ihr in Frage kommenden materiellen Leistungen, begründet. In dem öffentlichen Versprechen, die Leistung vorzunehmen, und in der Einseitigkeit der verbindlichen Abgabe dieser Erklärung liegt der Charakter der Auslobung. Diese beiden formellen Merkmale der Auslobung: Öffentlichkeit und einseitige Erklärungsabgabe finden sich aber auch bei dem Tarif. Dasselbe, was in der Auslobung des BGB. (nach dem Wortlaut der Definition allerdings in materiell engerem Rahmen) vorgesehen ist, bietet sich auch in dem Tarifgeschäft (zwar mit materiell anderem Inhalt, aber) mit im Wesen gleicher Form dar. Die Form ist für die Rechtsgeschäftsart der Auslobung wesensbestimmend: Die Tarifierklärung unterfällt dem formellen Oberbegriff der Auslobung.

f) Gegen die damit aufgestellte Lehre von dem allgemeinen Auslobungscharakter des Tarifs scheint aus dem besonderen Wesen des arbeitsrechtlichen Lohntarifs ein Widerspruch sich zu ergeben. Denn dem Lohntarif liegt — wenigstens nach der heutigen Praxis — stets ein Lohntarifvertrag zugrunde, während die Charakterisierung der Tarifierklärung als einer Auslobung die Einseitigkeit des Tarifgeschäfts zur begrifflichen Voraussetzung hat. Der Gegensatz ist aber nur scheinbar. Zunächst ist die Form des vertragsmäßigen Abschlusses durchaus kein Essentiale für den Lohntarif. Es wäre durchaus möglich, daß ein Arbeitsunternehmer, der etwa für Südamerika Landarbeiter anwerben will, dies in der gleichen Form der einseitigen Publikation eines Tarifs durchführte, wie sie beim Frachtverhältnis und den sonstigen zivilrechtlichen Auslobungsgeschäften stattfindet. Auch Siedler- und Kolonisationsgesellschaften für das Binnenland können zwecks Heranziehung von Arbeitskräften zu der gleichen Form einseitiger tarifmäßiger Auslobung der von ihnen zu vergebenden Arbeitsgelegenheiten kommen. In diesen Fällen hätte also auch der Lohntarif seine Grundlage lediglich in einer einseitigen auslobenden Erklärung. Aber von solchen seltenen Ausnahmen auch abgesehen: Das individuelle Lohntarifverhältnis zwischen dem einzelnen Arbeitgeber und dem einzelnen Arbeitnehmer wird beim Lohntarif durch den Umstand, daß hier ein Vertrag in aller Regel die Abschlußgrundlage bildet, kaum stärker berührt, als etwa das zivilrechtliche Verhältnis zwischen Friseur und Kunden durch den Umstand berührt wird, daß die Friseurpreise mit der Innung vorher verabredet sein können; oder das Vertragsverhältnis zwischen Droschkenkutscher und Fahrgast durch die Tatsache alteriert wird, daß der Droschkentarif vom Droschkenkutscher nicht beliebig, sondern nach behördlicher Anordnung in behördlich angeordneter Höhe abgefaßt ist. Das Verhältnis

beim Lohntarif ist in der Tat völlig das gleiche. Die Pflichten aus dem Tarifvertrag gipfeln, soweit sie zivilrechtlicher, nicht arbeitsrechtlicher Natur (Arbeitsfriede!) sind, in der im Lohntarif den Arbeitnehmerverbänden verbindlich erklärten und demnächst eventuell auch öffentlich den sonstigen Arbeitsinteressenten verbindlich zu erklärenden (auszulobenden) Bereitschaft des oder der Arbeitgeber, während der Gültigkeitsdauer des Lohntarifvertrages zu den verabredeten Bedingungen zu beschäftigen und bei Bedarf einzustellen. Über diese einseitige Erklärung des Arbeit- und Tarifgebers hinaus ergeben sich aus dem Lohntarifvertrag keine Folgen für das zivilrechtliche Verhältnis zwischen dem um Einstellung sich bemühenen Arbeitnehmer und dem Einstellung verheißenden Arbeitgeber. In der maßgebenden arbeitsrechtlichen Literatur ist es klar und deutlich ausgesprochen, daß das Rechtsverhältnis zwischen dem einzelnen Arbeitnehmer und dem einzelnen Arbeitgeber nicht nach dem Lohntarif, sondern nach dem einzelnen individuellen Arbeitsvertrag zu behandeln und zu beurteilen ist. Die Tatsache, daß früher einmal, vielleicht lange bevor der Tarifnehmer den individuellen Vertragsabschluß in Erwägung zog, der Lohntarif zwischen Arbeitgeberorganisation und Gewerkschaften ausgehandelt und verabredet worden ist, ist für den späteren einzelnen Arbeit- und Tarifgeber und den einzelnen Arbeit- und Tarifnehmer rechtlich völlig gleichgültig: Selbst ein einseitiger Widerruf des Lohntarifvertrags unter Verletzung der gegenüber den Gewerkschaften eingegangenen Tarifverpflichtungen durch einen Arbeitgeber wäre gegenüber einem Arbeitsuchenden, der demnächst seine Einstellung in dem Werk des tarifvertragsbrüchigen Arbeitgebers betriebe, zivilrechtlich wirksam; der nach dem Widerruf des Lohntarifvertrags eingestellte Arbeiter würde gegenüber dem Arbeitgeber Ansprüche nur nach Maßgabe der ihm bei der Einstellung vom Arbeitgeber konzedierte Entgelts- und Arbeitsbedingungen erheben können. Nur insoweit bereits vor Widerruf des Tarifvertrags der Individual-Einstellungsvertrag geschlossen ist, bestände gegenüber dem erfolgten Widerruf des Vertrags ein Recht der Berufung auf die unveränderten Tarifbedingungen. Soweit nämlich während des Tarifvertrags, d. h. während des Bestands der Vertragsbereitschaftsauslobung Einstellungsverträge geschlossen sind, hat der Tarifvertrag für diese den Charakter der *lex contractus* im Rahmen des Individualvertrags (vgl. oben b), und der Tarifnehmer hat daher als *Individualberechtigter* gegenüber willkürlichen Widerrufserklärungen des Arbeitgebers insoweit das Recht der Berufung auf den unveränderten Tarif. Mit dem Charakter des Lohntarifs als eines Lohntarifvertrags hat dieses Recht des Arbeitnehmers auf Einhaltung des Tarifs aber auch in diesem

Fall nicht das geringste zu tun. Der Arbeitnehmer hätte ganz dasselbe Recht, auch wenn es sich um eine rein einseitige Tarifierklärung handelte. Das zivilrechtliche Verhältnis ist also auch beim Lohntarifvertrag nicht anders wie bei jedem anderen zivilrechtlichen Tarifverhältnis: Es stehen zivilrechtlich hintereinander ein einseitiges Rechtsgeschäft, und darauf fußend später ein individueller Vertrag zwischen den jeweils konkreten Parteien. Der Lohntarifvertrag ist ein Vertrag nur im Hinblick auf die Verpflichtung der Arbeitgeberseite zu demnächstiger Publikation des Lohntarifs. Das lohntarifmäßige Arbeitsangebot muß kraft Lohn- tarifs von den Arbeitgebern ausgelobt werden. Die Form der Auslobung selbst bleibt dabei offen. Sie erfolgt im einzelnen Fall jeweils entsprechend den Publikationsgepflogenheiten des oder der Arbeitgeber (Werkaushang, bei großen Betrieben [z. B. Reichsbahn] auch Publikation im offiziellen Verkündigungsblatt oder dergl.) Ist der Lohntarif veröffentlicht, so ist er in seinem entscheidenden zivilrechtlichen Element im wesentlichen erfüllt. Die Durchführung seines wirtschaftlichen Inhalts im einzelnen Fall bleibt den Individualverträgen vorbehalten.

In dem Fall des Lohntarifs wird also wie in jedem Fall der Auslobung auch das zweite Essentiale des Auslobungsgeschäfts neben der Einseitigkeit, nämlich daß die einseitige Erklärung veröffentlicht wird, innegehalten. Daß Veröffentlichung beim Lohntarif vorliegt, konnte schon im sprachlichen Teil dargetan werden. Auch diese Analogievoraussetzung zwischen Auslobung und Tarif ist also erfüllt. Auch der Lohntarif widerspricht in keiner Weise der Erkenntnis: Die Tarifierklärung ist ihrer formellen Natur nach ohne Ausnahme stets eine Auslobung, eine pollicitatio.

2. Was aber ist Objekt und Inhalt dieser Auslobung? Was wird beim Tarif materiell ausgelobt?

Die Veröffentlichung eines Tarifs durch eine Bahn, aber auch durch eine Dampfschiffgesellschaft, durch eine Rote-Radler-Firma, durch einen Friseur oder durch einen Benzintanktrafik an der Landstraße, überhaupt die Veröffentlichung jedes Tarifs besagt: Ich — Eisenbahn, Schiff, Friseur, Benzinverschleißer — werde mir angebotene Transport-, Friseur-, Benzingeschäfte der in meinem Tarif geschilderten Form und Inhalts mit jedem auf Grund des Tarifs an mich Herantretenden abschließen! — Ausgelobt ist der Wille, entsprechend den Gegebenheiten des Tarifs mit jedem zu kontrahieren.

Wäre der Wille des Tarifierklärenden nicht, mit jedem tarifmäßig zu kontrahieren, so wäre nicht abzusehen, warum der Tarifgeber seinen Kontraktwillen in der Öffentlichkeit an die Öffentlichkeit erklärte. Der Tarifierklärer hätte sich, wenn es ihm bei seiner Erklärung nicht auf die

ganze Öffentlichkeit als solche angekommen wäre, mit seinen Erklärungen auf eine Verbreitung in dem Kreis beschränken können, der ihm zum Abschluß genehm gewesen wäre. Indem er aber nicht, wie das — oben beispielsweise zitierte — Bremer Zigarrenversandhaus sein Angebot nur an bestimmte Adressen gesandt, sondern seine Tarifierklärung an alle hinausgelassen hat, muß er nunmehr seine Erklärung der Kontraktbereitschaft auch allen und jedem gegenüber gelten lassen.

Die Tarifveröffentlichung ist auch nicht etwa die Auslobung der Tarifleistung selbst (geschweige denn des dafür ausbedungenen Tarifpreises als solchen, den ja meist der Tarifnehmer zu zahlen hat), denn wäre dies der Inhalt der Auslobung, so wäre die Rechtsgrundlage für die Transport- oder Frachtzahlungsverpflichtung schon im Tarif als solchen gegeben, ohne daß es beispielsweise noch des Frachtvertrags nach § 61 EVO. bedürfte. Wohl aber ist die Tarifveröffentlichung die Auslobung der Kontraktbereitschaft zu Tarifbedingungen. Die Tarifveröffentlichung ist ein als Auslobung zu charakterisierendes einseitiges, zivilrechtliches Rechtsgeschäft, durch das in der Öffentlichkeit das bindende Versprechen abgegeben wird, mit jedem Antragsteller Geschäftsabschluß auf Grund der Tarifbedingungen zu vollziehen.

Der Tarif ist eine *pollicitatio de contrahendo*, eine Auslobung der Kontraktbereitschaft, die Erklärung der Bereitschaft, die im Tarif näher beschriebenen Verträge, beispielsweise Transportverträge, mit jeder Person gemäß der im Tarif bezeichneten Grundlage und Art abzuschließen. Der Tarif als solcher ist hingegen kein Bestandteil des Vertrags (beispielsweise des Transportvertrags) selbst, seine Tarifbedingungen werden zwar im Weg der *lex contractus* später zum großen Teil sich zu Kontraktbedingungen umgestalten. Zur Essenz des Tarifs gehört das aber nicht, auch wenn ein Vertrag später niemals zustandekommen sollte, erwächst aus der Tatsache der Erklärung des Tarifs allein schon für die Öffentlichkeit, d. h. für jeden einzelnen Rechtsgenossen, ein zivilrechtlich klagbarer Anspruch auf Abschluß tarifmäßigen Kontrakts gegen den Tarifierklärer.

3. Die bedeutendsten praktischen Konsequenzen des erkannten zivilrechtlichen Charakters und Rechtsinhalts des Tarifs sind die folgenden:

a) Schon aus dem zivilrechtlichen Wesen des Tarifs als solchen heraus (also auch ohne öffentlichen Zwang, wie etwa beim Eisenbahntransportvertrag kraft § 6 EVO.) besteht eine Verpflichtung zum Kontraktabschluß mit jedem den Kontraktabschluß anbietenden.

Eine Tarifierklärung, die die Kontraktbereitschaft auf eine bestimmte Zahl von Abschlüssen oder auf eine gewisse Höchstmenge im einzelnen Fall oder im ganzen zu limitieren versuchen wollte, wäre keine Auslobung mehr, wäre keine Hinausversprechung an die ganze Mitwelt mehr, zum Abschluß bereit zu sein. Daher sind alle wirklichen Maximierungsklauseln, weil im Widerspruch mit dem Tarifcharakter stehend, bei dem Tarif unmöglich. Indessen gilt dies nur von wirklichen Maximierungsklauseln. Tarifbedingungen, die nur durch starke Individualisierung die Auswirkung eines Tarifs einschränken, sind zivilrechtlich beim Tarif nicht weniger zulässig als bei der Auslobung. Die Rechtsgültigkeit ist in diesem Sinn zuzuerkennen, z. B. auf dem Gebiet der Transporttarife den Bedingungen, die die Anwendbarkeit eines Tarifs abhängig machen von Raumausnutzung, Einhaltung der Tragfähigkeit, Lade-, Eichmaße, der Anbringung von gewissen Quantitäten und dergleichen. Sogar bei der Bedingung eines Verkaufstarifs: „Solange Vorrat reicht“, dürfte es sich um eine noch zulässige Bedingung handeln. Denn auch in diesem letzten Fall handelt es sich nicht um eine wirkliche Maximierungsklausel, sondern nur um die Unterstreichung eines ohnedies schon bestehenden zivilrechtlichen Grundes zur Aufhebung der Auslobungs- oder der Tarifverpflichtung, nämlich um die ausdrückliche Betonung der Rechtslage im Fall des Unvermögens, der subjektiven Unmöglichkeit zur Leistung aus dem eigenen Vermögen. — Siehe b).

b) Die zivilrechtliche allgemeine Verpflichtung zum Kontraktabschluß findet ihre Schranken in der obligationsrechtlichen Unmöglichkeitslehre. Die Unmöglichkeit, deren Grenze nicht überschritten werden darf, ist dabei nicht nur die Unmöglichkeit, einen Vertrag formell abzuschließen (obwohl das das unmittelbare Objekt der pollicitatio de contrahendo ist), sondern Grenze der Leistungsverpflichtung bildet auch die Unmöglichkeit, die materielle Leistung darzubringen, die tarifmäßig der Gegenstand des Kontraktversprechens sein würde. Die Kontrahierungsverpflichtung findet ihr Ende also auch, wenn die den demnächstigen Gegenstand des Kontrakts bildende Leistung unmöglich, z. B. die Ladefähigkeit des einzigen täglich fahrenden Boots erschöpft ist. Grund hierfür ist, daß ein Rechtsgeschäft über eine unmögliche Leistung nichtig ist. (Vergleiche z. B. § 306 BGB.). Würde also selbst der Tarifierklärer, weil die Möglichkeit des formellen Kontraktabschlusses ihm gegeben ist, sich für verpflichtet halten, einen derart formellen Kontraktabschluß vorzunehmen (beispielsweise einen Abschluß zur Beförderung noch am heutigen Tag mit dem einzigen, schon vollbesetzt bis zur Eichlinie im Wasser am Kai liegenden

Boot), so wäre dieser Vertrag eben doch deswegen nichtig, weil er über eine unmögliche Leistung geschlossen wäre. Kann hiernach aber der Tarifierklärer auch durch Tötigung der formellen Vertragsabschlußverhandlung einen gültigen Vertrag nicht mehr zustandebringen, so ist auch der ausgelobte Vertragsabschluß schon selbst eine Unmöglichkeit, und der Tarifierklärer daher von seiner Verpflichtung zum auch nur formellen Vertragsabschluß befreit. Im übrigen soll hier der Hinweis nicht unterlassen werden, daß die praktische Umgrenzung des Begriffs „Unvermögen“ im einzelnen Fall zu erheblichen Schwierigkeiten führen kann und wird. Doch beweist dies nichts gegen die Richtigkeit der Theorie.

c) Der einzelne Tarifnehmer hat auf Grund der Publikation des Tarifs als solchen (also auch ohne öffentlichen Zwang) Anspruch, in der Reihenfolge seiner Anmeldung im Verhältnis zu anderen Kontraktanmeldungen zum Kontraktabschluß und zur Kontrakterfüllung zum Zug zu kommen. Dem Tarifierklärer ist grundsätzlich keine Möglichkeit der Auswahl oder Bevorzugung unter den zum Kontraktabschluß sich anbietenden geboten. Die Gemüsefrau, die im Vertrauen auf die im Dampfschiff tariff liegende Auslobung der Kontraktbereitschaft auf die Landungsbrücke kommt, um übergefahren zu werden, hat zivilrechtlichen Anspruch auf Zulassung zur Überfahrt und auf Überfahrt selbst in der Reihenfolge ihrer Anmeldung zum Kontraktabschluß (d. h. praktisch in der Reihenfolge des Herantretens an den Schalter) und — wenn ihr in dieser Reihenfolge der Abschluß verweigert wird — Anspruch auf Schadensersatz. Der Kapitän kann die Gemüsefrau, die auf Überfahrt anträgt, nicht so lange stehen lassen, bis die Zahl der anderen ihm genehmeren, aber später ankommenden Fahrgäste die Tragfähigkeit des Schiffs erfüllt hat. Auch der Friseur kann nicht mit Rücksicht auf später kommende Stammkunden den früher wegen Rasierens ankommenden Kunden abweisen oder ohne dessen Einverständnis warten lassen, d. h. später rasieren. Das gleiche wird, sofern der Benzinverschleiß an der Landstraße mit ausgehängtem Preisverzeichnis arbeitet, auch für die Reihenfolge der Abfertigung der am Benzintank parkenden Kraftwagen gelten müssen. Denn mit der Anmeldung zum Vertragsabschluß gemäß Tarifauslobung entsteht in jedem einzelnen Fall alsbald die Verpflichtung zum Vertragsabschluß, der der Tarifgeber Folge geben muß. Nach allgemeinen Rechtsgrundsätzen gehen aber unter gleichberechtigten, nicht quotierlich teilbaren Forderungen jeweils die älteren den jüngeren Ansprüchen vor. Bis zur Grenze der Möglichkeit entstehen also die Rechte auf tarifmäßige Berücksichtigung in der Reihenfolge der

Anmeldung zum Vertragsabschluß. Sind die Möglichkeiten der Vertragsschlüsse durch die erfolgten Anmeldungen erschöpft, so fallen weitere Anmeldungen als unmöglich zu Boden.

Der entwickelte Standpunkt der Verpflichtung des Tarifierklärs zu gleichmäßiger und reihfolgenmäßiger Behandlung der einzelnen zum Kontraktabschluß sich tarifmäßig Anbietenden kann nicht besser illustriert werden als durch einen Hinweis auf § 67 EVO. Die Bestimmung hat die interessante Fassung:

Die Güter sind in der Reihenfolge zu befördern, in der sie zur Beförderung angenommen werden . . .

Das Gesetz stellt, wie der Wortlaut zeigt, die zwei Tatbestände: den formellen Vertragsabschluß (Gutannahme) und materielle Vertragsausführung (Beförderung) scharf einander gegenüber und bestimmt nun in redaktionstechnisch vortrefflicher Weise: die materielle Leistung möge wie der formelle Vertragsschluß (was die Reihenfolge betrifft) behandelt werden. Dies regelt alles in absolut unmißverständlicher Weise, obwohl über die Reihenfolge des formellen Vertragsschlusses, d. h. der Annahme selbst die EVO. keine Bestimmungen enthält! Desungeachtet besteht, wie gesagt, keine Unklarheit. Denn der formelle Abschluß muß, weil alle Rechtsgenossen vor der pollicitatio de contrahendo absolut gleich sind, in der Reihenfolge der Anmeldungen erfolgen. (Die Ausnahmen von § 67 (3) — zweiter Halbsatz — gelten selbstverständlich auch hier.) Und in dieser Reihenfolge der Anmeldungen muß nun auch die Leistung, d. h. die Beförderung erfolgen.

Der Standpunkt, Bevorzugung einzelner zum tarifmäßigen Abschluß sich Meldender vor andern sei unzulässig, wird grundsätzlich auch beim Lohntarif hinsichtlich der um Arbeitereinstellung sich bewerbenden Tarifnehmer zu gelten haben; für die Praxis wird allerdings durch die nachstehend unter d) behandelte Besonderheit bei der Abnahme einer tarifmäßig ausgelobten Sachleistung das Gegenteil als fast ausnahmslose Regel sich ergeben.

d) Das Verbot der Bevorzugung bezieht sich nur auf das Tarifgeschäft selbst und seine Ausführung, d. h. nur auf den formellen Abschluß des Individualkontrakts. Im übrigen und weiteren ist die grundsätzliche zivilrechtliche Handlungsfreiheit des Tarifgebers durch den Tarif nicht aufgehoben. Der Tarifgeber kann also neben und ungeachtet der von ihm erlassenen Tarifausslobung noch andere Einzelrechtsgeschäfte und Verträge mit Einzelpersonen über gleiche Leistungen und Lieferungen, wie sie auch den Gegenstand der Tarifausslobung bilden,

abschließen. Die Tarifierklärung und der daraufhin erfolgte Kontraktabschluß räumt dem Tarifnehmer nur die Rechte ein, die der auf Grund des Tarifs demnächst abgeschlossene obligatorische Individual- (z. B. Transport- oder dergleichen) Vertrag als solcher gewährleistet. Insbesondere hat der Tarifnehmer nicht das Recht, für das folgende materielle Geschäft und seine Ausführung die gleiche günstige Stellung zu erlangen, wie sie der Tarifgeber irgendeinem anderen Rechtsgenossen bezüglich gleicher auf Grund des Tarifs oder ohne Bezugnahme auf den Tarif eingegangener Leistungs- oder Lieferungs geschäfte einräumt. Der Friseur kann also, auch wenn er sich allgemein zum Haarschneiden auf Grund des Tarifs für 1 RM bereiterklärt hat, dem einen Kunden Zahlungsausstand gewähren, dem anderen aber, der sich hierauf berufen will, den Zahlungsausstand abschlagen. Der Friseur kann auch einem guten Freund die Haare trotz des im Fenster befindlichen Aushangs umsonst oder für 50 Pf. (statt tarifarisch ausgelobter 1 RM) schneiden. Die Dampfschiffahrtsgesellschaft kann unbeschadet ihres Tarifs Wirtschaftspersonal und Vorräte für den von ihr angelaufenen Ausflugsort, oder Musikanten, Fremdenführer oder sonst ihr irgendwie genehme Fahrgäste gratis befördern. — Der Ausschluß solchen Rechts durch die Tarifierklärung würde einen Verzicht des Tarifgebers auf seine zivilrechtliche Handlungsfreiheit bedeuten, und er wäre als solcher nach den Grundsätzen des zivilen Tarifrechts rechtsunmöglich und nichtig.

Man denke z. B., es sei in einen rein zivilrechtlichen Tarif eine Klausel vom Wortlaut etwa des § 6 (2) EVO. aufgenommen: Begünstigungen gegenüber dem Tarif sind nichtig. Die Klausel wird für keine der dem Begünstigten gegenüberstehenden Personen — weder für den Tarifgeber noch für Dritte — eine rechtlich im Sinn des Wortlauts dieser Klausel verwertbare Bedeutung gewinnen können: Wenn ich als Tarifgeber ungeachtet jener Klausel mit einem Tarifnehmer einen für letzteren günstigeren Vertrag abschließen, als es die Tarifpublikation an sich ergeben würde, werde ich, wenn mich später diese Begünstigung reuen sollte, dem Tarifnehmer gegenüber die günstigeren Punkte oder gar den ganzen Vertrag nicht mit Berufung auf jene Tarifklausel anfechten können. Der begünstigte Tarifnehmer würde gegenüber meinem Versuch, mich auf die Nichtigkeit zu berufen, mit Recht auf meine zivilrechtliche Handlungsfreiheit zur Zeit des Abschlusses des angegriffenen Vertrags sich berufen: Wenn ich damals zu günstigeren Bedingungen, als sie der Tarif vorsieht, mit ihm abgeschlossen habe, so hat eben kein tarifgemäßer, sondern ein anderer, freier Zivilrechtsvertrag zwischen uns beiden stattgefunden. Mein Gegner stützt sich mir gegenüber ja

gar nicht auf den Tarif, sondern auf die Vereinbarung: das zwischen uns zustande gekommene Geschäft ist dann eben nicht auf Grund des Tarifs, sondern als freier Vertrag geschlossen. Damit ist der Tarif für meinen Gegner absolut unverbindlich, und unter diesen Umständen kann auch ich mich auf den Tarif nicht ihm gegenüber berufen. Der günstigere Vertrag bleibt also trotz jener Klausel im Tarif gültig. Aber auch für andere Personen als den Tarifgeber können Klagerechte im Wortsinn der oben skizzierten, eine Begünstigung verbietenden Klausel nicht konstruiert werden. Denn: Für eine Popularklage des *quavis ex populo* kann durch die Pollicitation nach heutigen Rechtsgrundsätzen ein klagbarer Anspruch gegen den Tarifpublikanten oder auch denjenigen seiner Vertragspartner, den er begünstigt hat, jedenfalls nicht geschaffen werden. Bleiben noch die Personen, die ihrerseits bereits auf Grund des Tarifs individuelle, dem Tariffinhalt entsprechende, insbesondere also das Begünstigungsverbot enthaltende Verträge mit dem Tarifgeber geschlossen haben. Auch zu ihren Gunsten kommt aber eine Nichtigkeit der eventuellen, an Dritte gewährten Begünstigung als Klagepetitum weder gegen den Tarifgeber noch gar gegen den Begünstigten in Frage. Die Klausel des Verbots der Begünstigung kann auch von diesen Tarifkontrahenten nur im Sinn ihres persönlichen Interesses, d. h. nur als *Meistbegünstigungsklausel* klagbar verfolgt werden. Der dritte (nicht begünstigte) Tarifkontrahent hat im Fall des in Tarifklausel ausgelobten Vergünstigungsverbots keinen Anspruch, daß das Geschäft zwischen Tarifgeber und Begünstigten als nichtig erkannt werde, sondern nur den seinem persönlichen Interesse Rechnung tragenden Anspruch auf Schadensersatz oder Gleichstellung mit dem Mehrbegünstigten gegen den Tarifgeber. Aber auch diese Ansprüche bestehen nicht schon auf Grund des Tarifs als solchen, sondern nur kraft des dem Tarif gefolgten Individualvertrags, denn die Begünstigungsverbotsklausel des Tarifs ist als eine auf Meistbegünstigung lautende *lex contractus* nur zufolge und im Rahmen des Individualvertrags anzuerkennen. Nun ist zwar zuzugeben: Machen alle Individualabschlußkontrahenten, die nicht begünstigt worden sind, ihren im vorigen charakterisierten Schadensersatz- oder Meistbegünstigungsanspruch geltend, so wird im Endeffekt wieder eine allgemeine Gleichstellung mit dem klauselwidrig Begünstigten erreicht werden, aber diese Gleichstellung ergibt sich nicht auf der ursprünglichen Basis der Tarifveröffentlichung, sondern auf der Grundlage der klauselwidrig gewährten Vergünstigung. Zur Nichtigkeit des Vergünstigungsgeschäfts ist es also ganz und gar nicht gekommen. Sondern gerade im Gegenteil: Das Vergünstigungsgeschäft ist auf breiteste Kreise ausgedehnt worden.

Zivilrechtlich kann nach dem Gesagten mit einer Klausel, wie sie § 6 (2) EVO. bietet, im Rahmen des Tarifs als solchen überhaupt nichts, im Rahmen des späteren Individualvertrags nur so viel wie mit einer in gewöhnlichem Vertrag verabredeten Meistbegünstigungsklausel erreicht werden. Grundsätzlich kann eben der Tarifgeber in der Ausführung des einzelnen aus dem Tarif sich ergebenden Individualgeschäfts überhaupt nicht weniger frei disponieren, als bei jedem sonstigen Geschäft und insbesondere auch in jeder sonstigen Auslobung, bei welcher ja auch einem oder einzelnen von vielen Auslobungsgläubigern über den ausgesetzten Belohnungspreis hinaus weitere oder höhere Prämien auf Grund besonders aner kennenswerter Leistung zuerkannt werden können. Auch die Verordnung über Tarifverträge läßt die Besserstellung des einzelnen Arbeiters gegenüber der Norm des Tarifvertrags zu.

Fragt man sich, ob das gewonnene Ergebnis rechtlich befriedige, so ist bejahend zu antworten. Mit der zivilrechtlichen Auffassung des § 6 (2) EVO. als Meistbegünstigungsklausel wird für die entgegen ihren berechtigten Erwartungen schlechter behandelten Tarifkontrahenten der Weg zur Bestbehandlung wieder freigemacht, ihr berechtigtes Interesse also voll gewahrt. Mehr wird nicht erreicht, mehr aber soll auch nicht erreicht und auch gar nicht zu erreichen versucht werden. Positiver Gewinn ist weiter nicht zu erzielen, wie im nächsten öffentlich-rechtlichen Teil nachzuweisen sein wird.

Eines besonderen Worts bedarf es noch hinsichtlich der Schwierigkeiten, die sich in der Kombination des Verbots der Bevorzugung im formellen Kontraktabschluß (oben c) mit der grundsätzlichen Handlungsfreiheit des Tarifgebers hinsichtlich des materiellen Geschäfts und seiner Durchführung (vorstehend d) ergeben bei den Tarifformen, in denen, wie beim Lohn tarif, der Tarifgeber die Geldzahlung für Sach- (Werk-, Dienst-) Leistungen verspricht, im Gegensatz zu den (alten) Tarifen, wo der Tarifgeber seinerseits die Sach- (Werk-, Dienst-) Leistungen für Geldzahlung verspricht.

Da Geld die absolut fungible Sache ist, so kann derjenige, der seinerseits Sach- usw. Leistungen für ihm zu zahlendes Geld im Tarif ausschreibt (wie z. B. ein Eisenbahnunternehmer), seine Tarifauslobung beliebig umfassend gestalten und durchführen. Denn an Geld kann von dem Tarifgeber nicht nur jeder beliebige Betrag ohne alle Bedenken hinsichtlich Rechts- und Sachmängel, Vertrauenswürdigkeit usw. hereingenommen werden, sondern auch der Tarifnehmer hat (da der Tarifgeber in dem Tarif mit seinem Namen an die Öffentlichkeit tritt) hinsichtlich der (von des letzteren Seite in Frage kommenden) Sach- oder Arbeitsleistung die Möglichkeit, zu beurteilen, ob nach der speziellen Persönlichkeit des

Tarifgebers die im Tarif ausgelobte Sach- usw. Leistung ihm genehm sein wird oder nicht. Wenn ein kleiner Kraftwagenunternehmer für ein Spottgeld den Transport von Berlin bis Basel auslobt, drängt sich mir die Überzeugung auf: für das Geld kann der Mann das in solider Weise nicht machen, und ich lasse mich dann auf das Geschäft nicht ein.

In dem umgekehrten Fall, in dem der Tarifgeber für ihm darzubringende Sach- usw. Leistungen Geld verspricht, kann der Tarifgeber seinerseits im vorhinein nicht übersehen, wer alles auf seine Tarifauslobung hin mit Sach- oder Arbeitsangeboten bei ihm sich melden wird. Wenn auch die Arbeit, das Werk oder die Ware, deren Entgegennahme von ihm tarifmäßig ausgeschrieben ist, rechtsgrundsätzlich als fungibel anzusprechen ist, so ist — im besonderen bei den im Lohntarif in Frage kommenden Werk- und Arbeitsleistungen — doch nicht zu verkennen, daß zwischen den verschiedenen zur tarifmäßigen Ausführung sich anbietenden Bewerbern und Tarifnehmern ein qualitativ so erheblicher Unterschied besteht, daß angesichts dessen dem Tarifgeber ein Auswahlrecht hinsichtlich der ihm auf Grund des Tarifs angebotenen Leistungen zuerkannt werden muß. Aus der Natur der bei dem Lohntarif in Frage stehenden materiellen Leistungen, für die dem Tarifgeber Entschließungs- und Handlungsfreiheit zusteht, muß daher dem tariferklärenden Werk das Recht individueller Auswahl zugestanden werden.

Die Tragweite dieser aus Punkt d (der Darstellung hier) sich ergebenden Einschränkung des zuvor unter Punkt c entwickelten grundsätzlichen Verbots der Bevorzugung im formellen Kontraktluß darf nicht überschätzt werden. Auch der Lohntarif bleibt ungeachtet dieses Auswahlrechts grundsätzlich eine verbindliche pollicitatio de contrahendo, sinkt nicht herab nur zu einer sollicitatio de contrahendo. Denn die geschilderten Freierstellungen des Lohntarifgebers sind nicht contra naturam pollicitationis gegeben, sondern sie folgen bei Anwendung der für die Tarifauslobung gefundenen Grundsätze aus den Besonderheiten der im Lohntarif ausgeschriebenen materiellen Leistungen. Deswegen bleibt auch der Lohntarif seiner rechtlichen Natur nach eine Auslobung.

e) Für die Folgen der (einseitigen) Tariferklärung haftet der Tariferklärer nach den Regeln außervertragsmäßigen Verschuldens. Für den auf Grund des Tarifs später geschlossenen Individualvertrag dagegen, z. B. für den Frachtvertrag, kommt vertragsmäßiges Verschulden oder für die Angebots- und Frachtbriefannahmeerklärungen die besondere Verschuldenslehre, vor allem auch die von der culpa in contrahendo in Betracht. Soweit über den

Weg der *lex contractus* die Tarifbestimmungen im einzelnen Fall später Bestandteile des Individualvertrags werden, sind sie alsdann gleichfalls nicht mehr nur nach den Regeln außervertragsmäßigen Verschuldens, sondern auch nach der (strengeren) Vertragshaftung zu beurteilen.

f) Der Tarif ist, wie einseitig erklärt — so auch einseitig jederzeit fristlos widerruflich. Mit dem Widerruf wird die zivilrechtlich aus der Auslobung sich ergebende Verpflichtung zum allgemeinen und wahllosen Kontraktabschluß mit sofortiger Wirkung hinfällig (unbeschadet der Abwicklung bereits aufgelaufener Verpflichtungen). Der Widerruf muß im allgemeinen in derselben Auslobungsform erfolgen, die für die Tarifierklärung gewählt wurde. Es ist aber zu beachten, daß manche Formen der Tarifauslobung nach der Verkehrssitte Wirksamkeit nur für die Zeit des Bestehens der Auslobung als solcher haben. Dies gilt insbesondere vom Aushang. Wird in solchen Fällen der Aushang beseitigt, so bedeutet schon dies rechtsgültige Aufhebung des Tarifs, ohne daß es noch eines besonderen Widerrufs bedürfte.

Mit dem Gesagten kann die Betrachtung der zivilrechtlichen Seite des Tarifbegriffs, soweit sie für den Zusammenhang hier erforderlich ist, abgeschlossen werden. Es ist zu beachten, daß ohne jede positive Bestimmung allein aus den Grundsätzen des Zivilrechts eine Rechtsregelung für das Tarifwesen sich ableiten läßt, die zu durchaus zufriedenstellender Ordnung der Tarifpraxis ohne jede administrative öffentlich-rechtliche Sanktionsbestimmung führen kann und erfahrungsgemäß (z. B. im Hochseeverkehr) auch schon geführt hat.

II. Der Tarif in seiner öffentlich-rechtlichen Bedeutung.

Die an die Spitze der juristischen Betrachtung (2. Kapitel, Anfang) gestellte Erkenntnis, daß der Tarif primär zivilrechtlicher Natur ist, führt für das Gebiet des öffentlichen Rechts zu dem zwingenden Schluß, daß die öffentlich-rechtlichen Bestimmungen nur sekundärer Natur sein können. Dementsprechend sind die öffentlich-rechtlichen Bestimmungen meist nur administrative, poenale oder verwandte Sanktionsbestimmungen für das zivile Tarifrecht.

Wie hinter dem (zivilrechtlichen) Eigentum die völker-, staats-, verwaltungs- und strafrechtlichen Sanktionsbestimmungen über Gewährleistung und Schutz des Eigentums, über Diebstahl und Unterschlagung stehen, so steht hinter dem zivilrechtlichen Begriff des Tarifs der weitaus größte Teil der — übrigens nicht sehr zahlreichen — Bestimmungen der EVO., des JÜG., JÜP., des HGB. usw., die das öffentliche Tarifrecht betreffen. Aber auch wo öffentlich-rechtliche Tarifbestimmungen seitab des zivilrechtlichen Tarifwesens zu stehen scheinen oder über das zivil-

rechtliche Wesen des Tarifs hinauszugehen versuchen, also das Ziviltarifrecht nicht mehr zu sanktionieren bestimmt sind, liegt desungeachtet ihre erkenntnismäßige Wurzel doch stets im Zivilrecht. So gut das öffentliche Enteignungsrecht, trotzdem es seiner Natur nach auf Begrenzung und Einschränkung des privatrechtlichen Eigentumsrechts gerichtet ist, seiner Begriffsfassung doch stets den privatrechtlichen Begriff und Charakter des Eigentums zugrunde legen und von diesem ausgehen muß, so gut muß auch das öffentliche Tarifrecht von dem privatrechtlichen Begriff und Charakter des Tarifs ausgehen. Das öffentliche Tarifrecht wird also nie originäres Recht sein können. Denn seine Rechtselemente sind diejenigen des zivilen Tarifrechts, und auf dieses ist das öffentliche Tarifrecht selbst bei im Einzelfall scheinbar selbständigem, womöglich gar den Ziviltarifgrundsätzen entgegengesetztem Inhalt aufgebaut.

Es gibt daher auch keine allgemeinen, für das ganze Tarifgebiet gültigen öffentlichen Tarifnormen. Alles, was an öffentlichem Tarifgesetzesrecht vorhanden ist, ist Gelegenheits-Gesetzesarbeit von Fall zu Fall. Dies erschwert den Überblick. Immerhin lassen sich folgende Obersätze feststellen:

A. Das öffentliche Tarifrecht beschränkt sich grundsätzlich auf die Tarifierklärung. Wie auf den zivilrechtlich ausgelobten Tarif später zivilrechtliche Individualverträge zwecks einzelnen Geschäftsvollzugs sich aufsetzen müssen, genau so folgen dem öffentlich-rechtlich erklärten Tarif später gleichfalls zivilrechtliche Individualgeschäfte. Diese Individualgeschäfte im jeweiligen Fall der einzelnen Tarifierklärung sind also ungeachtet dessen, daß sie durch öffentlich-rechtlichen Tarif veranlaßt waren, rein zivilrechtlicher Natur, und deswegen im Streitfall sowohl von dem Tarifpflichtigen (Tarifgeber) wie von dem Tarifnehmer im ordentlichen Zivilprozeßweg zu verfolgen. Der öffentlich-rechtlich erklärte Tarif hat also genau dieselbe geschäftliche Auswirkung wie der privat ausgelobte Tarif. Die praktisch bedeutsamste Konsequenz dieser Wesenslage ist: Soweit Tarifbestimmungen rechtsverbindliche Kraft erst dadurch erlangen, daß sie als *lex contractus* in die auf Grundlage des Tarifs geschlossenen Individualverträge aufgenommen werden, werden auch die Bestimmungen des öffentlichen Tarifrechts erst als ziviles Kontraktrecht für die Tarifbeteiligten, insbesondere auch den öffentlich Tarifpflichtigen verbindlich. Es ergibt sich hieraus die interessante Konsequenz, daß auch das öffentliche Gesetzesrecht des Tarifkontrakts nach privatvertragsmäßigen (d. h. nicht nach Gesetzes-) Auslegungsgrundsätzen zu interpretieren ist.

Der hier vorliegende Fall, daß öffentliches Recht erst über den Charakter zivilrechtlichen Blankettrechts zur Rechtszwangsverbindlichkeit gelangt, dürfte im deutschen Rechtssystem ziemlich einzig dastehen.

B. Der grundsätzliche Unterschied zwischen dem öffentlich-rechtlich erklärten Tarif und dem zivilrechtlich ausgelobten Tarif liegt in der Verschiedenheit der Entstehung: beim privatrechtlichen Tarif spricht der Tarifgeber selbst und aus freiem Rechtsgeschäftsentschluß seine Kontraktbereitschaft bindend aus (Auslobung), . . . beim öffentlich-rechtlichen Tarif hingegen legt das öffentlich-rechtliche Hoheitswesen die Kontraktbereitschaft dem Tarifpflichtigen zwingend auf. Es liegt ein Tarifzwang vor. Und als Quelle des Tarifzwangs besteht allemale eine Tarifhoheit, die in den verschiedensten öffentlich-rechtlichen Händen, Reich, Land, Kommunalverband, Kirche oder Staat liegen kann. Das Verfahren in Ausübung der Tarifhoheit ist dabei sehr verschieden. Aber in allen Fällen, in denen dem Tarifpflichtigen die Kontraktbereitschaft zwingend auferlegt ist, handelt es sich grundsätzlich in gleicher Weise um öffentlich-rechtlichen Tarifzwang. Da in dieser Studie nur die Gewinnung allgemein gültiger begriffsbestimmender (enzyklopädischer) Obersätze in Frage steht, können aus der Betrachtung hier folgende Einzelgesichtspunkte zurückgestellt werden:

1. Die Frage der Zuständigkeit bezüglich der Tarifhoheit für die einzelnen Tarifgebiete und -fälle. (Vorzüglich im Eisenbahn-, Gas-, Elektrizitäts-, Wasser-, Post-, Medizinal- usw. Tarif).

2. Die Frage der Ausübung und Durchführung der Tarifhoheit im einzelnen.

Staats- und verwaltungsrechtliche Zweifelsfragen ergeben sich zwar auch bezüglich dieser beiden skizzierten Punkte in Fülle, sie sind aber für die Findung des generellen Charakters und für die materielle Auswirkung des öffentlich-rechtlichen Tarifs als solchen von Bedeutungslosigkeit. Von derselben Bedeutungslosigkeit, wie wir sie im zivilrechtlichen Teil konstatiert haben hinsichtlich des Umstands, ob ein Lohntarifvertrag vor der Lohntariferklärung mit den Gewerkschaften, und ob zivilrechtliche Tariferklärungen vor ihrer Abgabe mit privaten Interessenten abgesprochen sind oder nicht. Es sind nur Unterschiede der Form und des Grades, von welchem zuständigen Verwaltungsorgan ein öffentlicher Tarifzwang wahrgenommen wird, ob der öffentlich-rechtliche Tarif wörtlich dekretiert oder ein vom Tarifpflichtigen vorgelegter Tarif nur genehmigt wird und dergleichen mehr.

C. Der Tarifzwang, d. h. die Pflicht zur Kontraktbereitschaft, d. h. die Verpflichtung gemäß öffentlicher Auflage,

einen Tarif aufzustellen oder einen behördlich aufgestellten Tarif zur Anwendung zu bringen, wird in gesetzlich normaler (Friedens- usw.) Zeit nie auferlegt ohne kausalen Zusammenhang mit anderen, den Tarifpflichtigen begünstigenden hoheitsmäßigen Begabungen, wie etwa Monopolverleihungen, (Betriebs-/Gewerbe-) Konzessionierungen oder (Bau-) Konzessionen, oder wenigstens Diplomierungen, Amts- oder Charakterverleihungen. Zwischen der Belastung mit dem Tarifzwang und diesen Begabungen besteht eine bedingende Abhängigkeit, so daß beispielsweise mit Aberkennung des Diploms oder Charakters oder Amts (als Notar, Rechtsanwalt, Hebamme), mit Verlust der Konzession, Zurückziehung der Konzessionierung, des Monopols oder Regals auch die Tarifpflicht wieder hinfällig wird.

Da die fraglichen Begabungen, z. B. die Erteilung eines Monopols, die Konzessionierung oder Diplomierung usw., stets einen vorherigen Antrag des dementsprechend zu Begabenden voraussetzen, ist auch die Auferlegung des Tarifzwangs indirekt in den veranlassenden Willen des demnächst Tarifpflichtigen selbst gestellt. Desungeachtet aber behält der Tarifzwang seinen Zwangscharakter. Denn gegenüber der für den zivilen Tarifrechtsfall (oben I. 3 f) umschriebenen Rechtslage bleiben als Unterschied zwei grundsätzliche Zwangsauflagen für den Tarifpflichtigen jedenfalls zu bemerken:

1. Während die Tarifierklärung des zivilen Tarifauslobers jederzeit frei widerruflich ist, belastet der Tarifzwang den Tarifpflichtigen unwiderruflich (sofern nicht das Hoheitsorgan selbst sich zur Aufhebung versteht).

2. Einmal auferlegt, unterliegt der Tarif in seiner ferneren Gestaltung dem ausschließlichen Ermessen des öffentlich-rechtlichen (Polizei- oder sonstigen) Tariforgans ohne Einfluß des Tarifpflichtigen. Wenn der Nachsuchende zur Zeit des Nachsuchens um Diplomierung oder dergleichen mit seiner demnächstigen Tarifpflichtigkeit auf Grund des damaligen Tarifs auch einverstanden war und daher durch Vorlage seiner Diplomierungs- usw. Bitte den Tarifzwang zu veranlassen keine Bedenken trug, so kann nach späteren behördlichen Änderungen des Tarifs der Tarifpflichtige doch einem höchst unliebsamen Zwang sich gegenübersehen. Trotzdem bleibt der Tarif dann auch in dieser seiner späteren veränderten Form für ihn verbindlich. Der Tarifpflichtige kann sich nur durch Preisgabe seiner Konzession, seines diplommäßig geschützten Berufs oder dergleichen dem Tarifzwang wieder entziehen.

D. Das Maß und der Inhalt des Tarifzwangs können im einzelnen Fall sehr verschieden sein. Formell bedeutet der Tarifzwang stets den Zwang, einen Tarif zu veröffentlichen oder einen behördlicherseits veröffentlichten Tarif bei sich zu führen oder zur Einsicht der Beteiligten bereitzuhalten. Dieser formelle Tarifzwang ist in allen Fällen grundsätzlich gleich. Gegenüber den formellen Verpflichtungen des privatrechtlichen Tarifs erscheint der Tarifzwang insofern als ein Majus, als er, wie unter C 1 und 2 ausgeführt wurde, durch den privaten Tarifpflichtigen nicht widerrufbar oder abänderbar ist, das beim zivilrechtlichen Tarif bestehende jederzeitige und willkürliche Widerrufsrecht also ausgeschlossen ist. Wenn im Innern sämtlicher Droschken unserer Städte ein polizeilich gestempelter Tarif vorhanden ist, so handelt es sich dabei nicht mehr, wie bei dem früheren Beispiel des Friseurs, um einen aus dem eigenen Gutdünken des Tarifgebers aufgestellten, zivilrechtlich bedeutsamen Tarif, sondern der Tarif ist polizeilich, d. h. öffentlich-rechtlich festgesetzt oder genehmigt. Der Droschkenkutscher seinerseits hat vielleicht keinerlei Interesse an dem Tarif, er hätte von sich aus die tarifarische Festsetzungs- und Bekanntmachungsart seiner Preise nie in Erwägung gezogen. Unter dem bestehenden Tarifzwang aber kann der Droschkenkutscher sein Mietfuhrwerksgewerbe ohne die Anbringung des Tarifs nicht ausüben und einseitig ohne polizeiliches Einverständnis kann er den Tarif auch nicht aufheben oder abändern.

Was den materiellen Inhalt des Tarifzwangs betrifft, so ist dieser in den einzelnen praktischen Anwendungsfällen sehr verschieden. Will man zu einer gewissen allgemeinen Einteilung kommen, so muß man von dem grundlegenden Begriff des zivilrechtlichen Tarifs und der zivilrechtlichen Tarifverpflichtung ausgehen. Zivilrechtlich ist der Tarifgeber durch den Tarif verpflichtet, mit jedem auf tarifmäßigen Geschäftsabschluß Antragenden die tarifmäßig ausgelobten Geschäfte abzuschließen. Der öffentliche Tarifzwang kann demgegenüber entweder: weniger weit — oder: gleich weit — oder: weiter gehen oder zu gehen versuchen. Je nachdem wird der öffentliche Tarifzwang also die zivilrechtliche Kontraktabschlußverpflichtung entweder: nur eingeschränkt — oder: in ihrem ganzen Umfang durch Sanktionsbestimmungen zu potenzieren — oder: noch über das Zivilrecht hinaus zu potenzieren versuchen. In der Tat sind entsprechend diesen drei denkmäßigen Möglichkeiten drei verschiedene Hauptarten praktischen materiellen Tarifzwangs festzustellen, nämlich:

1. der Tarifzwang, bei dem der Tarif nur im Zweifel zur Grundlage abzuschließender Geschäfte zu machen ist;

2. der Tarifzwang, bei dem alle zu dem Tarif angetragenen Geschäftsabschlüsse mit jedermann zu machen sind;

3. der Tarifzwang, bei dem dem Tarifpflichtigen auferlegt ist, seine Geschäfte nur auf Grundlage des Tarifs abschließen zu dürfen, oder ihm verboten ist, andere oder abweichende Geschäfte gegenüber dem Tarif zu machen. Die drei Arten des Tarifzwangs schließen sich untereinander nur zum kleineren Teil begrifflich aus. Tarifzwang 1 kommt neben Tarifzwang 2 logischerweise nicht in Frage. (Wenn ich Tarife schlechterdings abschließen muß, kann ich nicht dem nur subsidiären Abschlußzwang unterliegen.) Wohl aber kann Tarifzwang 1 mit Tarifzwang 3 allein, d. h. unter Ausschluß des Tarifzwangs 2 verbunden sein. (Der Geschäftsabschluß durch Tarif kann zwingend vorgeschrieben sein, obschon nicht Abschlußzwang schlechthin — Tarifzwang 2 — statuiert ist. Z. B. laut bestehendem Tarifzwang muß der Bergführer die Tour nicht übernehmen — kein Tarifzwang 2 —; wenn er sie aber übernimmt, muß er nach Tarif gehen — Tarifzwang 3 —.) Die Tarifzwangsarten 2 und 3 kumuliert, finden sich bei den im Tarifgebiet praktisch immer noch überwiegenden Fällen der Verkehrs-, insbesondere der Bahntarife. Den großen neuen Tarifgebieten der Wasser-, Gas- und Elektrizitätswirtschaft hingegen ist der Tarifzwang 3 erspart.

Wenn beim Tarifzwang 1 eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung des Tarifpflichtigen nur dahin angenommen ist, im Zweifel den Tarif zur Grundlage abgeschlossener Geschäfte zu machen, so soll der Tarifpflichtige durch diesen öffentlichen Tarifzwang 1 also nicht (wie grundsätzlich nach dem Zivilrecht) gezwungen sein, nach dem Tarif jeweils abschließen zu müssen. Der Tarifpflichtige soll vielmehr berechtigt sein, mit seinen Kunden nicht nur anderes verabreden, sondern auch, wenn solches nicht zustandekommt, den Vertragsabschluß sogar ablehnen zu können. Praktische Beispiele für derartig milden Tarifzwang finden sich öfters in den Polizeiverordnungen für Fremdenführer oder Dienstmänner in kleineren Orten, wenn deren einzige Anwendungsbestimmung z. B. lautet: der Dienstmann muß für seine Dienstleistungen den Tarif bei sich tragen. Wenn dem Dienstmann nur diese Verpflichtung allein — den Tarif bei sich zu tragen — auferlegt ist, so ist ihm damit noch nicht die öffentlich-rechtliche Verpflichtung auferlegt, Abschlüsse nur zu den Preisen, wie sie im Tarif stehen, zu machen, und erst recht ist ihm öffentlich-rechtlich nicht die Verpflichtung auferlegt, ohne ein Weigerungsrecht alle ihm angebotenen Tarifgeschäfte abschließen zu müssen. Solcher Dienstmann, auf der Straße vom Fremden angesprochen, seinen Koffer nach einem bestimmten Punkte zu bringen, kann erwidern: Es hat Mittag geläutet, es ist Essenszeit, heute nachmittag

sehr gern. Er kann sogar noch zusetzen: Ein Trinkgeld muß aber dabei für mich herauspringen. Denn der Tarifzwang geht in diesem Fall 1 nicht weiter als bis zu der Verpflichtung, einen Tarif bei sich zu führen und subsidiär anzuwenden.

Offen aber ist dann die Frage, wie gegenüber solch eingeschränktem öffentlichen Tarifzwang der Umstand sich auswirkt, daß schon nach den Zivilrechtsgrundsätzen (oben I. 3 a) dem Tarifgeber die allgemeine Verpflichtung zum Kontraktabschluß mit jedermann auferlegt ist. Jeder öffentlich-rechtlich erlassene Tarif stellt sich auch als zivilrechtliche Tarifierklärung des Tarifpflichtigen dar. Indem der Tarifpflichtige den Tarifzwang auf sich nimmt und unter Tarifzwang sein Gewerbe betreibt, lobt er auch seinerseits zivilrechtlich den amtlichen Tarif unter allen amtlichen Tarifbedingungen aus, er wird und ist also auch Tarifgeber nach Maßgabe des Zivilrechts. Der öffentlich-rechtlich erlassene Tarif unterliegt daher, soweit die Rechtsbeziehungen zwischen Tarifpflichtigem und einzelner Tarifnehmer jeweils in Frage kommen, nicht nur der öffentlich-rechtlichen, sondern auch der zivilrechtlichen Interpretation. Hieraus kann sich ergeben, daß die Stellung des tarifpflichtigen Tarifgebers in seinen Pflichten gegenüber der Aufsichtsbehörde, z. B. der Polizei, eine andere ist als gegenüber dem Tarifnehmer. Beim Tarifzwang im Sinn von 1 ist insbesondere der Fall sehr wohl denkbar, daß der tarifpflichtige Tarifgeber in seinem Verhältnis gegenüber der Aufsichtsbehörde freier steht als gegenüber der als zivilrechtliche Tarifnehmerschaft interessierten Öffentlichkeit. Divergenzen zwischen öffentlich-rechtlicher und zivilrechtlicher Verpflichtung können übrigens auch daraus erwachsen, daß bei der zivilrechtlichen Tarifierklärung „der wirkliche Wille zu erforschen und nicht an dem buchstäblichen Sinn des Ausdrucks zu haften ist“ (BGB. § 133), während bei dem Tarif, soweit er kraft Tarifzwangs als öffentliche Rechtsordnung, d. h. als Gesetz (nicht nur als *lex contractus!*) gilt, die allgemeinen und besonderen Gesetzesauslegungsregeln zur Anwendung kommen.

Indes werden trotz der mannigfaltigen damit aufgezeigten Möglichkeiten von Differenzen zwischen ziviler und öffentlicher Rechtspflicht beim Tarifzwang die Fälle verhältnismäßig selten sein, in denen tatsächlich kraft Zivilrechts ein anderer und weiterer Verpflichtungsumgang sich ergibt, als er kraft öffentlichen Rechts sanktioniert ist. Denn nach der unter I. 2 des 2. Kapitels gefundenen zivilrechtlichen Definition bedeutet der zivilrechtliche Tarif das Versprechen an die Öffentlichkeit, Geschäfte auf Grund der Tarifbedingungen abzuschließen, auch wurde unter I. 3 a festgestellt, daß in der Tarifierklärung alle Arten

von Bedingungen (außer der Festsetzung eines die Auslobung beschränkenden Höchstbetrags) möglich sind. Ausbedingungen sein kann im zivilrechtlichen Tarif daher insbesondere auch die Subsidiarität des Tarifs, d. h. die Gültigkeit der Tarifierklärung nur „im Zweifel“, d. h. — für den Fall des uns hier konkret beschäftigenden Problems — die Gültigkeit nur im Umfang des öffentlich-rechtlichen Tarifzwangs. Klar zum Ausdruck bringen dies des öfteren die Droschkentarife namentlich in kleineren Fremden- und Touristenstädten, wenn dort unter oder über dem eigentlichen Preisverzeichnis des Droschkentarifs die Bemerkung zu finden ist: „Falls besondere Vereinbarung nicht getroffen...“ — oder die engeren Einschränkungen: „Bei Sonderfahrten...“ — oder: „Bei Zeitfahrten...“ — oder: „Außerhalb der Stadtgrenze...“ — oder: „Für die Nachtzeit... bleibt besondere Vereinbarung vorbehalten“. Alle diese Zusätze bedeuten ausdrückliche Einschränkungen des Tarifs, und zwar nicht nur des öffentlich-rechtlichen Tarifzwangs, sondern zweifellos auch der zivilrechtlichen Tarifauslobung, zumal sie hier *expressis verbis* als Bedingungen in der veröffentlichten Tarifierklärung enthalten sind. Auch die zivilrechtlichen Kontraktabschlußverpflichtungen sind durch solche Bedingungen eingeschränkt auf den Umfang der öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen aus dem Tarifzwang. In den Fällen der Tarifpraxis, in denen ein öffentlich-rechtlicher Tarifzwang von engerer Begrenzung vorliegt (oben Tarifzwang 1), wird in der Regel die zivilrechtliche Tarifauslobung als ausdrücklich oder *implicite* nur im Rahmen des öffentlich-rechtlichen Tarifzwangs erklärt anzusehen, und hiernach die zivilrechtliche Verpflichtung praktisch meist gleichfalls nach dem engeren Umfang des öffentlich-rechtlichen Tarifzwangs 1 zu bemessen sein.

Begrifflich notwendig und praktisch ausnahmslos dürfte diese Kongruenz zwischen zivilrechtlichem und öffentlich-rechtlichem Tarif aber andererseits doch wieder nicht sein. Man denke z. B. an die Tarife des Fuhrmanns- oder Schiffahrtgewerbes, bei denen mit Rücksicht auf die Saisonbedingtheit der öffentlich-rechtliche Tarifzwang zeitliche Einschränkungen vielfach erleidet, die der Schiffer in seiner praktischen Geschäftshandhabung sich nicht auferlegt. Es besteht z. B. über einen Fluß ein konzessioniertes Fährgewerbe, das eine Fähr- und Übersetzpflicht zu genehmigtem Tarif nur in den Tageszeiten von 6—18 Uhr und in der Jahreszeit nur vom 1. April bis 1. Oktober vorsieht. Innerhalb der bezeichneten Stunden- und Jahreszeiten besteht Tarifzwang: der Fährmann muß die ihm angetragenen Abschlüsse zu den Tarifsätzen machen. Bei frühem Frühjahr, bei spätem Herbst, an hellen Morgen und Abenden aber beginnt der Fährmann seine tarifarisch publizierte Fähr-

tätigkeit zu früherer und endet er sie zu späterer Stunde und Jahreszeit, als der Tarifzwang es ihm vorschreibt. Der öffentliche Tarifzwang erlischt dann jeweils mit den festgesetzten Stunden oder Terminen der Fährkonzession. Vorher und nachher könnte der Fährmann den Tarif schlechterdings außer Kraft setzen und den Fährbetrieb ausschließlich nach freier Preisvereinbarung betreiben. Bleibt der Fährmann auch zu diesen Zeiten beim Tarif (z. B. durch Belassen der Aushänge an beiden Landstellen), so besteht für die Zeiten seiner Freiheit vom öffentlich-rechtlichen Tarifzwang noch seine Verbundenheit aus zivilrechtlicher Tarifauslobung.

Nach dieser vergleichenden Betrachtung zwischen zivilrechtlicher Tarifauslobung und öffentlichem Tarifzwang 1, die im wesentlichen mit dem Ergebnis endet, daß die zivilrechtliche Tarifwirkung praktisch meist auf die geringere des öffentlichen Tarifzwangs 1 reduziert wird, dürfte manchem die Anzweiflung jeder praktischen Bedeutung dieses sogenannten Zwangs 1 vielleicht als berechtigt erscheinen. Die Auflage des Tarifzwangs im ersten (mildesten) Sinn 1 bedeutet in der Tat ja nur, daß der Tarifpflichtige gezwungen ist, eine Preisfestsetzung für seine Leistungen a u c h in Tarifforn wahrzunehmen. Die Freiheit zivilrechtlichen Vertragsabschlusses, die für den einzelnen Fall die Tarifpreisfestsetzung abändert oder zu völlig freier Preisvereinbarung schreitet, ist durch diese Art des Tarifzwangs dem Tarifpflichtigen nicht benommen, die Verpflichtung, das um tarifmäßigen Abschluß vorstellig werdende Publikum zu bedienen, nicht auferlegt. Ein derartiger Tarifzwang ist kaum noch ein Tarifzwang, und auf den ersten Blick scheint tatsächlich wenig Wert solcher Regelung innezuwohnen. Dieser wie jeder Tarifzwang ist indessen nicht Selbstzweck und auch nicht ausschließlich im Hinblick auf den Tarifpflichtigen zu werten. Dem Publikum, z. B. dem Fremden, der hinsichtlich des Preises nichts vereinbart hat und womöglich (z. B. bei Sprach- oder Ortsunkenntnis, Eilfällen u. dgl.) auch nichts vereinbaren konnte, bietet indessen schon der Tarifzwang 1 die sehr schätzenswerte Gewißheit, daß ein Tarif vorhanden ist, und daher kraft seiner in dubio eine der Billigkeit entsprechende Preisfestsetzung jederzeit — auch nachträglich! — gewährleistet sein wird. Sofern nichts Abweichendes vereinbart ist, kann sich eben jeder dem Dienstmann, dem Fremdenführer, der Hebamme gegenüber auf den Tarif berufen. Der Tarifpflichtige muß in solchem Fall zu dem aus dem Tarif sich ergebenden Satz leisten und mit dem Tarifsatz als Bezahlung seiner Leistung sich bescheiden.

Der T a r i f z w a n g 2 deckt sich im wesentlichen mit dem Umfang der zivilrechtlichen Tarifabschlußverbindlichkeit, wie sie gilt, wenn

nicht einengende Bedingungen aufgestellt sind. Die zivilrechtliche Verpflichtung des Tarifgebers, alle ihm auf Tarifbasis angebotenen Geschäfte abschließen zu müssen, ist im Fall des Tarifzwangs 2 auch öffentlich-rechtlich dem Tarifverpflichteten auferlegt. Der Dienstmann in dem weiter oben gegebenen Beispiel kann also, wenn Tarifzwang 2 ihm auferlegt ist, den Abschluß des Geschäfts nicht deswegen, weil es Mittag geläutet hat, ablehnen. Er darf den Abschluß auch nicht von dem Erhalt eines Trinkgelds abhängig machen. Grundsätzlich deckt sich die öffentliche Tarifzwangspflicht 2 mit den zivilrechtlichen Tarifpflichten, wie sie unter I dieses Kapitels zur Darstellung kamen. Insofern erscheint dieser Tarifzwang 2 als der natürlichste und berechtigste. Tatsächlich arbeiten mit ihm alle Apotheken, Gas-, Elektrizitäts-, Wasser- und viele andere kommunale Werke, ohne daß Beschwerden über ein Zuwenig an Tarifzwang — trotz dem in allen diesen Fällen vorliegenden Monopolcharakter! — bislang bekanntgeworden wären. Der Tarifzwang 2 gibt ja auch dem Publikum alle gewünschte Rechtssicherheit, nicht nur nach einem behördlich als billig erkannten, sondern auch nach einem zunächst für alle Rechtsgenossen gleichmäßig gültigen Tarif behandelt zu werden. Besserbehandlung kann nur durch Einzelvertrag erreicht werden, zu dessen Erlangung aber der Interessent eine ganz besondere Qualifikation nachweisen müßte. Beim Tarifzwang 2 stellt der Tarif das Maximum des dem Publikum Anlastbaren dar.

Unterschiede zwischen dem Umfang der zivilrechtlichen Tarifverpflichtung und dem des öffentlichen Tarifzwangs können sich aber auch im Fall des Tarifzwangs 2 ergeben, und zwar z. B. bei der Beurteilung der Frage der Unmöglichkeit der Tarifabschlußleistung. Es wurde im zivilrechtlichen Teil (unter I 3 c) entwickelt, daß die aus dem Tarif resultierende Abschlußpflicht angesichts vorliegender Leistungsunmöglichkeit hinfällig auch dann wird, wenn weitere Abschlüsse zwar der äußeren Form nach als reine Abschlußhandlungen noch möglich, die in den Abschlüssen zuzusagenden faktischen Leistungen aber dem Tarifverpflichteten unmöglich wären. Die Abschätzung der faktischen Möglichkeit oder Unmöglichkeit der Tarifleistung im vorhinein ist, je nachdem ob man öffentlich-rechtlich oder zivilrechtlich an das Problem herangeht, außerordentlich zweifelhaft, zumal die zivilrechtliche Beurteilung auf die letzten Tatfragen der materiellen Möglichkeit zurückgehen muß, während das öffentliche — nicht auf ideale Rechts-, sondern meist auf praktische Beurteilungsgesichtspunkte abgestellte Tarifzwangsrecht sich mit greifbaren formalen Unterscheidungsmomenten helfen kann. Die praktischen Verschiedenheiten, die sich aus diesen ver-

schiedenen Betrachtungsweisen ergeben, können am Beispiel der Eisenbahnen und ihrer Tarifpflichten dargetan werden:

Transportgeschäfte, die der Eisenbahn gewöhnlicher Art angetragen werden, müssen von ihr gemäß öffentlichem Tarifzwangsrecht abgeschlossen werden (vgl. z. B. § 3 EVO.). Einschränkungen des öffentlichen Tarifzwangs finden sich aber bei gewissen Sonderarten von Eisenbahnen, z. B. bei Bergbahnen, Drahtseilbahnen usw., deren Betrieb oder Wagenpark auf ein eng begrenztes Leistungs- und Fassungsvermögen beschränkt ist. Diese Bahnen unterfallen nicht der EVO., und hier kann die behördliche Konzession, obzwar sie eine generelle Festsetzung der Fahrpreise vorsieht, nachlassen, daß der Bergbahnverwaltung im Tarif das Recht vorbehalten wird, jederzeit die Zulassung weiterer Mitreisender zu der Fahrt auszuschließen. Wenn solcher Tarifvorbehalt entsprechend veröffentlicht ist, so kann die Bahn nach dem Tarif, auf den sie öffentlich-rechtlich festgelegt ist, das Fahrtgeschäft und weitere Tarifabschlüsse jederzeit ohne weitere Begründung sperren. Ihre öffentlich-rechtlichen Tarifpflichten gehen über den Tarif (dessen Wortlaut diese Sperre der Abschlüsse gestattet) nicht hinaus. Wohl aber ihre zivilrechtlichen! Wenn die Bergbahn auch öffentlich-rechtlich, da sie keinem uneingeschränkten tarifarischen Kontraktzwang unterliegt, jeden Beliebigen von der Fahrt ausschließen kann, ist sie doch zivilrechtlich an ihre *pollicitatio de contrahendo* bis zur Grenze der Unmöglichkeit gebunden. Die Einschränkung des Tarifzwangs ist nur technisch-polizeilich gedacht. Sie wird nicht als zivilrechtliche Einschränkungsbedingung verstanden werden dürfen. Gegen die (bahnpolizeiliche) Anordnung des Stationsbeamten, Bahnsteig- oder Wagenschaffners der Bergbahn gibt es danach für den oder die von der Mitfahrt ausgeschlossenen Fahrgäste zwar keine verwaltungsrechtlichen Einspruchsmittel. Wenn der Ausgeschlossene aber (analog dem im Zivilrechtsteil oben I 1 d behandelten Fall der Gemüsefrau am Fluß) auf Schadensersatz wegen der Folgen der Nichtmitnahme klagt, wird die Bergbahn ihre Weigerung zum Kontraktabschluß zivilrechtlich zu begründen haben. Rechtfertigende Gesichtspunkte können dabei sowohl in der Person des Fahrgastes, z. B. Betrunkenheit des Fahrgastes, wie in der Person des Bergbahnunternehmens, z. B. mangelnde Kapazität oder sonstige betriebliche Verhältnisse der Bahn, in Frage kommen. Aber soweit solche zivilrechtlich erheblichen Gründe von der Bahn nicht angeführt und von ihr nicht bewiesen werden können, wird die Bahn, die öffentlich-rechtlich zur Angabe von Gründen für ihr Vorgehen nicht verpflichtet, vielmehr nach öffentlichem Recht mit diskretionärem Ermessen beim Fahrtausschluß ausgestattet ist, bei zivilrechtlicher Inanspruchnahme als Schadensersatz-

pflichtig zu erachten sein. Im Zivilprozeß wird sich die Bahn also nicht uneingeschränkt und schlechthin auf ihre Konzession oder den in ihr eingeschränkten Tarifzwang oder auf ihre Tarifveröffentlichung und deren das Recht des Fahrtausschlusses aussprechenden Wortlaut berufen können. Vielmehr wird ein Zivilgericht aus der Tarifveröffentlichung eines Verkehrsunternehmens, wie es eine Bahn ist, zunächst deren allgemeine zivilrechtliche Transportbereitschaftsauslobung entnehmen müssen und dürfen. Der Bahn muß dann der zivilrechtliche Beweis überlassen bleiben, daß der Fall der Unmöglichkeit oder einer sie von der Kontrahierungsverpflichtung zivilrechtlich befreienden Einrede oder dergl. vorlag.

Der dritte Grad des Tarifzwangs (Tarifzwang 3) legt dem Tarifpflichtigen die Verpflichtung auf, alle Geschäfte, die das Gebiet des ihn bindenden Tarifs berühren, ausschließlich auf der Grundlage des Tarifs abzuschließen. Auf die Frage des Kunden: Was macht die Fahrt? oder: was macht die Dienstleistung? kann also der Dienstmann nicht mehr — wie bei dem Tarifzwang 1 — antworten: 15 Kreuzer und ein kleines Trinkgeld..., sondern hier muß das Geschäft von dem Dienstmann oder dem Droschkenkutscher zum spitzen Tarifsatz (von 15 Kreuzern) gemacht werden. Ein gebotenes Trinkgeld darf sogar nicht angenommen werden. Auch darf umgekehrt nicht zu nur 10 Kreuzern gefahren werden, denn jedes von dem Tarif abweichende Privatpreisgeschäft ist ausgeschlossen. Der Tarif ist nicht mehr nur das Maximum, sondern auch das Unikum des dem Publikum Anlastbaren.

Der Tarifzwang 3 bedeutet ein majus gegenüber dem grundsätzlichen Umfang der Tarifverpflichtung kraft Zivilrechts. Denn jeder Zivilrechtsperson steht, auch wenn sie einen Tarif und damit eine Kontraktbereitschaft zu bestimmten Bedingungen ausgelobt hat, noch die volle rechtsgeschäftliche Handlungsfreiheit zu (I 3d). Sie muß ihr zustehen, denn ohne rechtsgeschäftliche Handlungsfreiheit ist nach heutigen Zivilrechtsbegriffen die Person eben keine Person mehr. Wenn öffentlich-rechtlich ein Tarifzwang statuiert wird des Sinns, daß gewisse tarifpflichtige Tarifgeber deswegen, weil für ihren Betrieb ein Tarif in Geltung ist, überhaupt nicht mehr anders als nach Tarif in ihrem Geschäftszweige kontrahieren sollen dürfen, so ist damit bis hart an die Grenze dessen gegangen, was mit den zivilrechtlichen Elementargrundsätzen und -begriffen, die — wie zu Eingang von II dieses Kapitels gezeigt —, auch für das öffentliche Tarifrecht verbindlich sind, noch vereinbart werden kann.

Zunächst neigt man sogar dazu, die zivilrechtliche Möglichkeit eines Zwangs im Sinn von 3 überhaupt zu bestreiten, denn niemals kann materiell einer Zivilrechtsperson die zivilrechtliche Handlungsfreiheit genommen werden, ohne die letzten Grundlagen von Zivilrecht und privatem Wirtschaftsleben aufzuheben. Für das formale Recht trifft dies aber nicht zu, und im zivilrechtlichen Teil (I 1 e) wurde die Erkenntnis gewonnen, daß für Tarif wie Auslobung wesensbestimmend ist die Form. Auch anderwärts haben wir im Zivilrecht Bestimmungen, die dem Zivilrechtsindividuum in bestimmtem Fall für seine rechtsgeschäftlichen Dispositionen einen bestimmten formellen Weg vorschreiben. Beispiel: Die Befriedigung aus dem Faustpfand ist im Weg öffentlicher Versteigerung zu bewirken (§ 1235 BGB.) usw. Es steht nichts im Weg, daß auch für andere einzelne Zivilgeschäftsarten, z. B. für die Rechtsgeschäfte des Bahntransportgewerbes, die Form der Offertaufufung durch Auslobung oder die Form des Vertragsschlusses nach und gemäß vorher erlassenen Tarif vorgeschrieben wird. In diesem Sinn ist es möglich, den Tarifzwang 3, d. h. das Gebot: nur in der Form und damit zu den Bedingungen wie in dem Tarif ausgelobt Geschäfte abzuschließen rechtsgrundsätzlich einwandfrei zu verstehen. Der Tarifzwang 3 wird dann verstanden als zivilrechtliche Formvorschrift und kann als solche auch für das zivilrechtliche Tarifverhältnis als verbindlich angesehen werden.

Das Formgebot des Tarifzwangs 3 bedeutet insbesondere dann auch das Verbot, das dem Tarifpraktiker des Eisenbahndienstes von jeher mit dem Begriff Tarif im Eisenbahnverkehr verbunden ist: Das Verbot der geheimen Refaktie. Wenn ich nur in Tarifform Geschäftsabschlüsse machen darf, so ist — da der Tarif begriffsmäßig der Veröffentlichung bedarf und begriffsmäßig eine Auslobung an die gesamte Öffentlichkeit bedeutet, jedes Sonderübereinkommen als solches und ganz besonders noch seine Geheimhaltung ausgeschlossen.

Rechtstheoretisch ist nach dem Gesagten — auch angesichts des grundsätzlich nur dem Tarifzwang 2 entsprechenden Charakters des zivilrechtlichen Tarifs — der Tarifzwang 3 sehr wohl schlüssig zu begründen, und eine nur diesen Tarifzwang 3 statuierende Gesetzesbestimmung würde daher keinerlei Bedenken begegnen. Offen bleiben nur die rechtspraktischen Fragen, ob in den Fällen, in denen man zur Zeit den Tarifzwang 3 praktisch durch Gesetz eingeführt hat, die Wortlaute der gesetzlichen Bestimmungen wirklich klar auf den allein möglichen Charakter des Tarifzwangs 3 als Formzwang abgestellt sind, und ob der Tarifzwang 3 irgendwo — und insbesondere im Eisenbahnwesen — wirklich erforderlich ist. Denn wenn auch über die

Brücke der Charakterisierung als Formvorschrift der Tarifzwang 3 als mit den grundlegenden Prinzipien des Zivilrechts kongruent oder wenigstens vereinbar anerkannt werden kann, so entspricht es eben doch dem materiellen Grundprinzipium unseres Zivilrechts (nämlich der persönlichen Handlungsfreiheit) und dem formellen Grundprinzipium unseres Zivilrechts (nämlich möglicher Formlosigkeit), Formvorschriften so weit wie irgend möglich zurückzuschneiden. Bei Gas- und Elektrizitätstarifen, die heute auch keine geringe volkswirtschaftliche Bedeutung und vielfach den reinen Monopolcharakter wirklich haben, dessen die Eisenbahnen weder praktisch noch gar rechtlich sich erfreuen, kommt man ohne den vielfach zu starren Tarifzwang 3 aus. Alle kommunalen Kraft- usw. Werke haben mit den Großabnehmern Einzelabmachungen. Bei der Stadt Potsdam z. B. sind sowohl vom Gas- wie vom Elektrizitätswerk Sonderverträge mit der Eisenbahnverwaltung, der Postverwaltung, der Militärverwaltung geschlossen. Und daneben bestehen doch auch bei Gas- und Kraftwerken — ganz ähnlich wie bei den Eisenbahnen — noch die verschiedensten Tarife — je nach den Wünschen und Bedürfnissen der Abnehmer — mit Staffelsystem, Pauschalierungen, Berücksichtigung von Lichtstromverbrauch, Kraftstromverbrauch usw. usw. Klagen über die diesen Kraft- und Gasmonopolbetrieben damit belassene (relative) Vertragsfreiheit oder Anregungen dahin, daß hier mit Tarifzwang 3 vorgegangen werden sollte, sind in der Öffentlichkeit bisher nirgends erhoben worden. Das ist eine bemerkenswert andere Haltung, als sie das Durchschnittspublikum gegenüber den Eisenbahnen einnimmt. Den Bahnen gegenüber kann nach dem Sinn der Majorität des Publikums die Tarifzwangsbindung nie weit genug gehen. Noch in der jüngsten Zeit wird von Vertretern der mit der Reichsbahn konkurrierenden Verkehrsmittel eine Verschärfung oder wenigstens eine verschärfte Auslegung und Handhabung des § 6 EVO. vielfach in propagandistischer Form verlangt, und es ergibt sich dabei, daß unter unklaren und Zwangsvorstellungen hinsichtlich des Bestehenden oder des nach mancher Ansicht Wünschbaren jeder Sinn für die logischen Möglichkeitsgrenzen des Tarifzwangs und jedes Verständnis für korrekte Auslegung positiven Gesetzesmaterials verloren gehen kann. Das eindrucksvollste Beispiel hierfür ist der viel zitierte § 6 EVO. Er wird von den einen viel zu weit als Einschränkung oder Verbot der Konkurrenzaufnahme gewertet, von den anderen im Hinblick auf seinen ursprünglichen Zweck gefaßt nur als Verbot der geheimen Refaktien, vielleicht noch als Grundsatz der Gleichheit der Tarife. Aus dem Gesetz zu begründen ist die erste Auslegung überhaupt nicht. Erschöpfend tragen aber auch die zweiterwähnten Anschauungen dem Gesetzestext nicht Rechnung. Deswegen und

weil es sich hier um den für das ganze Tarifzwangsrecht prototypischen Paragraphen handelt, und schließlich weil — wie schon im Vorhinein gesagt sei — die Bestimmungen des § 6 von hervorragender Unklarheit und Unstimmigkeit sind, muß hier eine besondere Exegese von § 6 EVO. (1) und (2) gegeben werden.

Der Wortlaut von § 6 EVO. (1) und (2) lautet:

(1) Die Eisenbahn hat Tarife aufzustellen, die alle für den Beförderungsvertrag maßgebenden Bestimmungen und alle zur Berechnung der Beförderungspreise . . . notwendigen Angaben enthalten. Die Tarife sind bei Erfüllung der darin gegebenen Bedingungen für jedermann in derselben Weise anzuwenden.

(2) Jede Preisermäßigung oder sonstige Begünstigung gegenüber den Tarifen ist verboten und nichtig.

Der Inhalt des ersten Satzes von § 6 (1) EVO. ist klar. „Die Eisenbahn hat Tarife aufzustellen . . .“. Die Eisenbahn würde schon hier nach dem Tarifzwang mindestens im Sinn von 1 unserer Darstellung unterliegen. Die zivilrechtlich schon aus der Aufstellung des Tarifs folgende Pflicht der Eisenbahn, auch alle ihr zu dem Tarif angetragenen Transportgeschäfte abschließen zu müssen, ist durch § 3 EVO. (für den Güterverkehr auch noch § 53 EVO.) dann aber auch zum öffentlichen Tarifzwang 2 potenziert. Den positiven Interessen des Publikums: in Tariform und gemäß den Tarifen im wesentlichen gleichmäßig bedient zu werden, ist damit eigentlich schon vollauf Genüge getan.

Satz 2 des § 6 (1) legt aber nun noch den Tarifzwang 3 auf: Bei Erfüllung der tarifmäßigen Bedingungen sind die Tarife für jedermann gleichartig anzuwenden. Das bedeutet, daß, wenn die Bedingungen eines Tarifs vorliegen, dieser Tarif auf jedermann, d. h. in jedem Fall, anzuwenden ist. Da jeder Eisenbahntransport den Bedingungen irgendeines der bestehenden Tarife unterfällt, so dürfen auf dem Eisenbahntransportgebiet in der Tat nur auf Grundlage des Tarifs Abschlüsse gemacht werden. Die tarifpflichtige Eisenbahn kann also keinerlei Einzelpreisgeschäfte schließen und auch keinen Tarif machen, den sie nicht ohne weiteres der Gesamtheit der Verfrachter gegenüber zur Anwendung bringen muß. Man kann dies auch folgendermaßen ausdrücken: § 6 (1) Satz 2 enthält ein Gebot und ein Verbot. Nämlich das Gebot: Ausnahmslos allen Verfrachtern gegenüber die Tarife gleichmäßig zur Anwendung zu bringen, sodann das Verbot: keinerlei Einzelpreisabreden entgegen den Tarifen zu treffen.

Schon das geschilderte Gebot des § 6 (1) Satz 2 EVO. kann zu einer (ersten) Absurdität führen. Man denke an folgenden Fall: Eine kleine ländliche Bahn, die finanziell sehr schwach steht, zieht ihre Einnahmen sozusagen ausschließlich aus Rübentransporten. Diese stammen zu 95 %

von einem großen Güterkomplex, zu 5 % vom Grundbesitz eines armen Dorfes. Der Rüben tarif der Bahn ist kalkuliert auf das Aufkommen einer schwachen Jahresmittelernte. Auf der Grundlage dieses Tarifs haben die kleinen Bauern, die auch ihrerseits nur vom Rübenbau leben, ihre Rüben auf Jahre hinaus fest verschlossen. Ein arges Mißjahr zwingt die Bahn, auf Erhöhung ihrer Einnahmen zu sehen. Es kommt nur ein Mehrertrag aus dem Rübenverkehr in Frage. Um den Bauern den unentbehrlichen billigen Rüben tarif nicht zu nehmen, möchte die Bahn nur das Großgut allein, bei dessen Verwaltung Verständnis für die Situation der Bahn besteht, veranlassen, für seine Rüben Transporte mehr als die bisherige tarifmäßige Fracht zu zahlen. Eine entsprechende Vereinbarung wäre an sich leicht zustandezubringen; aber (ganz gleichgültig, ob eine Sondervereinbarung oder ein besonderer höherer Tarif mit dem Großgut in die Wege geleitet wird): gegenüber dem Tarifzwang, wie er für die Bahn aus § 6 EVO. besteht, sind alle derartigen Vorgehen gesetzwidrig und daher nichtig! Denn der (billigere) Rüben tarif soll ja zugunsten der Bauern weiter bestehen bleiben, ist dies aber der Fall, so erfüllen auch die Transporte des Großguts die Bedingungen, die in dem Tarif für die Bauern gegeben sind, und dieser Tarif ist wie für jedermann so für das Großgut in derselben Weise anzuwenden. Kraft Tarifzwangs (§ 6 (1) EVO.) müssen daher nach diesem (Bauern-) Tarif auch alle Transportabschlußanträge des Großguts behandelt werden. Entweder müßte also die Bahn den für sie ruinösen (Bauern-) Tarif aufheben und die Bauern ruinieren, oder sie ließe den Bauern zuliebe den Tarif in Kraft und ruinierte damit sich selbst. Die gegebene Interpretation ist keine Auslegung der Spitzfindigkeit, sondern Auslegung eines Gesetzes. Gesetze können, wenn der Wortlaut so zweifelsfrei spricht, nicht diesem entgegen interpretiert werden nach einem, übrigens sicher meist gar nicht feststellbaren Willen des sogenannten Gesetzgebers. Die EVO. ist Gesetz. Würde es sich um ein Privatrechtsgeschäft handeln, so wäre vielleicht eine andere Auslegung unter stärkerer Betonung des seinerzeitigen Parteiwillens möglich. Derartige Auslegung ist aber gegenüber dem klaren Gesetzeswortlaut unstatthaft. Der § 6 (1) Satz 2 wollte im übrigen den Tarifzwang 3: Er wollte die bedingungs- und ausnahmslose Gleichstellung vor dem Tarif ganz allgemein. Es ist nicht die Fassung, sondern die geistige Einstellung der Bestimmung, die zu greifbar falschem Ergebnis führt. § 6 (1) Satz 2, aber auch der Tarifzwang 3 als solcher sind eben schon eine Überspannung.

Weiter: Das Gebot der gleichmäßigen Behandlung aller gemäß dem Tarif (§ 6 (1) EVO.) enthält — wie soeben erkannt — in seiner logischen Umkehrung auch das Verbot, einzelne oder gewisse Transportinteressenten gegenüber den übrigen ungleichmäßig zu behandeln, d. h. sie zu benachteiligen oder zu begünstigen. Satz 2 von § 6 (1) spricht also nicht nur positiv aus, daß alle Transportinteressenten nach den

gleichen Tarifen gleich zu behandeln sind, sondern er bestimmt auch negativ, daß gegenüber den Tarifen Benachteiligungen und Begünstigungen, zu denen insbesondere auch Preisermäßigungen und Preiserhöhungen gehören, verboten und daher nichtig sind. Hinsichtlich der Preisermäßigungen und Begünstigungen sagt § 6 (2) aber genau dasselbe noch einmal! Warum?

In dem Bestreben, nicht nur die hier drohende (zweite) Absurdität zu vermeiden, sondern auch die früher festgestellte (erste) Absurdität auszuräumen, neigt man dazu, mit dem *argumentum e contrario* zu operieren. Folgendermaßen: der § 6 (2) bestimmt, daß nur Preisermäßigungen und Begünstigungen verboten und nichtig sein sollen. Diese ausdrückliche Beschränkung auf Preisermäßigung und Begünstigung bedeutet, daß Preiserhöhungen und Benachteiligungen anders zu behandeln sind. § 6 (1) Satz 2 ist also nicht als Verbot von Preiserhöhungen und Benachteiligungen zu verstehen.

Wäre diese Argumentation richtig, so wäre der oben kritisierte Fall der Rübenbahn gerettet, dafür aber § 6 (1) Satz 2 nun seinerseits absurd. Dem Gebot, alle gleichmäßig nach dem Tarif zu behandeln, soll ja nun nicht mehr das Verbot, die Interessenten ungleichmäßig zu behandeln, gegenüberstehen. Außerdem aber: Mit Recht ist § 6 (1) Satz 2 von jeher als der Grundsatz der Gleichheit aller vor dem Tarif aufgefaßt worden. Ein oberster Verfassungs- und Rechtsgrundsatz: Niemandem zu Leide — Niemandem zu Leide findet hier seinen Niederschlag. Es ist ein Unding, zu sagen: Niemandem zu Leide — soll gelten — aber: Niemandem zu Leide — mag immerhin außer Kurs sein. Ferner: Begünstigung und Benachteiligung sind relative und komplementäre Begriffe. Wenn ich den einen aufbehalte, fällt notwendigerweise auch der andere: Darf die Eisenbahn benachteiligen, so hat sie ihre Vertragsfreiheit wieder. Tarifzwang 3 fällt hin. Und praktisch gesprochen: Durch eine geschickte Benachteiligungspolitik kann die Eisenbahn auch die schönste Begünstigungspolitik inaugurieren. Denn ich kann ja die Benachteiligungen beliebig differenzieren, und dann wird sich der und jener schon recht gerne eine kleine „Benachteiligung“ gefallen lassen, wenn ich zusage, den hauptsächlichen Konkurrenten noch stärker zu benachteiligen. Bei Gestattung einer Auslegung, die die Benachteiligung freigibt, wird der offizielle Tarif zur Minimalbasis der Aushandlung der Frachtsätze, wie bei Freiheit für Begünstigung und Benachteiligung der Tarif Maximalbasis für das Aushandeln der Frachtsätze ist. Der Unterschied ist gering, die Absurdität bei Anwendung des *argumentum e contrario* aus § 6 (2) aber nicht behoben, sondern nur in den § 6 (1) Satz 2 hineinverschoben. Diese Lösung fällt also aus. Man muß sich um die Frage: Wird wirklich in § 6 (2) noch einmal dasselbe gesagt, und warum wird in § 6 (2) noch einmal dasselbe gesagt, wie in § 6 (1) Satz 2? — weiter bemühen.

Nach § 6 (2) EVO. ist jede Preisermäßigung oder sonstige Begünstigung gegenüber den Tarifen verboten und nichtig. Die in ihrer Tenorierung stark an den berüchtigten Artikel 340 des Code Napoléon erinnernde Bestimmung hat eine für Regierungsproklamationen ebenso geeignete, wie für die Klärung zivilrechtlicher Verhältnisse ungeeignete Fassung. — Dabei kann ihr aber als *lex imperfecta* straf- oder polizeirechtlich keinerlei Bedeutung zukommen. Denn daß die Aufsichtsbehörde angesichts jeden Verstoßes der beaufsichtigten Bahn gegen ziviles oder öffentliches Tarifrecht ein Kontroll- und Eingriffsrecht hat, steht ohnedies schon fest.

Wem wird „verboten“? — Wenn in § 6 (1) EVO. Satz 2 gesagt ist, daß die Tarife für jedermann (gleichmäßig) anzuwenden sind, so ist klar, daß diese Gebots- (oder Verbots-) Norm nur gegen die Bahn gerichtet ist. Denn nur die Bahn wendet den Tarif an, und nur auf seiten der Frachtinteressenten kommt eine Vielzahl in Frage, so daß nur in der Anwendung auf die Verfrachterseite das Wort jedermann einen Sinn hat. In § 6 (2) aber ist dank der rein abstrakt-passivischen Fassung ein entsprechender Anhalt nicht geboten, und Begünstigungen gegenüber dem Tarif sind auch in favorem der Bahn möglich. (Ein Verfrachter sichert z. B. im Zug von Verhandlungen betreffend Gewährung eines Gleisanschlusses der Bahn zu, sie wegen tarifmäßiger Haftung aus Schaden, Überschreitung der Lieferfrist usw. nicht in Anspruch zu nehmen). Es kann im Hinblick auf diese Tatsache eine Verschiedenheit zwischen § 6 (1) Satz 2 und § 6 (2) insofern gefunden werden, als das letztere Verbot nach den beiden Seiten — des Verfrachters und der Bahn —, das erstere aber nur gegen die Bahn gerichtet verstanden wird. Ob diese — an sich schlüssige — Argumentation überzeugend ist angesichts des Umstands, daß § 6 (2) eine Bestimmung mit Beimischung eines stark administrativ-transportorganisatorischen und damit gegen Transportgewerbe und Transporteur gerichteten Charakters ist, — ist Geschmackssache. Jedenfalls hat die gesamte juristische Meinung faktisch sich auf den Standpunkt jener Argumentation gestellt. Denn bei Verstößen gegen § 6 (1) Satz 2, und § 6 (2) entscheidet sie im praktischen Endeffekt nicht gegen die verfrachtende Bahn, sondern gegen den nach § 6 (1) seinerseits überhaupt gar nicht verbotsfähigen Frachtinteressenten, wie folgende Überlegung zeigt:

Die absolut herrschende Lehre nimmt an, daß bei Verstößen gegen § 6 nur die tarifwidrige Vereinbarung oder dergleichen (also die Preisermäßigung oder die sonstige Begünstigung) nichtig, das abgeschlossene Frachtgeschäft im übrigen aber rechtsgültig sei. Über die Berechtigung dieser Auffassung läßt sich streiten, sie scheint wohl mehr aus den praktischen Bedürfnissen der Bahn, die begreiflicherweise Auseinandersetzungen unter Zugrundelegung von *condictio indebiti*, *negotiorum gestio* und dergleichen anderer außervertragmäßiger Verhältnisse gern

vermeidet, als auf dem Grund der Rechtsdoktrin erwachsen zu sein. Denn fest steht doch wohl, daß, wenn die gegen § 6 getroffene Preisvereinbarung nichtig ist, eine Einigung über den Preis im Frachtvertrag nicht zustande gekommen ist, und im allgemeinen wird die Einigung über den Preis als ein so wesentlicher Teil der Willenseinigung beim Vertrag angesehen, daß im Fall mangelnder Willenseinigung über den Preis bei allen anderen Verträgen außer beim Transportgeschäft der EVO. die Nichtigkeit des ganzen Geschäfts gemäß § 139 BGB. (vgl. auch § 155 BGB.) angenommen wird. Indessen sei dem, wie es wolle. Die Frage rührt nicht an das Wesen des Tarifs und mag deshalb hier ungelöst verbleiben. Die Folge aber der Auffassung, daß das Transportgeschäft gegen § 6 im allgemeinen rechtsgültig und nur die zugesagte Ermäßigung nichtig sei, ist, daß die Bahn, die doch ihrerseits in erster Linie gegen den § 6 verstoßen hat, ihr volles Geld erhält — also mehr als sie nach ihrer Frachtabrede mit dem Interessenten zu fordern gehabt hätte. Daß der Verfrachter aber, der vielleicht ernstlich auf die Willenseinigung vertraute und die Rechts- und Tarifwidrigkeit gar nicht durchschaute, den vollen Preis zahlen muß, obwohl er bei Kenntnis dieses nunmehr geschuldeten vollen Frachtsatzes den Transport vielleicht ganz unterlassen oder über die Binnenschiffahrt oder das Auto gegeben hätte. Dieses höchst unbefriedigende Resultat wird durch die oben gegebene Argumentation: § 6 (2) enthalte ein gegen Bahn und Frachtinteressenten gerichtetes Verbot —, um eine Kleinigkeit schmackhafter, denn wenn man auf der Seite des Verfrachters gleichfalls Verbotswidrigkeit gegen § 6 (— wenn auch nicht gegen § 6 (1), so doch wenigstens gegen § 6 (2) —) annehmen kann, so erscheint die Taxfälligkeit des Verfassers mit dem vollen Tarif immerhin formaljuristisch gerechtfertigt. Andererseits freilich hat, wenn man sich auf den umgekehrten Standpunkt stellt, d. h. wenn man auch nach § 6 (2) allein die Bahn als durch das Verbot der Begünstigung getroffen erachtet, der Frachtinteressent, der zufolge der Verbotswidrigkeit Mehrfracht zahlen mußte, einen Schadensersatzanspruch gegen die dann allein verbotsfällig gewesene Bahn. Ist der Frachtinteressent selbst aber auch Übertreter des Verbots gemäß § 6 (2), so steht ihm dieser Schadensersatzanspruch nicht zu. Die Frage, gegen wen das Verbot von § 6 (2) (im Gegensatz oder im Zusammenhalt mit § 6 (1) Satz 2) sich richtet, ist hiernach ebenso bedeutsam, wie ungelöst bleibt.

Nicht besser als mit der Frage: Wem wird verboten? — steht es mit der zweiten Frage: Welche Geschäfte will das Verbot des § 6 (2) treffen? Hier erlebt man zunächst die Überraschung, daß § 6 (2) materiell überhaupt eigentlich gar keine Tarifbestimmung ist. Denn § 6 (2) ergreift ja gerade nicht die durch den Tarif erfaßten Geschäfte des Tarifpflichtigen, sein Nichtigkeitsurteil spricht er ausdrücklich über die dem Tarifgebiet entfremdeten Geschäfte des Tarifpflichtigen aus. Damit

geht dieser im § 6 (2) unternommene Versuch letzter Steigerung der zivilrechtlichen Ausdrucksformen des Tarifzwangs zwangsläufig über die logisch noch möglichen Steigerungen der Verpflichtung aus der pollicitatio de contrahendo hinaus. Ich kann in einer pollicitatio versprechen, etwas zu tun (Tarifzwang 1). Ich kann in einer pollicitatio auch versprechen, etwas in jedem an mich herantretenden Fall zu tun (Tarifzwang 2). Das Zivilrecht kann auch statuieren, daß ich etwas rechtsgültig nur in Form einer pollicitatio tun kann (Tarifzwang 3). Daß ich in einer pollicitatio mit der Konsequenz der Nichtigkeit der Zuwiderhandlung aber mich dahin binden könnte, nichts zu tun, wodurch ich irgend eine Rechtsperson etwa später irgendwann günstiger behandelte, als die anderen Personen, die jetzt oder früher einmal auf meinen Tarif eingehen odereingegangen sind, . . . , das ist eine Konstruktion, die zivilrechtlich-gedanklich überhaupt nicht mehr möglich ist.

Über den Tarifzwang 3 geht es nicht mehr hinaus. § 6 (1) Satz 2 sagt schlechtweg: Die Tarife sind gegenüber jedermann anzuwenden, d. h. alle Frachtverträge sind nach dem Tarif abzuschließen. Damit bedeutet der Abschluß jedes anderen Frachtvertrags kraft allgemeinen bürgerlichen Rechts (§ 125 BGB.) wegen Formmangels Nichtigkeit des Vertrags. Mehr kann auch § 6 (2), zumal er keine Strafsanktion enthält, nicht tun. Trotz der unverkennbaren Einstellung des Gesetzgebers im Sinn abermaliger Aufhöhung des Tarifzwangs ist in § 6 (2) nicht etwa eine vierte (über 3 hinausgehende) Steigerung des Tarifzwangs (im Sinn unserer obigen Abstufung) gelungen, sondern § 6 (2) bietet sogar unendlich viel weniger.

Die Bestimmung des § 6 (2) spricht das Verbot und die Nichtigkeit der Preisermäßigung oder sonstigen Begünstigung gegenüber dem Tarif aus. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß mit diesem „gegenüber“ zum Gegenstand der Bestimmung nicht mehr die unter die Tarife fallenden Geschäfte, sondern gerade die Geschäfte gemacht sind, die außerhalb des Tarifrahmens stehen. Sämtliche außerhalb des Tarifs stehenden Geschäfte der Rechtswelt in ihrer ganzen absoluten Unbegrenztheit gehören zum Gegenstand von § 6 (2)! Mit dieser Feststellung allein offenbart sich die absolute Unfaßbarkeit und Unbeschreibbarkeit der Begriffe Preisermäßigungen oder sonstige Begünstigungen gegenüber den Tarifen. Schon bei der (ersten) Frage, wen das Verbot des § 6 (2) betreffe, wurde darauf hingewiesen, daß Begünstigungen gegenüber den Tarifen auch zugunsten der Eisenbahn — nicht nur der Verfrachter — möglich sind. Denn die Tarife enthalten auch Verpflichtungen für die Eisenbahn. Aber von dieser ersten Gruppe von Begünstigungen gegenüber dem Tarif abgesehen: Wenn man allein die sämtlichen die Verfrachter begünstigenden Geschäfte verbieten oder als nichtig erklären wollte, wo und wie sollte in der Praxis die Grenze gezogen werden? Ein Fall der jüngsten, aber nicht deutschen Praxis: Eine Eisenbahn wendet sich an einen Verband mit der Bitte, den Verbands-

mitgliedern nahelegen, angesichts der Schwierigkeit des Wettbewerbskampfs zwischen Eisenbahn und Auto Transporte nicht ohne Not der Bahn zu entziehen und dem Auto zuzuwenden. Antwort des Verbands: Auch er stehe in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, bezüglich deren er wechselseitiges Verständnis von der Bahn erwarte. Im Verband seien 80 % der Produktion des Lands zusammengeschlossen. Die Bahn sei großer Konsument der Verbandsprodukte. Doch beziehe sie 40 % ihres Bedarfs von den Außenseitern. Solange die Bahn nur 60 % ihrer Bestellungen dem Verband, 40 % aber Außenseitern zuwende, könne das von der Bahn erbetene Rundschreiben des Verbands an die Verbandsmitglieder wegen Bevorzugung der Eisenbahn vor dem Auto nicht ergehen. Angenommen, es werden hierauf Verhandlungen eingeleitet: der Verband erhält künftig 80% der Bestellungen der Bahn zugesichert, die Verbandsmitglieder sichern daraufhin ihre sämtlichen Transporte zu tarifmäßigen Preis der Eisenbahn zu. Liegt Preisermäßigung oder sonstige Begünstigung gegenüber dem Tarif vor? Preisermäßigung wohl kaum; denn die Außenseiter fahren zu gleichem Tarif wie die Verbandsmitglieder. Die Verbandsmitglieder haben aber Zusagen wegen Bestellungen eingehandelt! Die Außenseiter haben nicht nur nichts Entsprechendes erhalten, sondern ihre Auftragsquote ist sogar noch um 20 % gedrückt worden. Liegt hiernach eine sonstige Begünstigung gegenüber dem Tarif vor? Wenn ja, worin besteht sie? Was also ist wichtig? Von den Transportverträgen wohl nichts. Die Bestimmungszusagen? Womöglich sogar die Bestellungen selbst? Oder ein Fall aus der Praxis der Interstate Commerce Commission: Freischeine werden gemäß vorheriger Zusage einem rührigen Spediteur zugewandt, nachdem er einen erheblichen Mehrverkehr angebracht hat. Ist der Freischein als die Begünstigung wichtig?

Vor allem aber: Wo endet der Begriff Begünstigungen? Streng genommen — wie wir sahen — überhaupt nicht. Nun denke man aber an einen Bahnbetrieb vom Ausmaß der Reichsbahn. Alle Industriebetriebe benutzen die Reichsbahn, in allen Industriezweigen hat die Reichsbahn Lieferanten. Wenn hierbei noch ernstlich im Sinn von § 6 EVO. Möglichkeiten der Ziehung von Relationen zwischen Tarif und Lieferungs-aufträgen anerkannt werden, so hört die zivilrechtliche Sicherheit jedes Bestellsungsvertrags der Reichsbahn auf, und wenn auf derartige Kombinationen Aufsichtsbeschwerden im Sinn von § 6 (2) gegründet werden können, so ist bei jeder Änderung oder Verlagerung der Bestellsungsquanten Denunziationen, die zu widerlegen schlechterdings nicht möglich ist, Tür und Tor geöffnet. Es hört dann die Möglichkeit jedes „commercium“ zwischen Reichsbahn und Wirtschaft auf, und man tut dann am besten, nur noch außer Lands zu bestellen.

Oder soll eine Einschränkung des Begriffs der Begünstigung unter-
nommen werden durch Bezugnahme auf den Zusatz: gegenüber dem

Tarif? Soll gesagt werden, in diesem Sinn sei der Begriff Begünstigungen grundsätzlich aufs Engste zu fassen? Wenn man mit solcher Auslegung die Hoffnung verbände, die Bestimmung dann wieder allein auf die „geheimen Refaktien“ zurückschneiden, aber für diese aufrecht halten zu können, so ist auch dies trügerisch. Denn die geheimen Refaktien sind überhaupt keine Begünstigungen gegenüber dem Tarif. Der Tarif ist die Verpflichtung zur Kontraktbereitschaft (kraft behördlicher Auflage oder zivilrechtlicher Auslobung), sonst nichts. Wenn ich gegenüber dem Tarif begünstigt werden soll, so kann dies einzig beim Abschluß des Frachtvertrags, z. B. durch Abschluß außer der Reihe der Anmeldungen, geschehen. Die Begünstigung gegenüber dem Tarif, die den meisten bei der geheimen Refaktie vorschwebt, ist die Begünstigung nicht gegenüber dem Tarif, sondern gegenüber der aus den Tarifbedingungen in den Frachtvertrag eingegangenen *lex contractus*. Man bleibt also auch wegen der Nichtigkeit der „geheimen Refaktien“ besser bei dem schon jede erforderliche Sicherheit bietenden § 6 (1) Satz 2 und läßt auch hier § 6 (2) ganz aus dem Spiel.

Im übrigen ist allem Anschein nach bisher die allgemeine deutsche Meinung noch durchaus nicht auf ein möglichst enges Verstehen des § 6 (2) einheitlich gerichtet. In der im Anschluß an die Wettbewerbsmaßnahmen gegen den Kraftwagen in Gang gekommenen Diskussion werden z. B. die neueren Ausnahmetarife der Reichsbahn vielfach als gegen § 6 (2) verstoßend bekämpft. Dabei handelt es sich bei den angefochtenen Maßnahmen um Tarife. Bei Tarifen selbst aber sollten Begünstigungen gegenüber (!) dem Tarif von vornherein als ausgeschlossen anerkannt werden. Tarife sind Gesetzen wesensgleich. So wenig durch Gesetze gegen Gesetze verstoßen werden kann, so wenig kann durch Tarif gegen Tarif verstoßen werden. Aber solche Irrgänge der öffentlichen Meinung können nicht erstaunen. Finden sie doch volle Erklärung in der unbefriedigenden Rechtslage: Die in § 6 (2) behandelte positivrechtliche Verbotsvorschrift geht über den nach den Gesetzen der Logik gegebenen begrifflichen Rahmen des Tarifrechts hinaus, und damit gehen alle Obergesichtspunkte für diese Bestimmung verloren. Wir stehen einer gesetzgeberischen sogenannten Utilitätsmaßnahme mit allen daraus sich ergebenden Zufälligkeits- und Willkürlichkeitsgefahren gegenüber. Wenn man Bestimmungen für den Kreis der Tarifgeschäfte in der Form aufstellt, daß man den Kreis der Tarifgeschäfte gerade nicht, sondern umgekehrt die ganze übrige geschäftliche Außenwelt außerhalb des Tarifkreises zum Gesetzgebungsobjekt machen will, so muß man ins Nichts fallen.

Die ganze im Letztausgeführten dargelegte unerfreuliche Rechtslage zu § 6 EVO. ist bisher durch die Literatur nur wenig gebessert,

und ernstlich auch überhaupt nicht zu bessern. § 6 EVO., ein Typus juristisch nicht ausgearbeiteten Niederschlags langjähriger Praxis, ermangelt jeder Konzeption im Hinblick auf die möglichen zivilrechtlichen Proportionen, und insbesondere im Hinblick auf den zivilrechtlichen Tarifbegriff. Man wollte unter allen Umständen jede geheime Refaktierung zumauern und glaubte unbesorgt um Ordnung und Systematik noch ein übriges tun zu dürfen: Aus dieser Mentalität ist § 6 (2) EVO. entstanden. Eine andere schlüssige Erklärung findet sich nicht.

Rechtswissenschaftlich ist mit § 6 (2) EVO. überhaupt nicht zu arbeiten. Man lese die Kommentare zum zweiten Absatz. So alt die Bestimmung ist, es ist nicht der geringste Ansatz zur Entwicklung eines Obergedankens vorhanden. Es wird gearbeitet nur mit dem Hinweis auf die „geheime Refaktie“ und den Grundsatz der Gleichheit der Tarife. Die Auslegung der Praxis hilft sich entsprechend systemlos mit jenem unfäßbaren „aequo et bono“, dem „Sinn und Geist von § 6“, dem „Willen des Gesetzgebers“ und ähnlichen Allgemeinheiten, wie sie genügen konnten in den Vorkriegszeiten der reichen und satten reinen Staatsbahnsysteme, als es auf dem Gebiet des Verkehrswesens in Deutschland noch keinen Konkurrenzkampf gab, und aus diesen und anderen Gründen die in der erdrückenden Mehrzahl in Staatsbesitz oder unter Staatseinfluß stehenden Verkehrsunternehmungen von der Auswertung der letzten gesetzlichen Möglichkeiten absehen konnten. Solange der frühere Verkehrsüberfluß und der frühere Reichtum in Deutschland nicht wieder eingezogen sind, und wenn wir uns nicht zugunsten einer diktatorischen Zuteilung der Verkehrsmengen an die einzelnen Verkehrsunternehmer von den heutigen liberal-kapitalistischen Staatsanschauungen abwenden, wird § 6 (2) zu einer ersprießlichen Wirksamkeit in unserem Rechtsleben nicht kommen können. Die Nichtigkeitserklärung jeder Begünstigung gegenüber dem Tarif ist in ihrer völligen Unumschreibbarkeit eine Gesetzesbestimmung, die ein höchst sozialisierter und ein Polizeistaat, wie es im höchsten Sinn des Worts das Preußen und Deutschland der Vorkriegszeit verkehrspolitisch war, sich leisten konnte, zumal es damals in jedem einzelnen Fall viel weniger auf das Gesetz, als auf die souveräne hoheitsmäßige Entscheidung ankam, und die Bevölkerung bereit war, diese Entscheidung als endgültig hinzunehmen. Aus den heutigen, ebenso wohl wirtschaftlichen und Verkehrsverhältnissen wie politischen Gedankengängen und Einstellungen aber fällt § 6 (2) EVO. heraus, und die Bestimmung sollte deswegen heute mit äußerster Skepsis behandelt werden. Gedanklich nicht zu Rechtfertigendes trägt auf die Dauer auch praktisch nicht Erträgliches in sich. Denkmäßig zu rechtfertigen ist aber jenes begrifflich

nicht mehr zu umschränkende Begünstigungsverbot und seine Nichtigkeitsbedrohung wirklich nicht. Man kann sich alles darunter denken und nichts.

Wenn § 6 (2) heute ersatzlos gestrichen würde, so bedeutete das weder gesetzestechnisch noch materiell, weder vom Standpunkt des öffentlichen noch (wie unter I dieses Kapitels gezeigt wurde) vom Standpunkt des zivilen Rechts aus einen Verlust oder eine Änderung. In der Verkehrsordnung für die Eisenbahnen Deutschlands vom 15. November 1892 fehlte der heutige § 6 (1) Satz 2 und war schon vorhanden der jetzige § 6 (2). — Man kann es so oder so machen: Einer dieser beiden Sätze aber ist entbehrlich, und § 6 (1) Satz 2 schafft auf Grund besserer Fassung bereits die öffentliche Rechtslage, wie sie durch § 6 (2) erheblich unklarer angestrebt ist. (Tarifzwang 3.) — Ob diese Rechtslage allerdings das vom Zweckmäßigkeitsstandpunkt Richtige ist, soll mit dieser Feststellung auch noch keineswegs entschieden sein — gehört aber vielleicht auch nicht eigentlich in diesen Zusammenhang. Unsere am meistversprechenden sich entwickelnden und reinsten Monopolbetriebe (Gas, Elektrizität usw.) sind — wie hier nochmals gesagt sei — dem Tarifzwang 3 nicht unterworfen. Vielleicht schickte Regelung im Sinn von nur Tarifzwang 2 sich heute auch für die Eisenbahnen besser als der § 6, der zivilrechtlich nicht durch innere Notwendigkeit geboten und verwaltungsrechtlich so gut und so schlecht ist, wie die Aufsichtsbehörde, die mit ihm arbeitet: Soweit an der Aufsicht etwas dran ist, kommt sie zu ihren Zielen mit und ohne § 6!

Die Meinungen des Sachverständigenkreises über die vorstehenden Ausführungen werden weit auseinandergehen. In einem Punkt aber ist man im verkehrsrechtlichen Lager wohl ziemlich restlos sich einig: Bei anders gerichtetem Willen der Bahn kann der § 6 (2) EVO. heute keine Gewährleistung gegen einseitige Begünstigungen bieten. — Und auch: Kein anderer, vollen Schutz gegen Begünstigungen gewährender § 6 (2) ist konstruierbar.

Stehen diese beiden Sätze aber fest — und sie erneut zu erhärten, war der Zweck dieser häufig nur mit Fragezeichen die Erörterungspunkte abbrechenden Exegese — so sollte an einer wegen ihrer Unklarheit gefährlichen Regelung nicht allzu ängstlich festgehalten werden. Konnte der zivilrechtliche Abschnitt abgeschlossen werden mit dem Hinweis, daß die zivilrechtliche Regelung theoretisch und erfahrungsmäßig zu durchaus zufriedenstellender Ordnung der Dinge führt, so ist dieser Satz hinsichtlich des öffentlichen Tarifrechts, soweit das Verkehrsrecht der Eisenbahnen in Frage kommt, nur mit großen Vorbehalten hier zu wiederholen.

3. Kapitel.

Der Tarif wirtschaftlich betrachtet.

Vorweg sei bemerkt, daß im Rahmen dieses der Wirtschaftseite gewidmeten III. Kapitels der Lohntarif überhaupt nicht mitbehandelt ist. Der Arbeiter-Lohntarif hat mit dem Preistarif des Güterauswechsels und Verkehrs nicht das geringste wirtschaftswissenschaftlich gemein. Eine getrennte Behandlung vom Standpunkt des Arbeitswesens und vom Standpunkt der Tausch- und Verkehrswirtschaft wäre deswegen ohnedies von vornherein nötig gewesen. Die Abhandlung geht aber noch einen Schritt weiter und verzichtet in diesem Kapitel auf die Behandlung des Arbeiter-Lohntarifs überhaupt. Im Rahmen einer Enzyklopädie hier Neues gegenüber der vorliegenden Spezialliteratur des Arbeitswesens zu geben, wäre dem Verfasser nicht möglich gewesen. Über den Preistarif hingegen dürfte noch vieles Neue, vor allem zur Systematik, zu sagen sein.

So sicher der Preistarif rechtlich keine Offerte ist, so sicher stellt der Preistarif wirtschaftlich als Offerte sich dar. Juristisch liegt eine Offerte erst vor, wenn in Vorbereitung des Vertragschlusses von einer der beiden Vertragsparteien das erste Wort *verbindlich* gesprochen ist; wirtschaftlich liegt eine Offerte aber schon vor, wenn in Richtung des künftigen Vertragschlusses das *erste* Wort gesprochen ist. Die wirtschaftliche Offerte begreift die Initiative zum wirtschaftlichen Geschäft, die rechtliche Offerte ist der Auftakt der demnächstigen vertraglichen Bindung.

Die Offerte, wie sie im Wirtschaftsleben uns gemeinhin begegnet, wird in der volkswirtschaftlichen Literatur nur sehr wenig und kurz behandelt, das Schwergewicht dort vielmehr von vornherein auf den demnächstigen Endeffekt, den Güterauswechsel selbst gelegt. Dies ist berechtigt, da das gewöhnliche Vertragspreisangebot als solches selbständige wirtschaftliche Konsequenzen in der Tat nur selten und in geringem Maß hat. — Das gewöhnliche Vertragspreisangebot setzt den Angebotsempfänger — und ihn allein (!) — in die Möglichkeit, zu den Angebotsätzen demnächst einen — und nur einen (!) — nach Mengen und Preisen durch das Angebot genau umschriebenen Vertrag abzuschließen, oder dem an ihn ergangenen Vertragsangebot seinerseits Gegengebote entgegenzustellen, also mit dem „Handeln“ zu beginnen. Die Aushandlung, die Herbeiführung der Willenseinigung läßt wirtschaftlicher Tätigkeit und Arbeit dritter Personen beim gewöhnlichen Vertragsgeschäft weiten Spielraum. Denn das ursprüngliche Angebot kann und wird dabei häufig

erheblichen Änderungen unterliegen. Entsprechende Tätigkeit, beispielsweise Maklerarbeit, ist daher wirtschaftlich berechtigt und ihres besonderen Lohns wert.

Anders hingegen ist es mit dem tarifarischen Angebot. Das tarifarische Angebot setzt alle Wirtschaftspersonen in die Möglichkeit, nicht nur einen, sondern beliebig viele tarifmäßige Abschlüsse zu machen. Die durch den Tarif festgelegten Bedingungen sind unabänderlich. Zum „Handeln“ bleibt kein Raum. Sobald in ein Aushandeln eingetreten wird, fällt das Tarifangebot als solches hin, es kommt vielleicht zur Aushandlung eines gültigen Einzelvertragsgeschäfts, aber ein tarifgemäßes Geschäft ist dann ausgeschlossen. Da beim Tarif die Bedingungen solchermaßen strengstens unabänderlich sind, bietet sich für eine wirtschaftlich berechtigte Tätigkeit dritter Personen zwecks Zusammenführung der beiden Tarifinteressenten (Tarifgeber / Tarifnehmer) zur Willenseinigung keine Gelegenheit. Denn bei dem Tarif ist der Punkt, in dem und wie die Willen der beiden Interessenten sich treffen, von vornherein unverrückbar gegeben. Soweit daher Geschäfte auf reiner Tarifbasis geschlossen werden, also z. B. in der Gas-, Wasser-, Elektrizitätslieferung, aber auch in der innerdeutschen Eisenbahnbeförderung, ist ein wirtschaftlich berechtigtes Betätigungsfeld für Maklertätigkeit, insbesondere hier auch für das Speditionsgeschäft, nicht anzuerkennen. Für die wirtschaftliche Betrachtung ist der Tarif eine besondere Form des Angebots privatwirtschaftlichen Geschäftsabschlusses, die selbständig neben der anderen älteren Form des Einzelvertragsangebots steht.

I. Der Tarif privatwirtschaftlich betrachtet.

Nachdem die Tarifofferte wirtschaftlich als eine neben dem Einzelvertragsangebot stehende zweite selbständige Form des Geschäftsangebots erkannt ist, wird sich das besondere Wesen der Tarifofferte am leichtesten und anschaulichsten in Gegenüberstellung mit dem Einzelvertragsangebot feststellen lassen. Indem das Einzelvertragsangebot nur ein einzelnes individuelles Geschäft, das Tarifangebot aber seinem Grundgedanken nach unendlich viele identische Geschäfte anbietet, unterliegt das Tarifangebot notwendigerweise in seinem ganzen Charakter anderen wirtschaftlichen Gesetzen als das Einzelvertragsangebot. Gemeinsam ist beiden Angeboten eben nur das Wesen als Angebot.

Betrachtet man unter diesem Gesichtswinkel des Angebots allein die beiden Formen, so ist allerdings ohne weiteres zu erkennen, daß der Effekt des Anbietens bei der Form des Tarifs besser, billiger und um-

fassender erreicht wird als bei der Form des Einzelpreisangebots. Der Tarif schneidet, wie schon bemerkt, jede Möglichkeit zu „handeln“ ab. Zweifelsfrei und präzise steht das Angebot da, und nicht nur vor einem Kaufinteressenten, sondern vor der ganzen Welt ausgebreitet wartet die Offerte auf Zuschlüsse von allen Seiten. Jeder Zweifel an der Reellität des Angebots ist ausgeschlossen. Die tarifarisch anbietende Unternehmerfirma ist vor Eigenmächtigkeiten nachgeordneter Stellen sicher. Verrechnung und Abrechnung innerhalb ihrer Betriebe haben absolut sicheren Ausgangspunkt in der tarifarischen Grundlage. Kurz: Das Anbieten erfolgt bei der Tarifform in einer betriebstechnisch weitaus wirksameren und wirtschaftlicheren Weise als beim Einzelpreisangebot.

Aber das tiefere und innere Wesen der beiden Angebotsarten wird natürlich durch diese äußeren Unterschiede in Technik und Form des Anbietens nicht gekennzeichnet. Der eigentliche Charakter jeder Form des Angebots liegt in dem angebotenen Preis und in den Preisbedingungen. Die innere Verschiedenheit zwischen Einzelvertragsangebot und Tarifangebot und damit der privatwirtschaftliche Sondercharakter des Tarifangebots gegenüber dem Einzelvertragsangebot muß daher auch vorzüglich in Verschiedenheiten der Preisbildung und der Preisbedingungen, nicht in mehr oder weniger bürotechnischen Vor- und Nachteilen sich offenbaren. — Zur Herausarbeitung der Verschiedenheiten im Wesen des Preises und der Preisbildung bei beiden wird zunächst das Einzelvertragsangebot in seinen in diesem Zusammenhang besonders wesentlichen Eigenschaften, insbesondere in seiner Preisbildung zu charakterisieren sein. (Nachstehend A.) Ihm können dann später die abweichenden Charakteristika des Tarifangebots gegenübergestellt werden. (Nachstehend B.)

A. Das Einzelvertragsangebot hat als Grundlage seiner Preisbildung keinerlei andere Elemente als der Einzelvertrag selbst. Von alters gilt als das volkswirtschaftliche Preisbildungsgesetz der Satz: Der Preis bildet sich im Ausgleich von Angebot und Nachfrage. — Für das Angebot des Einzelgeschäfts besteht weiter seit langem die feste (ihrer Natur nach betriebswirtschaftliche) Lehre: Das normale Preisangebot besteht aus Selbstkosten + Gewinnzuschlag. Man erklärt dies Gesetz etwa wie folgt: Jeder Preis setzt sich aus zwei Faktoren zusammen. Der eine Faktor sind die Selbstkosten, der andere Faktor ist der Gewinnzuschlag. Die Selbstkosten bilden das exakte tatsächlich fundierte, der Gewinnzuschlag das spekulative Moment des Preises oder Preisangebots. Verkauft der Kaufmann oder Produzent in Höhe des ersten Faktors: seiner Selbstkosten, so verkauft er ohne Schaden, aber auch ohne Nutzen. Da aber auf Nutzen, d. h. auf Gewinn, das kaufmännische

oder privatwirtschaftliche Produktionsgeschäft begrifflich abgestellt ist, so begnügt sich der Kaufmann oder Gewerbetreibende im normalen Fall nicht mit dem durch die Selbstkosten in seiner wirtschaftsgesetzlichen Mindesthöhe gegebenen Preisangebot, sondern er macht über die Selbstkosten hinaus noch einen Zuschlag zwecks Erzielung eines Gewinns für die eigene Person. Dieser Zuschlag wird so hoch gegriffen, wie Wettbewerb und Nachfrage es gestatten. Der Gewinnzuschlag ist seiner Höhe nach also nur empirisch begrenzt und gilt deswegen als in fester wirtschaftsgesetzlicher oder kalkulatorischer Formulierung nicht erfaßbar. Der Gewinnzuschlag enthält auch in der Tat unbestreitbar das spekulative Element des Preisangebots, und in Betonung dieses Umstands wird der Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag dann vielfach ganz allgemein und in seinem ganzen Umfang als spekulativ angesehen. Zu dieser Auffassung ist von vornherein grundsätzlich zu sagen: Daß die Selbstkosten, die ihrem begrifflichen Zweck nach mathematisch-ansatzmäßig berechnet zu werden bestimmt sind, exakt sein müssen, ist selbstverständlich. Gerade aber weil die Selbstkosten exakt sein müssen, ergibt sich die Frage, ob der Gewinnzuschlag wirklich so rein spekulativ, wie die übliche Lehre es annimmt, sein kann, oder ob nicht im Preisbildungselement Gewinnzuschlag auch die mannigfachen Übergangsformen, die sich im praktischen Leben zwischen exakt und spekulativ ergeben, unterzubringen und dort näher zu substantiieren sein werden. Immerhin ist es zur Klärung der Natur aller bei der Preisbildung in Betracht kommenden Begriffe und Summanden zunächst erforderlich, die Grenze zwischen Selbstkosten und Gewinnzuschlag und zu diesem Ende den Begriff der Selbstkosten klar zu erkennen.

Zu solcher Arbeit gibt auch der gegenwärtige Stand der wissenschaftlichen Arbeit und Forschung noch besonderen Anlaß: Die Selbstkosten sind auf vielen Gebieten des Erwerbslebens, insbesondere aber in der Industrie und ganz besonders neuerdings auch im Verkehrs-, und hier nochmals besonders im Eisenbahnwesen Gegenstand der Erforschung weniger nach der theoretischen, als namentlich nach der rechnerisch-praktischen Seite, also hinsichtlich ihrer zahlenmäßigen Höhe und ihrer Größenverhältnisse in sich. Darüber ist völlig in den Hintergrund getreten, daß die früher einhellig für das Gebiet der Tariftheorie des Eisenbahnwesens vertretene Auffassung dahin ging, es sei begrifflich und grundsätzlich gar nicht möglich, die Selbstkosten im Sinne der Preisbildung (nur in diesem Sinn interessieren hier die Selbstkosten!) bei der Eisenbahn exakt zu fassen. Eine klare Auseinandersetzung, die die Unrichtigkeit der früheren Anschauung erwiesen hätte,

hat indes bisher nicht stattgefunden. Gerade für denjenigen, der enzyklopädisch das Wesen der Preisbildung oder später das Wesen der Tarifbildung erfassen will, ergibt sich daher hier ein neuer Anlaß zur Untersuchung des alten Problems der Selbstkosten.

1. Der Ausdruck Selbstkosten ist in seinem begrifflichen Umfang keineswegs zweifelsfrei. Das geht schon daraus hervor, daß man heute vielfach mit dem Begriff Selbstkosten in ganz verschiedenem Sinn wahllos, insbesondere im Sinn von speziellen Selbstkosten und von sogenannten vollen Selbstkosten arbeitet.

Was dabei den Begriff Spezielle Selbstkosten betrifft, so ist, technisch gesehen, dieser Begriff ein Sammelbegriff, in dem alle Arten Kosten zusammenzufassen sein werden, die nicht die Totalsumme aller Ausgaben des Unternehmens ausmachen. In den verschiedenen Gewerbebezweigen ist die Behandlung des Selbstkostenproblems an Hand technisch ganz verschiedener Abschnitte des Arbeits- oder sonstigen gewerblichen Vorgangs gebräuchlich. (Auf dem Verkehrsgebiet arbeitet man z. B. mit den Begriffen Traktions-, Mitläufer-, Betriebs- und vielen anderen dergleichen mehr Kosten.) In jedem Betrieb ergeben sich für den praktischen Zweck der Kalkulation begrifflich ähnliche, aber technisch verschiedene Teilkosten oder Kostenabschnitte. Alle diese Teilkosten sind im Gegensatz zu den vollen Selbstkosten spezielle Selbstkosten. Wenn man diese (in Beziehung auf die dabei berücksichtigten betrieblich-technischen Arbeitstufen und -abschnitte gänzlich verschiedenen) speziellen Selbstkosten im Hinblick auf die Preisbildung betrachtet, so haben alle diese verschiedenen speziellen Selbstkosten das gemein, daß die speziellen Selbstkosten begrifflich allemal nur Kosten erfassen, die auf den konkreten, zur Selbstkostenberechnung gestellten Spezialfall besonderen, unzweifelhaft erkennbaren Bezug haben. Die speziellen Selbstkosten nehmen also ein konkretes Spezialgeschäft oder eine einzelne konkrete Spezialproduktion oder einen konkreten Produktionsabschnitt oder dergleichen aus dem Gesamtwirtschaftsbetrieb heraus und berechnen für dieses Geschäft, für diese Produktion, für diesen Produktionsabschnitt oder dergleichen zum Zweck der Preisbildung die Selbstkosten.

Diesen speziellen Selbstkosten gegenüber steht der andere weitere Begriff der sogenannten „vollen Selbstkosten“. Er ist von den beiden Selbstkostenbegriffen der jüngere. Von Fall zu Fall hatte der Kaufmann und Gewerbetreibende schon zu Fuggers und Welsers Zeiten seine Kosten kalkuliert. Der Begriff Volle Selbstkosten hingegen wird erst neuerdings in zunehmendem Maß angewandt. Zunächst geschah das vorzüg-

lich auf dem Gebiet der Verkehrsbetriebslehre, insbesondere in der Eisenbahnwissenschaft, dann aber ist diese Rechnungsweise auch in praktisch-kalkulatorische Gedankengänge anderer Industrien übernommen worden. Das Aufkommen des Begriffs Volle Selbstkosten für die Preisbildungsrechnung erklärt sich aus dem ständig zunehmenden Größenumfang der Betriebe, der den Hinüberblick vom einzelnen Geschäft auf das Ganze immer mehr erschwert, und mit dem verlorengehenden Überblick zu besorgten Erwägungen des Preiskalkulators führt, irgendwie müsse für jede Ausgabe seines Gesamtbetriebs Deckung geschaffen werden, irgendwie müsse sich auch jede Ausgabe seines Gesamtbetriebs schließlich als ein Selbstkostenfaktor darstellen, und es sei daher, wenn und soweit nicht zu ergründen wäre, daß und in welch' speziellen Selbstkostengruppen ein Ansatz auch für die allgemeinen Ausgaben der Firma bei der Kalkulation eines einzelnen neuen Geschäfts gemacht sei, wirtschaftswissenschaftlich nicht nur vorsorglich, sondern auch allein richtig, jeder einzelnen Selbstkostenrechnung noch über die speziellen Selbstkosten hinaus (und über die in ihnen enthaltenen Sicherheitskoeffizienten an Aufrundungen und Zuschlägen hinaus) einen anteiligen Betrag auch an den allgemeinen Ausgaben mitanzulasten. In Verfolgung dieses Gedankens werden alle Ausgaben, die sich nicht zweifelsfrei einem einzelnen Betriebsvorgang oder einem einzelnen Betriebsprodukt als spezielle Selbstkosten anlasten lassen, durch rechnerische Division nach irgendeinem (meist mehr oder weniger veredelten, aber auch komplizierten) Schlüssel auf die Gesamtzahl der Betriebsprodukte verteilt und zu den speziellen Selbstkosten, wie sie oben an erster Stelle charakterisiert wurden, zugezählt. Volle Selbstkosten sind hiernach die speziellen Selbstkosten, vermehrt um den Bruchteil der (dem betreffenden Wirtschaftsobjekt noch außer den speziellen Selbstkosten weiter entstandenen) Ausgaben, wie er sich bei anteiliger Umlegung dieser Gesamtausgaben auf die gesamten Produkte oder die sonstigen Wirtschaftsbetriebseffekte des Subjekts ergibt.

Die beiden skizzierten Selbstkostenbegriffe — der der speziellen und der der vollen Selbstkosten — werden bisher unbestritten als richtig, d. h. als erkenntnistheoretisch einwandfrei und begrifflich gleichwertig hingenommen. — Was das Rangverhältnis der beiden Begriffe zueinander betrifft, so wird hierüber mehr als rein Arithmetisches bisher nicht zutage gefördert: Von beiden Arten Selbstkosten sind die speziellen Selbstkosten naturgemäß stets die kleinere Größe, und vom Standpunkt der Bildung des Preises (der nach dem oben wiedergegebenen Wirtschaftsgesetze aus Selbstkosten + Gewinn besteht) wird deswegen vorsorglich generell die Hereinholung der v o l l e n

Selbstkosten gefordert, ein normaler gewerblicher Verdienstpreis also erst als über den vollen Selbstkosten liegend angesehen, und der minimale, d. h. der noch eben ohne Schaden abkommende Preis als auf Höhe der vollen Selbstkosten liegend angenommen. — Aus Einzelatbeständen heraus wird aber daneben ausnahmsweise in der Praxis auch die Hereinnahme von Geschäften zu Preisen unter Höhe der vollen Selbstkosten als wirtschaftlich empfohlen, sofern die Preise nur über den speziellen Selbstkosten liegen. Danach werden also unter Umständen doch wieder nicht die vollen, sondern nur die (jeweils) speziellen Selbstkosten als das Kriterium der unteren Grenze wirtschaftlichen Geschäftsabschlusses angesehen. — Irgendein begründendes wirtschaftliches Prinzip, auf Grund dessen und warum die Wirtschaftlichkeit im einen Fall unter Zugrundelegung des einen, im anderen Fall unter Zugrundelegung des anderen Selbstkostenbegriffs anzunehmen sei, ist bisher noch nirgends gegeben oder zu geben versucht. Zwischen der wirtschaftsgesetzlich prinzipiell geforderten Deckung der vollen Selbstkosten und der in breitem Maß ausnahmsweise praktisch zugestandenen und gehandhabten Deckung nur der speziellen Selbstkosten klafft daher ein logischer Widerspruch. Die Preisbildung kann grundsätzlich nur im einen oder im anderen Sinn wirtschaftlich und richtig sein. Andernfalls ist das Wirtschaftsgesetz der Preisbildung: Selbstkosten + Gewinn unsinnig — wird die Preisbildung ein Spielball der Opportunität — braucht das Problem der Exaktheit und der mathematischen Erfassbarkeit der Selbstkosten zum Zweck der Preisbildung wirtschaftstheoretisch überhaupt nicht weiter verfolgt zu werden. Denn dann ist der der ganzen Rechenarbeit zugrunde liegende Begriff: Selbstkosten seinerseits nicht exakt.

2. Die hiernach an der Spitze der Untersuchung stehende Frage, ob den exakten Preisbildungsfaktor: Selbstkosten im Sinn des wiederholt zitierten Gesetzes der Preisbildung die jeweils speziellen oder die sog. vollen Selbstkosten ausmachen, kann nur beantwortet werden, wenn man sich

- a) über den Vorgang der Preisbildung und
- b) über den Begriff der Selbstkosten bei der Preisbildung klar ist.

Zu a) Was den Vorgang der Preisbildung des Angebots betrifft, so ist (zunächst zeitlich gewürdigt) die Preisbildung eine Erwägung vor Abschluß des Geschäftes. — Die Gedankengänge der Preisbildung und daher auch die Erwägungen bezüglich der Selbstkosten müssen also beurteilt werden auf der Basis des Sachstands und der Möglichkeit der Erkenntnis zur Zeit vor Geschäftsabschluß. Die Erwägung-

gen der Selbstkosten bei der Preisbildung erfolgen also, aus den Zeitmaßen des Geschäfts gesehen, als Erwägungen a priori. (Demonstrandi causa sei hier bemerkt, daß alle statistischen Betrachtungen der Selbstkosten im Gegensatz hierzu nach Abschluß des der Statistik zugrunde gelegten Zeitraums, daher a posteriori erfolgen!).

Der Vorgang der Preisbildung ist (zweitens tatsächlich gewürdigt) eine subjektive Erwägung des Preiskalkulators. Die Gedankengänge der Preisbildung und daher auch die Erwägungen bezüglich der Selbstkosten bei der Preisbildung müssen und können nur beurteilt werden auf der Basis der subjektiven Einsicht, Kenntnismöglichkeit und (vor allem) der subjektiven Verhältnisse, wie sie für den den Preiskalkulierenden Unternehmer selbst bestehen. Die Preisbildung erfolgt also aus den subjektiven Selbstkosten des Preiskalkulators heraus. (Der Begriff wird unten unter 5. noch weiter zu verdeutlichen sein.)

Zu b). Was den Begriff der Selbstkosten bei der Preisbildung betrifft, so handelt es sich hierbei um einen relativen Begriff der Wirtschaftswissenschaft, der sich hinter den absoluten Begriff: „Ausgaben“ einordnet. (Der Begriff: „Ausgaben“ hier in seiner weiteren Bedeutung „Vermögensminderungen“ und „Vermögensabgänge“ gebraucht. Der in der Betriebswissenschaft daneben vorkommende spezifisch kassentechnische Sinn von „Ausgaben“ steht selbstverständlich hier nicht in Erörterung.) Denn: Ich „gebe aus“. Aber: Das Produkt „kostet“. — Mit anderen Worten: Für „Ausgabe“ ist sprachliches und sachliches Subjekt die Person, oder der Betrieb, oder das Wirtschaftssubjekt, um das sich der ganze einzelne konkrete Haushalt, die ganze einzelne konkrete Betriebswirtschaft dreht. Für „Kosten“ ist sprachliches Subjekt nicht die Person, der Betrieb, der Produzent, sondern die Sache, das Produkt. — Produkt und Produktion liegen in der Initiative und im Belieben der Person, des Betriebs- und Wirtschaftssubjekts. Die Person (d.h. die Existenz der Person) hingegen ist sich Selbstzweck. — Während deshalb beim Begriff Ausgabe nur zwei Gedanken Größen (Substantive) in Frage kommen, nämlich der Ausgabenbetrag und die ausgebende Person, kommen beim Begriff Kosten in Frage drei Gedanken Größen, nämlich der Kostenbetrag und die die Kosten bestreitende Person und schließlich die die Kosten verursachende causa. Auf das Preisgeschäft bezogen, ergibt sich damit der Satz: Kosten eines Preisgeschäfts können nur sein die Kosten (für die das Preisgeschäft causa ist), die durch dieses Preisgeschäft verursacht werden. — Kriterium dafür, ob Kosten im einzelnen

Fall durch das Preisgeschäft verursacht werden oder nicht, muß dabei bieten die Betrachtung a priori, die Betrachtung also der Verhältnisse, wie sie liegen in dem Zeitpunkt, in dem der Preiskalkulator seine Deliberationen über die Höhe des Preisangebots anstellt. — Ausgaben, die im Zeitpunkt des Preisangebots schon begründet, also unabhängig davon sind, daß das Preisgeschäft geschlossen wird, können niemals Selbstkosten dieses Preisgeschäfts sein. Der Begriff Selbstkosten im Sinn des Preisbildungsgesetzes kann auf sie daher keinen Bezug haben. Für die Preisbildung kommen als „Selbstkosten“ nur die Ausgaben in Betracht, die durch den konkreten, zur Preisbildungsrechnung gestellten Spezialfall verursacht sind. Das aber sind begrifflich niemals die sog. vollen, sondern stets nur spezielle Selbstkosten.

Das gewonnene Ergebnis: daß nur spezielle Selbstkosten als Selbstkosten im Sinn des Preisbildungsgesetzes in Frage kommen, gilt es an Hand praktischen Beispiels zu erhärten: Wenn ich mir vordem zu Spekulationszwecken ein brachliegendes und auch zur Zeit nicht verwertbares Grundstück Bauland gekauft hatte, und demnächst ein Fußballklub Terrain in seiner ungefähren örtlichen Lage für einen provisorischen Sportplatz auf ein Jahr mietweise gegen einen Mietzins von 500 RM sucht, so werde ich bei der Entscheidung über die Vorteilhaftigkeit dieses Vermietgeschäfts, d. h. bei der Preisbildung — wenn die mich als Vermieter treffenden Herrichtungskosten des Sportplatzes 475 RM betragen — die speziellen Selbstkosten insgesamt mit nur 475 RM ansetzen, selbst wenn ich auf das Grundstück seinerzeit gelegentlich des Spekulationskaufs 10 000 RM Kaufpreis gezahlt und jährlich jetzt 50 RM öffentliche Grundlasten zu zahlen habe. Denn wenn ich auch irgendwie und irgendwo im Haushalt meines Lebens die Jahreszinsen für jene aufgewendeten 10 000 RM, also (nach Normalzinsverhältnissen) vielleicht 500 RM und die jährlichen Grundlasten von 50 RM in Ansatz bringen muß, so ist vom Standpunkt der Preisbildung im vorliegenden Fall doch allein folgende Selbstkostenkalkulation schlüssig:

- I. Welches ist mein Selbstkostenstandard bezüglich des Grundstücks ohne das vorliegende spezielle (Vermiet-) Geschäft? —
— Antwort: $500 + 50 = 550$ RM.
- II. Was ist demgegenüber an aufkommenden Selbstkostendeckungsmitteln vorhanden? — Antwort: 0 RM.
- III. Welches ist mein Selbstkostenstandard nach und infolge Abschluß des speziellen (Vermiet-) Geschäfts? — Antwort:
 $500 + 50 + 475 = 1025$ RM.

- IV. Was ist demgegenüber an aufkommenden Selbstkostendeckungsmitteln vorhanden? — Antwort: 500 RM.
- V. Wie ist das Ergebnis zwischen I. und II. — und zwischen III. und IV.? — Antwort: bei I./II. ungedeckte Selbstkosten in Höhe von 550 RM, bei III./IV. ungedeckte Selbstkosten in Höhe von 525 RM.
- VI. Gesamtergebnis: Auf Grund des speziellen neuen (Vermiet-) Geschäfts (III./IV.) verbessert sich meine Situation. Der Preis (IV), gemessen an den Selbstkosten (III) des speziellen Geschäfts ist also vorteilhaft, und deswegen wird der private Haushalter das Geschäft abschließen.

Der Privatmann wird also maßgebend für sich sein lassen die speziellen Selbstkosten nach den Verhältnissen und Ansätzen, wie sie sich für ihn im Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses ergeben. (Subjektive spezielle Selbstkosten.) Denn diese Kosten allein sind es, die durch das spezielle Geschäft hervorgerufen werden und in denen durch das spezielle Geschäft eine Änderung eintritt. Sie allein stehen mit dem zur Entscheidung stehenden Geschäft in derartigem Kausalnexus, daß der Haushalter sie sich als Ganzes in sein Leben hinein- oder aus seinem Leben wegdenken kann. Den Haushalter interessiert bei der Entscheidung, ob er ein neues Geschäft abschließen soll oder nicht, nur die Frage: Welches sind die Änderungen, die dieses neue spezielle Geschäft mit sich bringt? Inwiefern wird durch das neue Geschäft meine Situation verbessert oder womöglich gar verschlechtert? — Da die Veränderungen, die sich in diesem Sinn ergeben, selbstkostenmäßig nur an Hand der speziellen Selbstkosten zu beurteilen sind, wird der Haushalter seine Preisbeurteilung grundsätzlich nur auf spezielle Selbstkosten abstellen. — Die subjektiven speziellen Selbstkosten, wie sie rebus sic stantibus beim einzelnen Haushalter im Zeitpunkt des einzelnen Geschäfts nun einmal sich ergeben, sind jene Selbstkosten, die das Wirtschaftsgesetz im Auge hat, wenn es ausspricht: Ein wirtschaftlich gesunder Preis muß gebildet sein aus Selbstkosten plus Gewinnzuschlag.

Das Preisbildungsgesetz wird klarer und man vermeidet wiederholt hinsichtlich des Preisbildungsgesetzes zutage getretene Mißverständnisse, wenn man eine etwas längere Formulierung als die übliche Formel wählt: Wirtschaftlich gesund ist der Preis eines Verkaufs-, Produktions- oder sonstigen auf Gewinn abgestellten Geschäfts nur, wenn der Preis die durch dieses Geschäft unmittelbar verursachten Selbstkosten (d. h.

die auf dem Gebiet der Einkaufs-, Produktions-, Lager- usw. Vorgänge in zeitlicher und kausaler Abhängigkeit von dem Geschäft stehenden Kosten) übersteigt, also noch Raum für einen gewissen Gewinnzuschlag läßt. — Sobald ich aus einem speziellen Geschäft mehr an Preis erzielen kann, als ich an Kosten aus Verursachung dieses Geschäfts ausgeben werde, wird sich durch Abschluß des Geschäfts mein Vermögen erhöhen, ich werde also einen Gewinn erzielen. Ob ich zu gleicher Zeit auch über oder unter sogenannten vollen Selbstkosten meinen Preis bilden kann, ist angesichts der unbestreitbaren Tatsache, daß ich aus dem Geschäft Gewinn ziehe, vom Selbstkostenstandpunkt aus gleichgültig. Das Geschäft „kostet mich selbst“ jedenfalls nicht so viel wie der Preis. Selbstkosten im Sinn der Preisbildung sind begrifflich immer nur die speziellen Selbstkosten. Für die Preisbildungslehre ist Gebrauch des Ausdrucks „Selbstkosten“ für einen anderen Kosten- (geschweige denn: Ausgaben-) Komplex als die im einzelnen Fall in Frage kommenden speziellen Selbstkosten nicht nur irreführend, sondern direkt falsch. Dies gilt im besonderen auch in Hinblick auf den Ausdruck: volle Selbstkosten.

3. Wenn nach dem vorstehenden Ergebnis aus der Ziffer 2 der Begriff „volle Selbstkosten“ auch innerhalb des Preisbildungsfaktors: Selbstkosten als wertlos preisgegeben werden muß, so kann in Hinblick auf den praktischen Gang der Dinge doch nicht verkannt werden, daß auch die (im Sinn der Preisbildung fälschlich) als volle Selbstkosten bezeichneten, ebenso wie die außer den wirklichen Selbstkosten noch entstehenden sonstigen allgemeinen Betriebs- und sonstigen Ausgaben des Wirtschaftssubjekts von größter Bedeutung bei der Preisbildung sind. Nachgewiesen ist allerdings durch die Untersuchung zu Ziffer 2, daß diese Bedeutung nicht innerhalb des Preisbildungsfaktors Selbstkosten gegeben sein kann. Offen aber ist noch die Zusammensetzung des anderen Preisbildungsfaktors Gewinnzuschlag. Und in ihm finden nun in der Tat die allgemeinen und sonstigen Betriebs- und Geschäftsausgaben noch breiteste Berücksichtigung.

Bei näherer Betrachtung erweist sich nämlich der Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag durchaus nicht als so rein spekulativ, wie dies vielfach angenommen wird. Es muß beachtet werden, daß die Einschränkung des Begriffs Selbstkosten in dem Preisbildungsfaktor Selbstkosten auf die speziellen Selbstkosten zur Folge hat, daß die Einhaltung der Selbstkostengrenze dem Preiskalkulator zwar die Sicherheit gibt, daß er (nicht mit Verlust, sondern bei ihrer Überschreitung) mit Gewinn innerhalb des speziellen Geschäfts abschließt. Eine Gewähr, daß das Ge-

schäft in Proportion zu dem Gesamtbetrieb des Unternehmens sich als vorteilhaft darstellt, hat er aber damit noch nicht. Hierüber kann das Urteil des Preiskalkulators erst gestützt werden durch rechnerische und andere Überlegungen, die das einzelne spezielle Geschäft in Relation zum Gesamtbetrieb oder wenigstens zu anderen Teilen und Vorgängen des Gesamtbetriebs bringen. Das geschieht bei der speziellen Selbstkostenrechnung nicht. Diese beschränkt sich absolut auf Plus und Minus dieses speziellen Geschäfts. Weitere Untersuchungsarbeit, wie das spezielle Geschäft relativ, das heißt, im Rahmen mit dem übrigen Betrieb oder mit der ökonomischen Persönlichkeit des Betriebseigners zu beurteilen ist, muß also dem Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag überlassen bleiben. In ihm bleibt, was Wesen und Bedeutung der allgemeinen Geschäftsausgaben und -kosten für die Preisbildung betrifft, fast noch mehr Raum zu forschender Arbeit als in dem eigentlichen Faktor: Selbstkosten. Die Fortführung der Untersuchung im soeben gekennzeichneten Sinn wird sich dabei fortlaufend mit dem heute noch üblichen Ausdruck volle Selbstkosten auseinanderzusetzen haben. —

Die sogenannten vollen Selbstkosten sind, auch wenn man sie in Gegensatz zu den speziellen Selbstkosten stellt, noch durchaus kein eindeutiger Begriff, und vor allem auch durchaus nicht die einzige Art, in der die allgemeinen Geschäftskosten über die speziellen Selbstkosten hinaus von Einfluß auf die Preisbildung sein können und sind. Vielmehr sind bei den allgemeinen Geschäftskosten verschiedene Begriffsgruppen, und die allgemeinen Geschäftskosten als Ganzes wieder unter verschiedenen Gesichtspunkten bei dem Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag zu würdigen.

a) Zum Beleg dafür, daß neben den (eentlichen) Selbstkosten im Sinn von 2 noch andere Begriffsgruppen der allgemeinen Geschäftskosten im Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag zur Berücksichtigung kommen können, sei das oben gegebene Beispiel bezüglich des Fußballterrains lehrmäßig weiter verwertet: Durch das Vermietgeschäft verursacht und daher Selbstkosten sind, wie oben dargetan, nur die 475 RM Platzherrichtungskosten. — Sie wurden deswegen bisher oben als einzige kausal mit dem Vermietgeschäft verbundene Ausgabe im Begriff des Preisbildungselements Selbstkosten streng isoliert betrachtet, sie bildeten die alleinigen echten Selbstkosten. — Nun liegt aber für denjenigen, der sich hinsichtlich jenes Fußball-Vermietgeschäfts entscheiden soll, auch folgender Gedankengang nahe: Ohne das Vermietgeschäft hätte der Grundeigentümer 550 RM jährliche Grundstücksausgaben gehabt. Bei Abschluß des Vermietgeschäfts hat er im Saldo nur noch 525 RM Fehlbetrag auf das Grundstück. Der verbessernde Effekt des Ver-

mietgeschäfts beläuft sich also — alles in allem — auf etwa 5 % des gesamten Kostenfehlbetrags des Terrainbesitzes, und in diesem Sinn auf keine allzu erhebliche Summe. Es ist unbestreitbar, daß neben den Selbstkosten des Vermietgeschäfts allein auch dies Proportionalverhältnis zu den übrigen Grundstücksausgaben gelegentlich der Preisbildung für das Vermietgeschäft von dem Terrainbesitzer in den Kreis seines Nachdenkens mit einbezogen werden wird. Und es ist durchaus möglich, daß er als Terrainspekulant sich sagt: Die Selbstkostenrechnung des Fußball-Vermietgeschäfts mit ihren 25 RM plus für ein Jahr ist angesichts der Größe meines Terrainengagements im ganzen, das mit 400mal so großem Betrag wie der Gewinn des Fußballterraingeschäfts arbeitet, zu gering, um mich bei meinen Terraindispositionen zu interessieren. Nicht für einen Tag will ich mich durch solche Terrainvermietung in der freien Disposition über mein Grundstück beschränken lassen. Mein Grundstück macht mir, ob ich nun das Vermietgeschäft abschließe oder nicht, über 500 RM Jahresausfall. Da kommt es auf die 25 RM Gewinn aus dem Platzvermietungsgeschäft nicht an. Trotzdem der Preis des Vermietgeschäfts die Selbstkosten überschreitet, und trotzdem das Vermietgeschäft mir also selbstkostenmäßig Gewinn läßt, lehne ich aus Gründen allgemeiner Geschäftspolitik das Geschäft ab, weil der sich ergebende Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag, gemessen an dem ganzen Terraingeschäft, mir zu gering ist. — Bei solchem Entschlusse des Terraininhabers hätte zwar nicht die (absolute) Selbstkostenüberlegung im Sinne von 2., nichtsdestoweniger aber eine großenteils rechnerische (relative) Überlegung, nämlich die Erwägung des Verhältnisses zwischen konkretem Geschäftsgewinn und Gesamtkosten der verwandten Geschäfte (hier der Grundstücksgeschäfte) zur Ablehnung geführt.

b) Die Relationssetzung der 25 RM Reingewinn mit den ungedeckt verbleibenden Grundstückskosten von 525 RM ist noch keine Vergleichsetzung mit den sogenannten vollen Selbstkosten. Denn es ist klar, daß, wer auch immer der spekulative Besitzer des Terrains sein mag, diese Person doch jedenfalls noch andere und weitere Geschäfts- und Lebenshaltungskosten haben muß, als sie in jenen 525 RM Grundstückskosten berücksichtigt und aufgeführt sind. Den Selbstkosten, wie sie oben unter 2. gewürdigt wurden, sind hier also nicht die sogenannten vollen Selbstkosten, sondern ein Komplex Geschäftskosten entgegengesetzt, die zwar nicht mehr Selbstkosten im Sinn von 2. sind, die aber nach ihrer wirtschaftlichen Eigenart mit den speziellen Selbstkosten doch noch besonders nahe verwandt sind. — In dem soeben erwähnten Beispielsfall handelt es sich um eine Verwandtschaft im Wesen. Indessen

kann auch Verwandtschaft anderer Art zu besonderer Kostenberücksichtigung bei der Preisbemessung führen. Wenn z. B. die Geschäfte, die sich aus einer angefallenen Erbschaft ergeben haben, derart abgewickelt werden sollen, daß volle Deckung für den ganz bestimmten Betrag der Erbschaftskosten sich ergibt, so wird eine Gruppe, bestehend aus sämtlichen Geschäften, die sich aus der Erbschaft ergeben haben, mit der besonderen Tendenz, jene Kosten zu decken, abgewickelt werden. Hier führt also historische Verwandtschaft, Verwandtschaft im Ursprung der Geschäfte zur selben Art der *gruppenweisen Kosten er w ä g u n g* wie beim Beispiel des Fußballterrains die Wesensverwandtschaft.

c) Die Gruppenbildungen, die sich zu besonderer Berücksichtigung neben den speziellen Selbstkosten (oben 2.) bei der Preisbildung ergeben können, können nicht erschöpfend aufgezählt werden. Es handelt sich dabei um arbiträre Ausgabengruppierungen je nach Lage des einzelnen Falles und nach Geschmack und Wirtschaftsauffassung des einzelnen jeweiligen kalkulierenden Wirtschaftssubjekts. Festzuhalten ist hier nur, daß es sich bei derart gruppierten Ausgaben um Ausgaben handelt, die man noch als *K o s t e n* bezeichnen können wird; denn zumal alle diese Ausgaben (zusammen mit den eigentlichen Selbstkosten) unter einem größeren Gesichtspunkt sich gruppieren, werden sie sich auch unter diesem größeren Gesichtspunkt als oberem Kausalitäts- und damit Kostengesichtspunkt zusammenfassen lassen. (Z. B. Kosten aus Ursache des Grundbesitzes, Kosten aus Anlaß der Erbschaft, Kosten zufolge der Übernahme der Konkursmasse usw.) Immerhin ist diese Kausalität nur mehr eine gedankliche Konstruktion des Kalkulators. Die Kausalfolge wird *n i c h t* in ihrem *g a n z e n U m f a n g* ausgelöst oder hintangehalten durch den momentan zur Deliberation stehenden Entschluß des Kalkulators, das Geschäft abzuschließen oder abzulehnen. (Wie das bei den eigentlichen Selbstkosten gemäß Ziffer 2 der Fall war.) Ein Teil der Gruppenkosten erwächst auch ohne und trotz des zur Kalkulation stehenden Geschäfts. Die Kalkulation wird also nicht durch die Notwendigkeiten des Kausalgesetzes zwingend zusammengehalten.

d) Das *V e r h ä l t n i s* von Kalkulations-Kostengruppen der geschilderten Art zu den Selbstkosten (im Sinne von 2.), zu den gesamten Geschäftsausgaben und zu den sogenannten vollen Selbstkosten sei an folgendem Beispiel beleuchtet: Wenn ein strebsamer Bäcker Geselle eine eigene Bäckerei aufmacht und betreibt, so werden die *G e s a m t a u s g a b e n* des Bäckers als Wirtschaftsperson einerseits und die *G e s c h ä f t s - u n d B e t r i e b s k o s t e n* seiner Bäckerei andererseits zwar in den ersten Geschäftsjahren sehr ähnliche sein, vielleicht sogar wirklich restlos sich decken.

Sie werden bestehen aus den eigentlichen Produktionskosten und den persönlichen Lebenshaltungskosten. Aber schon wenn der Bäcker demnächst Ersparnisse macht und mittels ihrer vielleicht ein Grundstück außerhalb der Stadt für den Preis von 10 000 RM erwirbt mit der Absicht, das Grundstück später mit Gewinn spekulativ wieder weiterzuveräußern, wird die Sache anders. Auf dieses Grundstück mögen etwa alle die Einzelheiten zutreffen, die bei dem früheren Terrainbeispiel supponiert waren: In jedem Jahr, während dessen der Bäcker das Grundstück besitzt, hat er also auf dieses Grundstück Ausgaben (Grundsteuern und dergleichen) in Höhe von zusammen 50 RM pro Jahr. Wie soll er diese 50 RM bezahlen? Da ihm keinerlei andere Mittel zur Verfügung stehen, wird er das Geld aus seiner Ladenkasse nehmen. Das ist wirtschaftlich richtig gehandelt, obwohl die Zahlung der jährlichen Grundstückslasten von 50 RM aus der Ladenkasse vom Standpunkt des Bäckereibetriebs in gar keiner Weise als Abdeckung von Geschäftskosten angesehen werden kann, und die Ladenkasse als Kasse des Geschäfts nach ihrer Wirtschaftsbestimmung zunächst die Kosten des Bäckereibetriebs zu decken und dann den Reingewinn abzuführen hat, der sich darüber hinaus im Geschäftsbetrieb etwa ergibt. Angenommen, am Ende des Jahres würde der Bäcker aber nicht 50 RM Reingewinn aus seiner Bäckerei erübrigen, vielmehr die 50 RM zur Bestreitung der Grundstücksausgaben aus der Ladenkasse nur dadurch zur Verfügung gehabt haben, daß er andere (Bäckerei-) Schulden, z. B. für ihm geliefertes Mehl oder dergleichen in Höhe von 50 RM schuldig geblieben wäre, so würde der Bäcker entgegen dem Wirtschaftsgesetz der Preisbildung (oder entgegen dem ihm logisch entsprechenden Gesetz der Preisverwendung) gehandelt haben. Denn der Bäcker hätte 50 RM Grundstückslasten aus seinem Geschäft bezahlt, bevor die Kosten des Bäckereibetriebs (Mehllieferung!) gedeckt gewesen wären, und dies, obwohl die 50 RM Grundstücksausgaben als Selbstkosten der Bäckerei keinesfalls angesetzt werden können. Wenn gleich die Bäckerei das absolute Zentrum der Wirtschaftsexistenz des Bäckers und seine einzige Einnahmequelle ist, und wenn gleich der Bäcker in seinem persönlichen Jahreshaushaltsanschlag für jene 50 RM Grundstückslasten Deckung vorsehen muß, wäre es doch absolut ungereimt, bei der Bildung des Preises für die Backwaren die 50 RM Grundstücksausgaben als Selbstkosten, insbesondere irgendwie als sogenannte volle Selbstkosten mitanzusetzen. Die wirtschaftliche Unrichtigkeit solcher Preisbildung würde der Bäcker alsbald an den niedrigeren Preisangeboten der Konkurrenten zu spüren bekommen. Dem Bäckereibetrieb gegenüber spielen jene 50 RM Grundstückslasten eine ganz andere Rolle als etwa das Schulgeld der Kinder oder die Ausgaben für Arzt und Apotheke in der

Familie des Bäckers. Diese persönlichen Ausgaben der Lebenshaltung des Bäckers sind, vom Standpunkt des Bäckereibetriebs gesehen, persönliche Betriebskosten von im Wesen gleicher Natur wie etwa das Gesinde- oder Lohnkonto der Bäckerei. Gleiches gilt aber nicht von den Spesen des Privatvermögens des Bäckers, sofern dieses, wie im vorliegenden Fall, immerhin so bedeutend ist, daß es nicht mehr nur als Garantie- oder Betriebskapital für den Geschäftsbetrieb der Bäckerei angesehen werden kann. Die Ausgaben für solches Privatvermögen sind Ausgabeerfordernisse des Bäckers, aber als Selbstkosten der Bäckerei können sie in keiner Weise mehr anerkannt werden. Es haben sich hinter der einen Wirtschaftsperson des Bäckers zwei Kostengruppen entwickelt, die nicht das mindeste miteinander zu tun haben.

In vorstehendem Beispiel handelt es sich um keinen ausnahmsweisen, sondern um einen typischen Fall der Divergenz zwischen den Begriffen Totalausgaben des Wirtschaftssubjekts, und Summe der Kosten aus sämtlichen verschiedenen, um das Wirtschaftssubjekt gruppierten Wirtschaftsgeschäften und -vorgängen, wie er fast aus jedem auch nur etwas über das Allerrudimentärste hinaus entwickelten Haushalts- oder Geschäftsbetrieb resultiert. Es gibt da stets einzelne Ausgaben, von denen in einer jeden Zweifel ausschließenden Weise festzustellen ist, daß sie zu gewissen einzelnen anderen Geschäften des Haushalts oder Geschäftsbetriebs nicht die geringste Beziehung haben, und umgekehrt gibt es einzelne Geschäfte im Leben des Haushalts, die mit gewissen Einzelausgaben des Haushalts nicht in leisestem Zusammenhang stehen. In beiden Fällen werden bei der Preisbildung unter keinen Umständen (insbesondere auch nicht im Weg pauschalierender Division sogenannter voller Selbstkosten) solche Ausgaben mit solchen Geschäften, oder solche Geschäfte mit solchen Ausgaben in Relation gestellt werden dürfen. — Jene 50 RM Grundstückslasten des Bäckers sind Selbstkosten, aber Selbstkosten nicht der Bäckerei, sondern Selbstkosten des Grundbesitzes. Sollten diese Selbstkosten des Grundbesitzes mittels eines Geschäfts, dessen Preis nach dem Preisbildungsgesetz: Selbstkosten + Gewinnzuschlag gebildet ist, alljährlich hereingeholt werden, so bliebe denkmäßig gar nichts anderes übrig, als daß der Bäcker sein Grundstück Jahr für Jahr mit einer Hypothek von je 50 RM belastete oder (in auf die Spitze getriebener Wahrung des Selbstkostengedankens) womöglich jedes Jahr vorweg ein Zipfelchen dieses seines Grundstücks realiter veräußerte, um auf diese Art aus dem Grundstück heraus seine 50 RM Grundstückslasten zu bezahlen. So unsinnig ein derartiges Vorgehen des Bäckers wäre, so hätte es doch vom Standpunkt der Selbst-

kostenlehre und einer ausschließlich auf sie eingestellten Preisbildungslehre den Vorzug der Methode. Dies wird sofort klar, wenn man den Fall des Verkaufs des Grundstücksbesitzes ins Auge faßt. Wenn der Bäcker etwa nach fünf Jahren zum Verkauf des seinerzeit für 10 000 RM gekauften Grundstücks zu einem Preis ohne Schaden schreiten will, so werden alle Wirtschaftler darüber einig sein, daß er beim Überschlag des Verkaufspreises die jährlichen Unkosten und (verlorenen) Zinsen mit 550 RM in Form der Multiplikation: $5 \times 550 = 2750$ RM ansetzen kann. (Zwischenzins bleibt bewußt unberücksichtigt.) Hierzu die Höhe des Einkaufspreises (10 000 RM) gezählt, ergibt ein unanfechtbares Selbstkostenverkaufspreisminimum von $10\,000 + 2750$, also 12 750 RM. Würde auf ein so begründetes Verkaufsangebot von 12 750 RM ein Kaufinteressent dem Bäcker plausibel machen wollen, die in Rechnung gestellten 2750 RM seien doch als sogenannte volle Selbstkosten längst im allgemeinen Haushalts- und Bäckereibetrieb einzusetzen und hereinzuholen gewesen, so würde kein Mensch dem Kaufinteressenten bei solcher Vorstellung folgen. Die 550 RM jährliche Grundstückskosten können in der Tat keinesfalls als Geschäfts-, geschweige denn als Selbstkosten des laufenden Bäckereibetriebs angesprochen und behandelt werden, sondern es handelt sich bei ihnen um ganz andere Kosten, nämlich solche des Grundvermögens des Bäckers, die nach den besonderen Selbstkostendeckungsprinzipien solcher Grundstücksgeschäfte, nämlich erst beim späteren Verkauf, in voller Höhe hereinzuholen sind.

Die „Kosten“ gruppieren sich also nicht nur ihrem begrifflichen Wesen nach, sondern auch bei Verfolg der Dinge in der Praxis logisch um ihr Objekt (nicht wie die „Ausgaben“ um das Subjekt der Wirtschaft), und demzufolge können und werden in der Regel eine Mehrzahl von Kostengruppen in bezug auf ein Wirtschaftssubjekt derart selbständig nebeneinanderstehen, daß demgegenüber der Begriff Volle Selbstkosten im üblichen Sinn für die Preisbildung ausnahmslos aller Geschäfte dieses einzelnen Subjekts unhaltbar wird. Im gewerblichen Bereich beweist das schon die eine Erwägung, daß angesichts der inneren Zusammenhangelosigkeit der verschiedenen, Selbstkosten verursachenden Betriebsgruppen jede Fusion oder jede sonstige handelsrechtliche Konzentration und dergleichen die sogenannten vollen Selbstkosten bei sämtlichen einzelnen Betrieben von einem Tag zum anderen total verändern müßte. Man denke an Fusionen zwischen Kohlengruben und Eisenhütten. Es ist ein Unding, wollte man sich denken, daß zum Beispiel in einer Chemischen Fabrik, die ein Goldscheidemittel, wie Cyankali, für die australischen Goldscheidereien herstellt, die Basis der Preiskalkulation für dieses Cyankali grundlegend dadurch beeinflußt werden sollte, daß diese selbe Fabrik

später ein Waschmittel wie Persil zwecks Verbrauchs in europäischen Haushaltungen in ihren Fabrikationskreis aufnimmt. Man denke an Film, Arznei- und Düngemittel im Farbenkonzern. „Volle Selbstkosten“ durch solch verschiedene Fabrikationen hindurch zu berechnen, ist sinnwidrig. Wohl ist es möglich, daß (vielleicht zwecks Niederringung der Konkurrenz) angesichts großer, im einen Zweig gesicherter Gewinne in einem anderen ganz heterogenen Konzernbetrieb man zu „selbstkostenmäßig“ gar nicht mehr erklärlichen Preisherabsetzungen schreitet. Das ist dann aber keine Preis-, geschweige denn Selbstkostenkalkulation, sondern spekulative Preispolitik. Jedenfalls haben derartige Erwägungen mit kostenmäßiger Preisbildung nichts mehr zu tun, selbst wenn sie noch in den arithmetisch ausgerechneten sogenannten Vollen Selbstkosten-Schlüssel fielen. Wo zwischen verschiedenen Fabrikations- usw. und daher auch Selbstkosten-Gruppen keine inneren, wirtschaftlichen oder technischen Kausalitäten bezüglich des Vertriebsobjekts mehr, sondern lediglich nur noch Verflechtungen über ein gemeinsames Finanz- und Wirtschafts-subjekt bestehen, da sind Möglichkeiten zu Preisbildungen mit Berücksichtigung sogenannter „voller Selbstkosten“ nicht mehr gegeben.

Faßt man alles vorstehend unter 3. Gesagte zusammen, so läßt sich hinsichtlich der allgemeinen Bedeutung der Geschäftskosten, die nicht spezielle Selbstkosten im Sinn von 2. sind, folgendes sagen:

Soweit über den Preisbildungsfaktor Selbstkosten hinaus (welch letzterer nur gem. Ziffer 2 spezielle Selbstkosten erfaßt) mit Geschäftskosten im allgemeineren Sinn bei der Preisbildung gearbeitet werden soll, werden auseinanderzuhalten sein einerseits die Geschäftsausgaben in ihrer absoluten (bilanzmäßigen) Totalität, und andererseits die Geschäftsausgaben, die — wenn auch nicht als unmittelbare Selbstkosten, so doch — als Kosten der Wirtschaftsgruppe oder des Betriebszweigs oder dergleichen entstehen, dem der zur Preisbildung stehende Produktions- oder sonstige Handelsgegenstand fabrikationstechnisch, syndikatsorganisch, historisch oder nach noch anderem Einteilungs-oberbegriff angehört. In beiden damit bezeichneten Betrachtungsweisen können die allgemeinen Geschäftsausgaben, auch soweit sie nicht als Selbstkosten im Sinn des Preisbildungsfaktors Selbstkosten anerkannt werden können, für die Bemessung der Preishöhe von sehr wesentlicher Bedeutung sein, zumal erst sie Unterlagen für die Vorteilhaftigkeit des speziellen Einzelgeschäfts im Rahmen des Ganzen darbieten können. Immerhin ist die im einzelnen Fall praktische Verwertung dieser weiteren Begriffe der Ausgaben deswegen bei der Preisbildung viel unsicherer als diejenige der wirklichen (oben unter 2 erkannten speziellen) Selbstkosten, weil nicht wie bei letzteren ein zwingendes logisches (kau-

sales) Band zwischen jenen Kosten und dem Preisgeschäft besteht. Die Verwertung der Begriffe Gesamtausgaben und Gruppenausgaben erfolgt vielmehr alle Male unter keinerlei logischem Zwang in mit absoluter Schlüssigkeit gegebenem Ansatz, sondern willkürlich nach Gutdünken des Preiskalkulators von Fall zu Fall. Insbesondere wird, soweit nur Gruppenkosten in Frage kommen, die vom Kalkulator selbst gewählte Formung der Gruppe — z. B. nach dem Gesichtspunkt der verschiedenen Produktionszweige oder der verschiedenen örtlichen Stellen oder der Vermögensmasse und des Erwerbsbetriebs — die Logik, die bei der weiteren rechnerischen und denkmäßigen Behandlung anzuwenden sein wird, bestimmen und damit völlig subjektiv gestalten. Andererseits aber werden gerade richtig gebildete Selbstkostengruppen im Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag die praktisch wertvollste Hilfe für richtige Verhältnissetzung zwischen dem kalkulierten Geschäft und dem Geschäftsganzen bilden können.

4. Schon aus den Ausführungen zu 3. ergibt sich, daß alle über den wirklichen Selbstkostenbegriff (oben 2) hinausgehenden Betriebsausgabenbegriffe nur mit der größten Vorsicht und Behutsamkeit bei der Preisbildung zu verwenden sein werden. Ganz besonders gilt dies aber von den sogenannten vollen Selbstkosten. Denn im Begriff der vollen Selbstkosten wird alles, was im Bereich eines Menschen oder sonstigen Wirtschaftsobjekts an Ausgaben vorkommt, als Kosten über denselben Leisten geschlagen, während bei der Preisbildung die Kosten nicht nur — wie bereits unter 3 aufgezeigt — nach der Verschiedenheit der Geschäfts- und Artgruppen, aus denen die einzelnen Geschäftskosten stammen, sondern auch — was nunmehr darzutun sein wird — nach ihrer verschiedenen wirtschaftlichen Eigenart unterschiedlich behandelt und auseinandergehalten werden müssen. Auch das läßt sich an dem weiter oben behandelten Beispiel des Spekulationsterrains des Bäckers dartun. Die dort festgestellten jährlichen Kosten in Gestalt von 550 RM Grundstückskosten unterschieden sich von den Geschäftskosten der Bäckerei nicht nur dadurch, daß letztere aus der Bäckerei, erstere aber bei Zugrundelegung des Selbstkostendeckungsprinzips aus dem Grundstück zu decken waren, sondern auch darin, daß, während letztere Bäckereikosten jeweils sogleich, d. h. im selben Jahr aus Bäckereieinnahmen gedeckt werden konnten, erstere Grundstückskosten aus dem Grundstück wirtschaftlich normal erst bei dessen Wiederverwertung ihre Deckung fanden. Diese Unterschiede beruhen auf tiefgehenden materiellen Verschiedenheiten. Es handelt sich um den Gegensatz zwischen

Kosten aus dem laufenden Betriebsgeschäft und aus der Substanz.

Im Wirtschaftsleben entstehen Selbstkosten sowohl daraus, daß ich Besitz (Substanz) habe, wie zum anderen daraus, daß ich Besitz (Einkommen) erwerbe. Substanz- und Erwerbsbetriebskosten sind zwei im tiefsten Wesen verschiedene Formen der Geschäftskosten, deren Verschiedenheit vor allem, wenn man die Möglichkeiten der buchführungsmäßigen Behandlung überdenkt, zutage tritt. — Wenn man die Erwerbsbetriebskosten eines Handelsgeschäfts oder Produktionsunternehmens ins Auge faßt, so werden die bezüglichlichen Kassen- usw. Vorgänge gegen Betriebsausgaben-Konto auslaufen, wie die Vertriebseinnahmen gegen Betriebseinnahmen-Konto einlaufen. (Kleinere, ihrer Natur nach vorübergehende Komplikationen, wie Durchlaufen der Einkaufskosten durch Vorräte- und dergleichen Konti, bleiben bewußt hier beiseite.) Die Erwerbsbetriebskosten gehen also über Ergebnis-Konto, sie kommen daher auch in der jeweiligen Jahresergebnisrechnung auf deren Gewinn- und Verlustkonto zum Ausdruck. — Bei den Substanzkosten ist dies nicht notwendigerweise der Fall. In dem Beispiel des spekulativen Grundstückkaufs und -besitzes braucht der Bäcker die jährlichen 50 RM Grundstücksabgaben durchaus nicht als „laufende Ausgaben“ oder dergleichen in seiner Buchführung auslaufen zu lassen. Da er mit einem Wertzuwachs bei seinem Grundstück rechnet, kann er die jährlichen Grundstückskosten dem Wert des Grundstücks zuschlagen, das Grundstück also von Jahr zu Jahr höher bilanzieren. (Es ist eine Ausnahme und steht bekanntermaßen auch mit den Forderungen der Steuerbehörde bei der Vermögensdeklaration im Gegensatz, wenn § 261 HGB. Nr. 2 bestimmt, daß in der Aktiengesellschafts-Bilanz Gegenstände, wie etwa Grundstücke, höchstensfalls zum Anschaffungswert aufgenommen werden dürfen. Bei anderen Bilanzen kann anders bewertet werden.) Die Grundstücksabgaben können also sehr wohl buchführungsmäßig, z. B. vom Kassenkonto auf das Immobilienkonto, d. h. überhaupt nicht durch die Ergebnisrechnung, sondern nur durch die Vermögensrechnung gebucht werden. Bei inventurwerterhöhenden Reparaturen haben wir die gleiche Möglichkeit, und doch sind derartig bilanzierte Geschäftsvorgänge und Ausgaben, vom Objekt: Grundstück aus gesehen, Selbstkosten. In dem dargestellten Bäckerbeispiel entstehen auf das Grundstück jedes Jahr 50 RM Selbstkosten, gleichgültig, ob ich deren Gegenwert auf Immobilienkonto erscheinen lasse oder den Kostenbetrag angesichts des im bisherigen Buchwert vielleicht bereits voll repräsentierten effektiven Immobilienverkaufswertes über laufende Ausgaben ausbuche. Jene 50 RM sind Selbstkosten im Sinn der Preisbildung in beiden Fällen,

gleichgültig, ob sie so oder so gebucht sind. Im einen Fall kommt das Endergebnis nur einmal im Jahr des Verkaufs zur Erscheinung. Im anderen Fall ergibt sich jedes Jahr ein gewisser geringerer Niederschlag in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Noch interessanter liegt der Fall mit den 500 RM Zinsen, die der Bäcker auf sein ursprünglich gezahltes Sparkapital von 10 000 RM, das er zum Ankauf des Grundstücks verwandt hatte, alljährlich „verloren“ hat. Nach der bei den deutschen Sensalen üblichen Immobilienpreisberechnungspraxis können diese 500 RM pro Jahr zweifellos als Selbstkosten mit angesetzt werden. In der Buchführung aber sind diese 500 RM überhaupt nicht erschienen. Gerade weil sie ja (als Einnahmen) nicht erschienen sind, sind sie als Kosten existent geworden — ein Beispiel der praktischen Verschiedenheit der Begriffe: Kosten und Ausgaben, an dieser Stelle aber vor allem bedeutsam als Beleg der ganz besonderen Eigenartigkeit der Substanzselbstkosten.

Der Begriff „volle Selbstkosten“, wie er heute angewandt wird, umfaßt nun ganz bunt Erwerbs- und Substanzselbstkosten. Bei Anwendung des Begriffs „volle Selbstkosten“ müssen daher Erwerbs- und Substanzselbstkosten in gleicher Weise, d. h. entweder in einem Sinn, der dem Wesen der Erwerbsbetriebskosten oder in einem Sinn, der dem Wesen der Substanzselbstkosten Rechnung trägt, behandelt werden. Im einen Fall kommen die Erwerbsbetriebskosten, im anderen Fall kommen die Substanzselbstkosten nicht zu ihrem Recht. Über das Wesen der nicht berücksichtigten Gruppe Selbstkosten wird also hinweggegangen. Nun wirkt sich die Duplizität von Substanz- und Betriebskosten bei den verschiedenen Erwerbs- und sonstigen Wirtschaftsbetrieben sehr verschieden aus. Auf den ersten Blick neigt man vielleicht zu der Annahme, beim Erwerbsbetrieb müßten die typischen Erwerbsbetriebskosten — also etwa Umschlags- und Erzeugungskosten — die Substanzselbstkosten erdrückend überwiegen. In der Industrie ist es auch in der Tat wohl fast immer so. Und da an Hand von Industriebetrieben und an Hand der Betriebstechnik der vorzüglich industriell tätigen Aktiengesellschaften die Selbstkostenbetrachtungen meist angestellt werden, so besteht wohl so eine Art stillschweigender Übereinstimmung bei allen Betrachtern und Bearbeitern der Selbstkostenmaterie, *a l l g e m e i n* seien die Erwerbsbetriebskosten gegenüber den Substanzselbstkosten so überragend, daß die gesamten Ausgaben des Betriebs ruhig unter dem alleinigen Gesichtspunkt des Erwerbsbetriebs behandelt, und allenfallsige besondere Selbstkosten der Substanz im Weg der Schlüsselrechnung nach Maßgabe der Erwerbsbetriebskosten zusätzlich zu diesen mit umgelegt werden könnten. Aber schon bei den

auf Erwerb gestellten Aktiengesellschaften gibt es Unternehmungen, z. B. die Terraingesellschaften, bei denen die Substanzselbstkosten die Betriebselbstkosten weit überschatten. Bekanntlich verteilen die Terraingesellschaften vielfach statutgemäß keine Jahresdividende, sondern behalten ihre Gewinnausschüttung der Liquidation vor. Vor dieser können sie ihre Ergebnisse und ihre Selbstkosten nicht übersehen. Bei den Versicherungsgesellschaften dürfte es je nach dem Grade des Entwicklungsstands, in dem sich die Gesellschaft befindet, oder nach der Höhe der angesammelten Eigenmittel verschieden sein, ob die Substanzselbstkosten schon die höheren, oder ob die Betriebselbstkosten noch die höheren von beiden Arten Kosten sind. Jedenfalls ist aber weder im einen noch im anderen Fall anzunehmen, daß irgend eine Versicherungsgesellschaft, wenn sie z. B. aus ihrem Grundbesitz ein Grundstück veräußert, dieses Grundstück nur dann als „mit Gewinn“ oder „ohne Schaden“ veräußert erachtet, wenn die Gesellschaft außer dem Einstandspreis zusätzlich der auf jenes Grundstück erwachsenen Kosten auch noch einen Mehrerlös erzielt, der anteilig die Kosten des ganzen laufenden Versicherungsapparats mit trägt und womöglich auch noch nach irgendeinem Schlüssel an dem versicherungsmathematischen Verlustrisiko proportional mit sämtlichen anderen Rücklagen und mit sämtlichen laufenden Versicherungsgeschäften teilnimmt. Gerade das Beispiel der Versicherungsgesellschaft zeigt, wie schlechterdings unmöglich die wahllose Behandlung aller Ausgaben nach einheitlichem Schlüssel, geschweige denn ihre Durchteilung im Sinn einer Ausschlagung von „vollen“ Selbstkosten ist, wenn es sich um die Frage der Preisbildung handelt. Als das Gegebene erscheint vielmehr, Substanzgeschäfte nach Substanz-(selbstkosten-)grundsätzen, Erwerbsbetriebsgeschäfte nach Erwerbsbetriebs-(selbstkosten-)grundsätzen zu behandeln. Durchführbar ist diese Trennung aber in der Praxis nur in einem Teil der Fälle. Denn neben dem Erfordernis, Gewinne zu erzielen, steht auch die zweite Notwendigkeit, von Jahr zu Jahr die Liquidität der Kasse zu erhalten, und durch letztere wird vielfach das einheitliche Wirtschaftssubjekt (vgl. oben den Bäcker) auch hinsichtlich aller seiner verschiedenen Ausgaben (vgl. oben die 50 RM) zu einheitlicher Disposition trotz aller kostenmäßigen Verschiedenheit der Ausgaben gezwungen. Die einheitliche Disposition setzt einheitliche Anschauungsweise hinsichtlich des ganzen Ausgabenkomplexes voraus. Sie bedingt aber noch lange nicht einheitliche Betrachtung aller Ausgaben als Erwerbsbetriebskosten.

Die Fälle, in denen die einheitliche Behandlung aller Geschäftsausgaben als Erwerbsbetriebskosten sich als Unmöglichkeit erweist, sind durchaus nicht nur seltene Ausnahmefälle. Die Beispiele der

Terrain- und Versicherungsgesellschaften zeigen, daß schon im Gebiet der Handels- und Erwerbs-Aktiengesellschaften durchaus nicht immer die Erwerbsbetriebskosten die Substanzselbstkosten an zahlenmäßiger Bedeutung übertreffen. Wenn man aber über das Aktiengebiet hinausgeht und das ganze Wirtschaftswesen in allen Zweigen, in denen Preisfestsetzungen in Frage kommen, ins Auge faßt, wird man vielleicht sogar umgekehrt sagen müssen, daß nur die Industriebetriebe, die ihrer Natur nach auf oftmaligen jährlichen Umschlag ihres Kapitals eingestellt sind, in der Lage sind, ohne sofortige handgreifliche Unrichtigkeiten mit unterscheidungsloser Behandlung ihrer Geschäftskosten als sogenannte „volle Selbstkosten“ zu arbeiten, also zu vernachlässigen, daß die Substanzselbstkosten als besondere Gattung neben den Betriebselbstkosten vorhanden sind. Bei Unternehmungen mit langsamerem Umschlag und größerer Substanz, also neben den oben angeführten Terraingesellschaften und dergleichen, vor allem bei sämtlichen landwirtschaftlichen Betrieben, muß bei der Preisbildung auf die Substanzselbstkosten besondere Rücksicht genommen werden. Hinsichtlich der Verkehrsunternehmungen wird bei der Behandlung der Selbstkosten zwar wieder ähnliches gelten können wie bei der Industrie; aber mit Ausnahme der Eisenbahn! Die Eisenbahn ist ein ganz anderes Unternehmen als alle anderen Verkehrsbetriebe insofern, als sie für die Transportieraufgaben nicht nur Gefäß und Motor, d. h. verhältnismäßig wenig Substanz, sondern auch den Weg, den Bahnkörper, d. h. eine Substanz und eine Anlage von unverhältnismäßigem Wert vorzuhalten hat. Mit durch ihre hohe Substanzbelastung kommt die Eisenbahn in die Lage, ihr Eigenkapital nur in mehrjährigem — die deutsche in fünfjährigem — Turnus umzuschlagen, also in etwa zehnmal so langer Zeit als durchschnittlich die Industrie, in der halben Zeit, die der Umschlag des Kapitals bei der Landwirtschaft, und in einem Zehntel der Mindestzeit, die er bei der Forstwirtschaft benötigt. Die Umschlagsgeschwindigkeit spiegelt aber das Größenverhältnis zwischen Erwerbsbetriebs- und Substanzselbstkosten wider. Je langsamer der Umschlag des Kapitals sich vollzieht, um so geringer sind die Erwerbsbetriebskosten, verglichen mit den Substanzselbstkosten. Je verhältnismäßig geringer aber die Erwerbsbetriebskosten sind, je unrichtiger wird es, die zahlenmäßig schließlich womöglich gar absolut größeren Substanzselbstkosten nach irgendeinem Erwerbsbetriebskosten-Schlüssel mit zu behandeln.

Die vorstehenden Darlegungen begegnen vielleicht dem Einwand, die Unterscheidung zwischen Substanz- und Betriebselbstkosten sei in den meisten Fällen nur konstruiert. In der Praxis vereinigten sich

Erwerbsbetriebs- und Substanzkosten zu dem höheren Zweck der Bedienung des gemeinsamen Wirtschaftssubjekts und seines Erwerbsbetriebs. Die Substanz, Schuppen, Gebäude, Maschinen, Immobilien usw. seien in weitestem Maß für, und meist sogar nur für den Erwerbsbetriebszweck erforderlich. Ihre Kosten seien damit Erwerbsbetriebskosten und dementsprechend auf die Erwerbsbetriebseinkünfte, also auf die gewerblichen Preise umzulegen. Auch seien die Substanzkostenerfordernisse vielfach durch das Medium der Abschreibungen in die Gewinn- und Verlustrechnung oder in die Bilanz übernommen. — Das ist unzweifelhaft sehr vielfach richtig, aber es bedeutet für die grundsätzliche Erörterung nichts Neues, sondern nur die Wiederholung schon früher widerlegter Auffassungen in anderer Form.

Was zunächst das letztangeführte Argument der Abschreibungen betrifft, so ist richtig: Abschreibungen erfolgen zwar einerseits auf die Substanz, sie stellen sich aber andererseits dar als Betriebsergebnis (denn sie laufen durch das Gewinn- und Verlust-Konto). In der Form der Abschreibung können nicht nur Substanzverminderungen als Erwerbsbetriebskosten behandelt werden, sondern sie werden auch tatsächlich so behandelt. Das sollte aber durch die hier gemachte Unterscheidung zwischen Substanz- und Erwerbsbetriebs selbstkosten auch nie bestritten werden. Daß in den Selbstkosten beispielsweise eines Radsatzes auch ein Posten: Abnutzung der Drehbank (d. h. Abschreibung der Drehbank) erscheinen muß, ist unbestreitbar. Aber die Substanzabschreibungen, die solchermaßen durch die einzelnen Fabrikations-, d. h. Betriebs selbstkosten hindurch bei der Preisberechnung berücksichtigt werden, sind doch nur Abschreibungen auf jene Substanzen, die entsprechend der oben (unter 2) gewonnenen Selbstkostendefinition unmittelbar kausal verursachend für das Betriebsergebnis sind, also Abschreibungen nur etwa auf die Drehbank, in geringerem Maß vielleicht auch noch auf die Fabrikgebäude, kaum aber mehr auf den Grundstückswert (zumal dessen oder deren Wert wenig oder gar nicht mehr von der jeweils in oder auf ihnen betriebenen Fabrikation abhängen dürfte). Würde man in den Betriebs selbstkosten noch Abschreibungen auf andere als die bei der speziellen Selbstkostenrechnung in Betracht kommenden Substanzen des Unternehmens berücksichtigen — und um diese Substanzen handelt es sich bei den Darlegungen dieses Abschnitts! —, so verfielen man wieder in den (schon oben zurückgewiesenen) Fehler des Bäckers, in die Selbstkosten seiner Backwaren die Kosten seines privaten Vermögens mit einzukalkulieren. — Im übrigen aber setzt die hier bekämpfte Auffassung: unter dem höheren Zweck des Erwerbsbetriebs die Substanzkosten und die Erwerbsbetriebskosten zu vereinigen — wieder die Sachlage

voraus, wie sie nur bei den industriellen und dergleichen Betrieben, insbesondere Aktiengesellschaften, gegeben ist. Bei diesen Unternehmungen, bei denen die Erwerbsbetriebskosten notorisch überwiegen, ist der Erwerbszweck wirklich höherer Zweck in solchem Maß, daß ihm gegenüber die Vernachlässigung der Sonderart der Substanzkosten als angängig erscheint, wie dies weiter oben (zwei Absätze früher) schon ausdrücklich zugestanden ist. Aber für andere preisbildende Unternehmer, z. B. für den Gutsbesitzer und Bauer in der Landwirtschaft, ist der höhere Zweck durchaus nicht der Erwerb, sondern das Festhalten der Substanz, der Scholle. Und bei der Eisenbahn, mindestens soweit sie gemein- oder gemischtwirtschaftlich betrieben wird, ist der höhere Zweck der Betrieb als Selbstzweck, nicht der Erwerb. Bei allen diesen Unternehmern bestehen ganz grundsätzliche Bedenken gegen uniformierende Behandlung der Selbstkosten unter dem Erwerbgesichtspunkt. Außerdem und vor allem aber ist die vielfach unleugbare Flüssigkeit der Grenzen zwischen Substanz- und Erwerbsbetriebsselbstkosten unter allen Umständen nur von Fall zu Fall, grundsätzlich aber niemals richtig, und sie kann deswegen auch keine Begründung dafür abgeben, zwei ganz verschiedene Arten von Preisbildungselementen ohne Prüfung durcheinander zu werfen. Man muß vielmehr die Gesichtspunkte in jedem einzelnen Fall prüfen, und es bleibt dann stets Sache der Beurteilung des einzelnen Falls, ob Substanzausgaben ihrem Wirtschaftszweck nach noch als Erwerbsbetriebskosten oder schon als reine Substanzkosten nicht nur angesehen, sondern auch behandelt werden müssen.

Der Gegensatz zwischen Erwerbsbetriebs- und Substanzkosten kommt durchaus nicht nur auf dem Gebiet der Immobilien zur Erscheinung. Er kann sich bezüglich jeder anderen Substanz ebenso ergeben. Ein Beispiel für die Flüssigkeit der Begriffe Erwerbsbetriebs- und Substanzkosten auf anderem als Immobiliargebiet bietet aus der Eisenbahnpraxis die Mitropa. Die Mitteleuropäische Schlaf- und Speisewagen-Gesellschaft, die im weit überwiegenden Betrag ihres Aktienkapitals von der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft kontrolliert wird, unterzieht sich Eisenbahnverkehrs- und Betriebsaufgaben, wie z. B. der Speise- und Schlafwagenbeistellung, dem Reisekissenverleih usw., — Aufgaben, die in anderen Netzen von den Eisenbahnverwaltungen selbst wahrgenommen werden und wahrgenommen werden können, und jedenfalls zu den erwerbsbetrieblichen Aufgaben der Eisenbahn gehören. Geschieht Schlafwagenbeistellung durch die Eisenbahn selbst, so sind die dabei entstehenden Kosten Betriebskosten der Eisenbahn, fallen also z. B. in die sogenannten vollen Selbstkosten. Läßt man die Aufgabe der Schlafwagenbeistellung durch eine Tochtergesellschaft wie die Mi-

ropa wahrnehmen, deren Aktien man im Effektesresor hat, so wird über die Einnahmen und Ausgaben dieses Dienstes als Gesellschaftsdienst in der Gesellschaftsbilanz der Tochtergesellschaft besonders saldiert, also (vom Selbstkostenstandpunkt der Eisenbahn-Muttergesellschaft aus gesehen) das Selbstkostenaufkommen des Dienstes der Tochtergesellschaft, obwohl es notorisch Reichsbahn-Betriebszwecken dient, vor der Linie der Reichsbahnbilanz zum Ausgleich gebracht, oder nur, wenn Zuschüsse zur Mitropa in irgendeiner Form erforderlich werden sollten, als Substanzselbstkostenmaterial der Reichsbahn zur Erscheinung gebracht. Im Fall des durch die Eisenbahn selbst wahrgenommenen Schlafwagendienstes hingegen gehen die Kosten dieses Dienstes in die Summe der „vollen Selbstkosten“ der Reichsbahn mit ein, im anderen bleiben sie den „vollen Selbstkosten“ der Eisenbahn fremd. Klar ist aber, daß, wenn ich beispielsweise Selbstkostenunterlagen für die Stückgutfrachtkalkulation benutzen will, der für die Stückguttarifkalkulation bestimmte allgemeine Geschäftsausgaben- oder „volle Selbstkostensatz“ nicht etwa durch eine Umgründung bezüglich des Schlafwagendienstes alteriert werden darf. Bei der heute vielfach praktizierten Auffassung vom Begriff der „vollen Selbstkosten“ ist dies indessen möglich — ein Beweis, daß in der begrifflich unkritischen Gleichbehandlung aller Geschäftskosten, d. h. im Begriff der „vollen Selbstkosten“, wie er vielfach geübt wird, ein Denkfehler liegt.

5. Was die grundsätzlich bereits oben (2a) getroffene Charakterisierung der Selbstkosten nach ihrer subjektiven oder objektiven Natur betrifft, so gewährleistet — wie schon wiederholt betont wurde — die Preisbildung auf Grund der oben unter 2. in ihrem Wesen festgestellten eigentlichen Selbstkosten nur die Bildung des Minimalpreises, d. h. des Preises ohne Schaden. Um bei dem oben gegebenen Beispiel der Vermietung des Fußballterrains zu bleiben, so war die Vermietung jenes Terrains zu 500 RM mit 25 RM Gewinn mir möglich nur aus meinen subjektiven Verhältnissen heraus. Ich hatte, als der Fußballklub wegen Anmietung eines Sportplatzes an mich herantrat, das Grundstück schon in (Spekulations-) Besitz und so, wie die Situation lag, für den Moment auch auf jede Fruchtziehungsmöglichkeit aus dem Terrain verzichtet, so fielen mir denn die 25 RM Differenz zwischen Platzanlagekosten und Mietbetrag als wirklicher Gewinn zu. Bei objektiver Rechnung, die von persönlichen subjektiven Verhältnissen absieht, liegt die Sache anders. Wenn z. B. der an der Anmietung interessierte Fußballklub seinerseits sich einen Preisvoranschlag kalkuliert hätte, was ihm wohl an Mietzins für einen Fußballplatz in jener Gegend abverlangt werden könnte, so würde er zu einer Selbstkostenkalkulation für den Vermieter im Sinn von III. der oben gegebenen Gegenüberstel-

lung, nämlich auf 500 RM (Grunderwerbspreiszins) + 50 RM (Grundstücksabgaben) + 475 RM (Platzherstellungskosten) = 1025 RM gekommen sein. Der Klub würde daher mit einem Minimalmietzins von 1025 RM gerechnet haben, den er voraussichtlich zu leisten haben würde. — Diese letztere Rechnung ist für den eigentlichen Preiskalkulator, d. h. hier für den Terrainbesitzer als Minimalpreisrechnung wertlos. Denn für ihn sind seine subjektiven Verhältnisse maßgebend, und wenn er nach diesen etwa billiger offerieren kann als nach der soeben angestellten objektiven Rechnung, so wird er tatsächlich in wirtschaftlich. berechtigter Weise (das heißt z. B., ohne anfechtbares dumping zu treiben) billiger (als oben 1025 RM) offerieren dürfen. Immerhin ist ihm Verkauf zu den höheren — vorstehend aufgemachten — objektiven Selbstkosten natürlich lieber. Und er wird daher im Preisbildungsfaktor Gewinnzuschlag die Differenz zwischen den niedrigeren subjektiven und den höheren objektiven Kosten, soweit angängig, zum Zuschlag bringen. Praktisch wird der Fall besonders billigen Angebots auf Grund besonders niedriger subjektiver Selbstkosten hiernach meist nur, wenn zu dem höheren objektiv errechenbaren Minimalpreis keine oder jedenfalls keine im Umfang entsprechend gleichwertige Nachfrage herauszubringen ist. Gerade z. B. ein Sportklub kann nach dem Zahlungsvermögen seiner Mitglieder vielleicht 500 RM, aber häufig keine 1000 RM aufbringen. Nur die besonders billigen subjektiven Selbstkosten ermöglichen daher das Geschäft. — Von diesem kleinen Lehrbeispielfall aber abgesehen, gründet sich der ganze Ausbau der Abfall- und Rückständeverwertungsindustrien und -anlagen, wie er bei der Preisbildung zu würdigen ist, auf den Gegensatz zwischen subjektiven und objektiven Kosten: Erfahrungsmäßig muß nach den landläufigen Fabrikationsverhältnissen (nämlich objektiven Selbstkosten plus angemessenem Gewinnzuschlag) eine Tonne Roheisen etwa 85 RM kosten. Auf diesen auch syndikatsmäßig festgelegten und gesicherten Preis ist der Markt denn auch eingespielt, der Preis wird von der Abnehmerschaft willig gezahlt. Nun richtet ein Hüttenwerk, das bisher unter normalen Selbstkosten zum normalen Preis von 85 RM verkaufen konnte und verkaufte, eine Schlackenzementfabrik sich ein, mittels der die bisher auf die Halde gestürzten Schlacken unmittelbar den Zementöfen zugeführt und so zu billigster Zementfabrikation verwertet werden können. Die (subjektiven) Selbstkosten der Zementfabrik des Hüttenwerks sind in diesem Abfallverwertungsprozeß selbstverständlich niedriger als diejenigen jeder sonstigen (reinen) Portlandzementfabrik im Land. Welches werden die Konsequenzen für die Preisbildung sein? Antwort: Gar keine. Solange das Roheisen zum allgemeinen (durch die objektiven Selbstkosten — oder Fabrikationslage — oder Syndikat —

diktieren) Marktpreis gut absetzbar ist, hat das Werk nicht den geringsten Anlaß, das Roheisen billiger als bisher zu verkaufen und auf den durch seine jetzt besonders niedrigen subjektiven Selbstkosten ermöglichten billigeren Preis herunterzugehen. Und ebenso wird der Preis des neu zur Fabrikation aufgenommenen Zements auf die Höhe, wie sie durch die in der Zementfabrikation normalerweise sich ergebenden (objektiven) Selbstkosten gegeben ist, normiert werden. Das Hüttenwerk wird also die Folgen der Tatsache, daß durch die Verzahnung des Eisen- und des Zementproduktionsprozesses Ersparungen in den Selbstkosten gegenüber getrennter Fabrikation beider Produkte erzielt werden, als Verbreiterung seines Gewinns betrags sich persönlich sichern, mit anderen Worten, das Hüttenwerk wird die Kostenersparnisse in den Gewinnzuschlag einrechnen. Die subjektiven Selbstkosten, die durch die Kombination von Hütten- und Zementproduktionsprozeß gedrückt werden, sind eben Grundlage nur für die Minimalpreismöglichkeiten. Die Preisbildung über das Minimum hinaus (wie sie jeder Kaufmann nach Kräften anstrebt) bleibt auf der durch die objektiven Selbstkosten gegebenen Höhe. Derartiger Preisansatz auf Grund objektiver Produktionskosten liegt in der Natur und Gesetzlichkeit unseres Wirtschaftssystems, und er ist dementsprechend auch behördlich anerkannt und beispielsweise auch stets angewendet worden in der Praxis der seinerzeitigen Preisprüfungsstellen. In letzterem Fall allerdings wohl auch deshalb, weil diese Stellen den jeweiligen subjektiven Verhältnissen gar nicht nachgehen konnten, und unterschiedliche Behandlung der Produzenten bei der Beurteilung ihrer Preisstellung nicht möglich war. — Der subjektive Vorteil billigerer Fabrikation kommt auch mit Recht dem billiger Produzierenden selbst zu, und es bleibt insbesondere auch mit Recht diesem überlassen, ob er durch hohe Preis- und damit Festhaltung der hohen Gewinnmarge seinen Nutzen in rentierlicherem Einzelfall suchen oder durch Drücken der Preise aus hieraus folgender Verbreiterung des Umsatzes erhöhten Gewinn zu erzielen unternimmt. Die Folgerungen aus der Tatsache der niedrigeren subjektiven Selbstkosten zu ziehen, muß dem subjektiven Preiskalkulator selbst schon aus dem Grund überlassen bleiben, weil objektiv gar nicht zu sagen ist, um wieviel und welche Fabrikationskosten durch die geänderten Verhältnisse tangiert sind, oder als tangiert angesehen werden sollen. In allen Fällen dieser Punkte 3 bis demnächst 6 handelt es sich ja, wie nochmals festzuhalten ist, nicht um betriebswirtschaftswissenschaftlich exakte Selbstkostensicherungs-, sondern um Gewinnwahrnehmungs-Erwägungen. Die Kalkulation aus sogenannten objektiven Selbstkosten ist ebenso wie jede sonstige Kalkulation mit

anderen als subjektiven speziellen Selbstkosten keine Preisbildung im Hinblick auf den Faktor: Selbstkosten, sondern im Hinblick auf das Preisbildungselement des Gewinnzuschlags.

6. Abgesehen von den zahlenmäßig erfaßbaren und insofern wenigstens äußerlich als „Kosten“ erscheinenden Grundlagen, finden sich noch bedeutsame auf anderer tatsächlicher Grundlage beruhende, und daher gleichfalls nicht spekulative Elemente in dem zweiten Ansatzposten der Preiskalkulation, in dem Gewinnzuschlag, der auch speziell mit Rücksicht auf diese letzteren Elemente nicht mit Unrecht als „Risikoprämie“ bezeichnet zu werden pflegt.

In Betracht kommen in diesem Sinn vor allem die besonderen Gesichtspunkte der Ausgabengestaltung und Preispolitik bei Handelsunternehmungen, z. B. Erwägungen bei Räumungsnotwendigkeit, bei Inventur oder dergleichen. Ohne daß irgendwelche äußeren Verluste oder dergleichen entstanden wären oder zu entstehen drohten, kann ein Handelsunternehmen, zumal bei ihm nicht Produktion, sondern Substanzumwertung Endzweck ist, unter Umständen mit Bestimmtheit vorhersehen, daß das längere Festhalten eines Vorratsartikels zahlenmäßig ganz bestimmte Wertminderungen bringen wird. In solchem Fall (z. B. bei Beginn der Nachsaison) kann die Firma bei der Bildung oder Änderung des Preises die noch nicht entstandenen, aber bei längerer Lagerhaltung entstehenden Kosten in vielleicht nahezu exaktem Betrag erfahrungsmäßig vorschätzen und dementsprechend dann von ihren bisherigen Preisen subtrahieren, und wenn auch dem Grundgedanken nach solche nachträgliche Subtraktion vom ursprünglich kalkulierten Gesamtpreis zunächst von dem in Aussicht genommenen Gewinnzuschlag erfolgt, so stellt sie sich doch materiell als ein ganz exakter Preisbildungsbestandteil dar und gehört insofern sogar in die ureigentlichen Selbstkosten, wie sie oben unter 2. behandelt wurden.

Auf der Grenze zwischen spekulativen und exakten Momenten stehen die für die Preisbildung gleichfalls sehr wesentlichen Momente, wie etwa die schätzungsweise Berücksichtigung der Wahrscheinlichkeit von Verderb und dergleichen. Solche Schätzungsbeträge werden entsprechend früheren tatsächlichen Erfahrungen vielfach schon prozentual (proportional) innerhalb der (speziellen) Selbstkostenrechnung als Erfahrungsabzüge für Perte und dergleichen berücksichtigt. Geschieht dies, wird also z. B. die Verderbmöglichkeit in den exakten Preisbildungsfaktor Selbstkosten miteinbezogen, so scheidet für den Faktor Gewinnzuschlag dasselbe tatsächliche Moment zu nochmaliger

Berücksichtigung natürlich aus. Indessen verliert bei derartiger Behandlung der Faktor Selbstkosten an Exaktheit in sich, was zu bedauern ist. — Gleiches gilt, soweit neben dem Gewinnzuschlag als solchem andere besondere Risikogesichtspunkte, wie etwa Schwund, Währungsschwankungen und dergleichen in der Selbstkostenrechnung bei der Preisbildung zugeschlagen werden.

Ein zweifellos spekulativer Gesichtspunkt ist die Beurteilung der Marktlage und damit zugleich wohl auch die Beurteilung, ob eine Ware knapp, oder Überschuß an der Ware vorhanden ist. Man hat zwar über die offenen Bestände heute fast bei allen großen Artikeln und für den Bereich der ganzen Welt aufschlußreiches statistisches Material. Aber letzten Endes sind die Begriffe Knappheit und Überfluß eben doch relativ, und damit Objekt persönlicher und spekulativer Beurteilung. Im übrigen geht die Frage von Absatzmöglichkeit und Absatzrisiko in völlig flüssiger Form in den rein kommerziell-aleatorischen eigentlichen Gewinnzuschlag über, welcher letzterer seiner rein spekulativen individuell-willkürlichen Natur nach zu irgendwelcher wissenschaftlich untersuchenden Arbeit keinen Raum mehr läßt. Indessen macht dieser rein spekulative Teil des Preises oder Preisgebots, wie die Gesamtheit der vorausgegangenen Darlegungen von 2 bis 6 erweisen dürfte, nur einen proportional geringen Anteil nicht nur der vollen Preissumme, sondern auch des zweiten Preisbildungsfaktors Gewinnzuschlag aus.

7. Faßt man das Ergebnis der angestellten Untersuchung des Einzelvertragsangebots zusammen, so ergibt sich, daß die Bildung der Preise beim Einzelvertragsangebot nur zum kleinsten Teil auf reiner Spekulation, in ihrem ganz überwiegenden Anteilsverhältnis hingegen auf tatsächlichen und zum größeren Teil sogar auf an sich positiv zahlenmäßig erfaßbaren Grundlagen beruht. Dabei ist die Spezialkalkulation des Preises des einzelnen Geschäfts, d. h. die Ausmittelung: ob der Preis eines Geschäfts für sich allein gegenüber den durch dasselbe Geschäft entstehenden Kosten (Selbstkosten) und gegenüber der bei Unterlassen des Geschäfts sich ergebenden Sachlage Gewinn bringt oder nicht, und in welcher Höhe sich dieser Gewinn beläuft (oben, Untersuchung zu 2) mit weitgehender, annähernd völliger Exaktheit möglich. — Unmöglich mit exakten Methoden hingegen ist die Ermittlung, ob das einzelne Geschäft vom Standpunkt der ganzen Unternehmung oder der ganzen Wirtschaft, in die es eingereicht ist, als vorteilhaft zu erachten, geschweige denn in welchem Maß es exakt zahlenmäßig als vorteilhaft zu erachten ist. Denn nur bei der speziellen Beurteilung des Geschäfts ist ein einwandfreies Kriterium in der Gestalt des Gesetzes vom

Kausalzusammenhang dafür gegeben, welche und wie hohe Kosten oder Ausgaben dem betreffenden Geschäft einzeln anzurechnen sind. Von dem Punkt ab, wo diese einzige logisch gegebene Denkhilfe des Kausalzusammenhangs nicht mehr besteht, ist ein exaktes Arbeiten mit Selbstkosten zum Zweck der Preisbildung nicht mehr möglich. Deswegen können auch sämtliche Ausgaben des Gesamtunternehmens mit Ausnahme der speziellen Kosten des zur Kalkulation stehenden einzelnen Geschäfts selbst keinerlei exakte Rolle bei der Preisbildung, sondern nur die Rolle spielen, die der Kalkulator selbst nach seinem (kommerziellen, opportunistischen und spekulativen) Ermessen im Ansatz ihnen zuzuweisen für gut befindet. Mit anderen Worten: Jede Preiskalkulation, die über die Selbstkostenkalkulation des einzelnen Geschäfts hinausgeht, überschreitet damit die Grenzen denkmäßig exakt gegebenen Ansatzes und arbeitet insofern mit einem Ansatz, den bloßes Ermessen des Kalkulators selbst ihr diktiert. Im großen gesehen, ist exakte Bestimmung des Preises aus den Selbstkosten heraus nicht möglich. Im übrigen ist die Preisbildung auch beim Einzelpreisgeschäft noch durchaus verschieden, je nachdem, ob es sich um Industrie-, Handels-, Landwirtschafts- oder gemeinwirtschaftliche Unternehmungen handelt. Parallelen vom Einzelpreisgeschäft herüber auf das Tarifangebot werden aber nur gezogen werden können, wenn es sich um Momente handelt, die für die Einzelpreisbildung allgemein gelten. Zu hüten hat man sich vor allem vor einem einseitigen Hinblick allein auf Form und Art des Preisangebots der Industrie, zumal dessen Bildungs- und sonstige Voraussetzungen denjenigen der Tarifunternehmungen ganz und gar nicht ausnahmslos konform sind.

B. Beim Tarifpreis ist die Zahl der demnächst sich ergebenden Geschäftsabschlußmöglichkeiten und Geschäftsabschlußverpflichtungen absolut unbekannt. Das Tarifangebot bietet — wie schon zu Eingang des 3. Kapitels festgestellt wurde — seinem Grundgedanken nach unendlich vielen Menschen unendlich viele Geschäftsabschlüsse in absolut gleicher Art an. Damit sind im tarifarischen Preisgeschäft Individualbehandlungen, wie sie beim Einzelpreisgeschäft nur natürlich sind, prinzipiell unmöglich gemacht. Dieser schwere betriebswirtschaftliche Nachteil des Tarifangebots gegenüber dem Einzelvertragsangebot belastet praktisch jedoch nur diejenigen Tarifbetriebsunternehmungen, die auf die ausschließliche Preisfestsetzung in Tarifform gesetzlich festgelegt und beschränkt sind. Alle anderen Unternehmer, auch soweit sie die Tarifangebotsform im allgemeinen sonst anwenden, werden in Fällen, wo ihnen

die Preisfestsetzung in Einzelpreisstellungsform zweckdienlichere Möglichkeiten bietet, einfach diese Form für ihre Abschlüsse wählen. (Wie dies z. B. die Elektrizitäts- usw. Werke gegenüber Großabnehmern tun.) Sie sind dann aller aus der Tarifoffertform sich ergebender Schwierigkeiten überhoben.

Auf die Tarifpreisform als einzige ihnen gestattete Geschäftsabschlußform beschränkt sind nur die Unternehmungen, die nicht freiwillig, sondern kraft öffentlichen Tarifzwangs die Tarifpreisform gewählt haben, und von diesen wiederum nur diejenigen, denen der Tarifzwang 3, wie er im zweiten Kapitel entwickelt wurde, auferlegt ist. Hierunter fallen, wie gleichfalls schon im zweiten Teil betont wurde, im wesentlichen nur die Eisenbahnen (wenn man die Post, die infolge ihres Regals betriebswirtschaftlich ungleich günstiger gestellt ist, beiseite läßt). Die großen kommunalen usw. Kraft-, Gas- und Stromlieferanten insbesondere sind — wie hier zum dritten Mal wiederholt betont sei — unter den ausschließenden Tarifzwang 3 nicht gestellt. Bei dieser Sachlage treten die wirklichen Eigenheiten der Tarifpreisofferte praktisch nur bei den Eisenbahntarifen zutage. Denn während sonst die Tarifform, sobald sie als Gewand unbequem zu werden droht, schlankweg aufgegeben und durch das Einzelgeschäft ersetzt wird, ringen im Eisenbahntarif die an sich unabschüttelbar auferlegte tarifarische Form und das Bestreben, auch in dem damit prinzipiell nicht mehr individualisierbaren Einzelfall das Bestmögliche für das tarifarisch anbietende Unternehmen zu sichern, um Ausgleich und Gestaltung. Als im letzten Sinn charakteristisches Tarifpreisunternehmen kann unter diesen Umständen überhaupt nur die Eisenbahn angesehen werden, und dies führt notwendigerweise dazu, daß in den folgenden Ausführungen, abgesehen von besonders bezeichneten Ausnahmefällen, stets nur von den Eisenbahnenunternehmungen als den eigentlichen Tarifunternehmungen gesprochen und gehandelt wird.

Mit den größeren oder kleineren Mengen, die zum Geschäftsabschluß auf Tarifbasis kommen, schwanken die Kosten sowohl der Erzeugung wie des Vertriebs, und zwar nicht nur in gleichbleibendem Verhältnis mit der Verschiedenheit der abgeschlossenen Mengen, sondern auch nach den Proportionen der Lehre von der wirtschaftlichen Verschiedenheit des Intensitätsgrads, d. h. nach den Lehren des Optimalgesetzes. Je wesensechter ein Tarif ist, desto weniger wird die gesamte Abschlußmenge, die er demnächst begreifen wird, im voraus zu beurteilen sein. Jede rechnerische Annahme hinsichtlich des Maßes der demnächstigen Benutzung muß daher beim Tarifpreis spekulativen Charakter haben, also auch in die spezielle Selbstkostenrechnung, wie sie als der exakte Teil der Preisbildung oben unter A.2 erfunden wurde, ein spekulatives Moment hineinragen, das

der speziellen Selbstkostenrechnung des Einzelvertragspreises grundsätzlich unbekannt ist und dem exakten Wesen der Selbstkostenrechnung widerspricht.

1. Schon hier kann daher ohne jede weitere Untersuchung gesagt werden, daß eine exakte subjektiv-individuelle Selbstkostenrechnung im Sinn von oben A. 2 bei der Preisbildung in Tarifforn nicht möglich ist und nicht möglich sein kann. Grund hierfür ist, daß die Menge, die Gegenstand des Tarifgeschäfts sein wird, im Zeitpunkt der Preisbildung oder der Selbstkostenrechnung (a priori) noch nicht bekannt, und es daher nicht möglich ist, die Selbstkosten auf eine sachlich einwandfrei feststehende Menge oder Mengeneinheit zu berechnen. — Hinsichtlich eines landwirtschaftlichen Betriebs würde kein Wirtschaftler im vorhinein zu berechnen unternehmen, wie hoch pro Zentner Kartoffeln oder pro Tonne Zuckerrüben oder pro Tonne Getreide die Selbstkosten des Betriebs für das kommende Jahr sich stellen möchten und wie hoch danach ein Gewinn lassender Preis pro Tonne, pro Zentner usw. mindestens zu bemessen wäre. Auf dem landwirtschaftlichen Gebiet ist man sich absolut klar, daß angesichts der völligen Ungewißheit des Divisors Menge (weil die verkaufbare Menge vollkommen von dem Ausfall der Ernte abhängt) eine Selbstkostenrechnung analog der industriellen und, hierauf gestützt, eine Preisbildung pro Verkaufseinheit im vorhinein absolut unmöglich ist. Beim Vertrieb auf Grund tarifmäßiger Preisstellung ist die betriebswirtschaftliche Lage im Punkt Unsicherheit der eventuellen Vertriebsmöglichkeiten aber ganz die gleiche wie bei der Landwirtschaft. In beiden Fällen kann man häufig im voraus nicht einmal ahnen, wie groß der Umsatz sein wird. In beiden Fällen ist die Menge nicht in die Willkür des Produzenten gesetzt wie in der industriellen Produktion. Auf dem Gebiet des Tarifs, beispielsweise des Eisenbahnverkehrs, stellen ein verregnetes und ein von schönstem Wetter begünstigtes Pfingstfest die augenfälligsten Pole dar. Der Posten Menge wird im einen und im anderen Fall so außerordentlich verschieden sein, daß es sich schon von vornherein verbietet, Selbstkostenrechnungen für den Kopf oder Kilometer des Pfingstreisenden für das Jahr 1931 beispielsweise auf Grund der Erfahrungen des Jahrs 1930 aufzustellen. Vom Standpunkt der Preisbildung ist aber gerade dieses Ergebnis benötigt. Denn pro Kopf (und Kilometer) wird der Fahrpreis berechnet.

Mit dem damit schon an die Spitze gestellten grundsätzlichen Satz, daß eine spezielle Selbstkostenrechnung wie beim Einzelvertragsangebot beim Tarif nicht möglich ist, ist aber das Problem der Mengenermittlung bei der Tarifpreisbildung als solches doch

noch nicht ausgeräumt. Aus der besonderen Natur der in Frage stehenden Transporte und Transportgüter ergeben sich nicht selten doch gewisse Möglichkeiten, die künftigen Absatz- und Tarifbenutzungsmengen mehr oder weniger exakt oder annähernd im voraus zu ermitteln. Und diese Möglichkeiten heißt es erkennen.

a) Soweit auf dem Gebiet des Eisenbahnverkehrs die Tarife nach Veranlassung und Charakter Wettbewerbsstarife sind, sind sie mit Naturnotwendigkeit aus einzelnen geographischen Punkten heraus gesehen und daher auch an Hand der Gegebenheiten dieser Punkte approximativ zu berechnen. Bei den Konkurrenztarifen des Güterverkehrs kann auf Grund der für die Vergangenheit aufgestellten Statistik häufig ziemlich genau erfaßt werden, für welche Mengen eines bestimmten einzelnen Guts der im Konkurrenztarif in Betracht kommende örtliche Punkt in einem gewissen demnächstigen Zeitabschnitt Abgeber oder Aufnehmer sein wird. Wenn der kalkulierte Wettbewerbsstarif tatsächlich während der ganzen Kalkulationszeit die Konkurrenzen, gegen die er konstruiert ist, schlägt, so wird dieser Tarif restlos für die sämtlichen aufkommenden Transporte zur Anwendung kommen. In solchem Fall kann dann mit statistischen Mitteln aus der rückliegenden Zeit auch für die Zukunft annähernd festgestellt werden, welche Mengen durch die Tarifmaßnahme voraussichtlich erfaßbar und (nach den Bedarfs- oder Produktionsverhältnissen jenes Platzes und nach den Verkehrsbeziehungen anderer Verkehrsrichtungen mit jenem Platz) für die Eisenbahn gewinnbar sein werden. Unter Ansetzung der damit gegebenen Maximal- und Minimalmengen können auf dieser Basis bis zu einem gewissen Grad exakte Selbstkostenrechnungen im Sinn von A. 2 oben aufgestellt werden. Bedingung dabei ist freilich, daß der Konkurrenztarif in der Tat auf das Gebiet beschränkt bleibt, das der Rentabilitäts- (speziellen Selbstkosten-) Rechnung des Tarifgebers zugrunde gelegt war.

Solche Individualisierung des Gebiets kann naturgemäß am einfachsten dadurch erreicht werden, daß einzeln die Versand- und Empfangstationen, für die der Tarif gelten soll, bezeichnet werden, also ein sogenannter Stationstarif aufgestellt wird. Eine ausschließliche geographische Umgrenzung stellt solcher Stationstarif aber noch nicht dar, denn es besteht die Möglichkeit der sogenannten Umabfertigung: Von anderen nicht zum Tarifgebiet gehörenden Stationen können Sendungen zunächst nach einer Station des Tarifgebiets aufgegeben werden, um von dort unter Inanspruchnahme des in Frage stehenden (Wettbewerbs-) Tarifs neu abgefertigt zu werden. Um derartige der Intention des Tarifgebers widersprechende Tarifier Anwendung zu verhindern, bedient man sich

der An-, der Ab-, der Durchfuhrklausel und noch einer Reihe anderer Tarifklauseln.

Die Anfuhrklausel im Tarif schreibt vor, daß der im Tarif vorgeordnete Tarifsatz nur dem Gut gewährt werde, das „angefahren“ wird auf der tarifmäßigen Aufgabestation — wobei unter Anfuhr nur die Anbringung mit Kleinbahn oder Landfuhrwerk oder dergleichen verstanden wird (Einzelheiten gehören nicht hierher). — Das begriffliche Gegenstück zur Anfuhr- ist die Abfuhrklausel. Sie beschränkt das Abfuhrgebiet einer nach einem gewissen Tarif auf der Eisenbahn beförderten Sendung in gleicher Weise, ja sogar mit dem sinngemäß gleichen Wortlaut, wie die Anfuhrklausel das Anfuhrgebiet: Der Tarif wird nämlich im Fall der Abfuhrklausel nur dem Gut gewährt, das auf der tarifmäßigen Zielstation mit Kleinbahn oder Landfuhrwerk oder dergleichen abgefahren wird. — Beide Klauseln sind heute besonders wichtig in Verbindung mit der Frage der Bekämpfung des Automobilwettbewerbs, der auf verschiedenen Routen ganz verschieden bedrohlich auftritt und deswegen sehr häufig für ein ganz bestimmtes eng umgrenztes Gebiet besondere Abwehrmaßnahmen notwendig macht.

Auch die Durchfuhrklausel engt das Einzugsgebiet eines Tarifs ein in der Form, daß sie die Anwendbarkeit des Tarifs auf den Kreis der Güter beschränkt, die durch das Gebiet der tarifgebenden Eisenbahn nur durchgefahren werden, dem Gebiet also nicht selbst entstammen. (Einzelheiten gehören nicht hierher.) Der Durchfuhrtarif bringt meist besonders billige Frachtsätze, um (mit Rücksicht auf die Konkurrenz umfahrender Eisenbahnwege) sonst nicht erreichbare Transporte für das eigene Netz zu gewinnen oder zu sichern: Beispiel: Man will den Verkehr von Zürich für den deutschen Seehafen Hamburg in Konkurrenz mit Rotterdam, Antwerpen oder Genua gewinnen. — Im Fall der Durchfuhrklausel gelten die Sätze dann zwar für die Entfernung Basel—Hamburg, aber nur für Durchfuhrgut. Wenn also jemand von Freiburg aus etwa sein Gut zwecks Gewinnung des billigen Satzes erst nach Basel führe und es dort in Basel wieder nach Hamburg aufgäbe, so bekäme er den Durchfuhrtarif nicht, denn sein Gut ist kein deutsches Durchfuhr-, sondern deutsches Ausfuhrgut.

Der An-, der Ab- und der Durchfuhrklausel gemein ist das Bestreben, ungeachtet der grundsätzlichen Allgemeingültigkeit und Allgemeinzugänglichkeit des Tarifsystems im ganzen für den einzelnen Tarif die Möglichkeit zu eröffnen, besondere Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen, die als einzelne Geschäfte an sich noch vorteilhaft sind, bei Verallgemeinerung über das ganze Tarifsysteem aber die Gesamtposition des Unternehmens ungünstig zu beeinflussen drohen. Es handelt sich also

um Geschäfte, die im Sinn von oben A. 2 noch Gewinn bringen, deren Gesamtvorteilhaftigkeit aber im Verfolg der Gedanken, wie sie oben zu A. 3 ff. entwickelt wurden, zweifelhaft erscheinen mag.

Dieselben Erwägungen wie bei den drei soeben genannten Klauseln treffen zu bei der Ausfuhrklausel, d. h. bei der Bedingung, daß das Gut, sofern es eines bestimmten Tarifs teilhaftig werden soll, ausgeführt werden muß. Das gleiche gilt (hier allerdings für Einfuhr oder Ausfuhr) für die Seehafen- und für viele andere, z. B. auch für die Verbleibeklausel, durch die in einem Ausfuhrtarif noch zusätzlich bedingt ist, daß ein Gut in dem Land oder wenigstens in einem gewissen Länderkomplex, nach dem es ausgeführt wird, unmittelbar verbleiben muß, widrigenfalls der Anspruch auf die Ermäßigungen des Tarifs erlischt. — Freilich gehen die letzten Klauseln auch schon auf das politische Gebiet über, das in diesem Abschnitt noch nicht interessiert. Soweit aber politische Tendenzen nicht in Frage kommen, haben auch die letztgenannten genau wie die erstangeführten Tarifklauseln im wesentlichen das Bestreben, den Tarif zu individualisieren, d. h. ihn der Benutzung in unübersehbarem Maß zu entziehen und ihn auf die Mengen zu beschränken, die bei der Preisbildung vom Tarifgeber seiner approximativen Selbstkostenkalkulation zugrunde gelegt waren.

Wenn man das Gros der sämtlichen voraufgeführten Klauseln über- sieht, so sind alle dabei in Frage kommenden Fälle im wesentlichen Wettbewerbsfälle, wenn auch bei Seehafen- und Ausfuhrtarif daneben Propaganda-, Ankurbelungs- und handelspolitische Tendenzen eine Rolle spielen. Nun sind aber, wenn man den gesamten durch den Eisenbahntarif erfaßten Verkehr ins Auge faßt, die lediglich auf Wettbewerb abgestellten Eisenbahntarifmaßnahmen zwar der Zahl der veranlaßten Tarife nach recht häufige, — der sachlichen, wirtschaftlichen und finanziellen Bedeutung nach aber doch nur recht wenig besagende Ausnahmefälle und, gemessen an der Gesamttarifgebarung, sind sie sogar ein nur sehr bescheidener Bruchteil aller Tarifierwendungsfälle.

b) Außer bei den Konkurrenzтарifen wird die Vorschätzung, wie die Mengen der demnächstigen Tarifbenutzung sich stellen möchten, auf dem Gebiet der Gütertarife in gewissen Fällen auch im Anhalt an die *Natur des beförderten Guts* möglich sein. Nach der wirtschaftlichen Natur des Verkehrsguts ist z. B. die Wahrscheinlichkeit begründet, daß in landwirtschaftlichen Gütern der Verkehr in annähernd gleichem Maß schwanken wird wie die ihn bedingende landwirtschaftliche Produktion selbst. Bei Zuckerrüben wird die demnächstige Transportmenge sogar fast auf die Tonne gleich groß wie die landwirtschaftliche Produktion selbst, und ebenso wie letztere von der Witterung und von den anderen

Voraussetzungen des Ernteergebnisses abhängig sein. Auch bei Kohle sind zeitweise nach den Zahlen der demnächstigen Förderung die demnächstigen Transportmengen mit gutem Ergebnis geschätzt worden. Im großen und ganzen wird der Verkehr in seinen Mengen überhaupt sich bewegen entsprechend den beiden Urphänomenen der Wirtschaft, die hinter oder vor ihm stehen und ihn veranlassen, nämlich entsprechend Produktion und entsprechend Konsum.

Wir haben z. B. in Deutschland eine ganz bestimmte Zahl Kupferproduktionsstätten mit sehr genau bekannter Kapazität. Wir kennen auch die Kupferverbrauchsplätze nach ihren durch die Statistik erwiesenen Konsumkräften. Für die Kupferversand- und -Empfangsplätze, für die nur Eisenbahnverkehr in Frage kommt, wird hiernach mit großer Genauigkeit im vorhinein die Wirkung einer Tarifmaßnahme nach oben oder unten geschätzt oder berechnet werden können (zumal Kupfer ein so wertvolles Gut ist, daß durch die gegebenenfalls eintretenden Änderungen in der Tariffhöhe Einstellungen oder Erweiterungen der Transporte nicht anzunehmen sind). Kann die Kupferindustrie für den Transport vom Versand- nach dem Empfangsplatz allerdings unter mehreren konkurrierenden Verkehrsmitteln wählen, so nimmt die Möglichkeit genauer Vorschätzung etwaiger künftiger Tarifänderungen schon erheblich ab. Es tritt dann stärker in die Erscheinung, daß die Transportkosten (neben den Produktionskosten im engeren Sinn) auch ihrerseits Produktionskosten sind, und daß daher nach den Gesetzen möglichst wirtschaftlicher Betriebsweise die (Kupfer-)Produktion stets den Weg wählen wird, wo sie mit kleinstem Aufwand den von ihr gewünschten Transporteffekt erzielt. Das Maß der Unbekanntheit oder der Unerkennbarkeit der demnächstigen Transportmengen muß dabei stets verschieden sein, je nachdem, ob die Möglichkeit, daß Transporte bei Veränderung der Höhe des Tarifs abwandern oder unterlassen oder vermehrt werden können, größer oder geringer ist. Es kommen dabei seitab jeder Rechenmanipulation stehende, z. B. rein konkurrenzpolitische Erwägungen, aber auch gewisse statistische Kalkulationen in Betracht. Weist die Statistik z. B. bei einem Artikel (vielleicht Baumwolle) aus, daß der Artikel bislang zu fast 100 % auf der Eisenbahn und nicht mit dem Binnenschiff befördert worden ist, so wird nach den Lehren dieser statistischen Verhältniszahl die Abwanderungsmöglichkeit zum Binnenschiff sehr gering geschätzt und bei Kalkulation von Tarifänderungsmaßnahmen daher annähernd vernachlässigt werden können. Weist die Statistik dagegen aus, daß ein Artikel ziemlich gleichmäßig auf Eisenbahn und Binnenwasserstraße gegangen ist, so

wird dies bei Tariferhöhungen zu besonders reichlichen Ansätzen hinsichtlich Abwanderung, bei Tarifiermäßigungen vielleicht aber auch zu optimistischer Schätzung der Gewinnchancen Anlaß geben. Am kühnsten kann selbstverständlich im Tarifansatz und in der ganzen Tarifpolitik bei den Artikeln gearbeitet werden, hinsichtlich deren die Eisenbahn bisher nur einen minimalen Besitzstand zu verteidigen, daher viel zu gewinnen und wenig zu verlieren hat (z. B. Erz). Im allgemeinen aber kann nicht genug davor gewarnt werden, die Einflußmöglichkeiten auf Erhöhung oder Verdrängung der Verkehrsmengen durch Tarifmaßnahmen zu überschätzen. Gegenüber den eigentlichen Produktions- und Konsumkosten sind die Transportkosten so gering (meist nur in einstelligen Prozentverhältniszahlen erscheinend), daß wirklich neuer Verkehr durch eine Tarifmaßnahme — wenn sie nicht besonderer Natur ist — kaum geschaffen, umgekehrt durch eine Tariferhöhung bisheriger Verkehr kaum abgetötet werden kann. Dieser erstmals im Juni 1929 vom Verfasser öffentlich vertretenen Meinung ist zwar entgegengetreten worden mit dem Hinweis, daß im Produktionsprozeß eine ganze Reihe von Transportvorgängen (z. B. für Rohstoff, Halbfabrikat, Fertigfabrikat) nacheinander sich häuften und die hieraus folgende mehrfache Verkehrskostenbelastung nicht unterschätzt werden dürfe. Dieser an sich richtige Gedanke kommt aber bei Auswiegung der verkehrpolitischen Folgen der einzelnen Tarif- (Erhöhungs- oder Absenkungs-)maßnahme nicht zum Zug. Denn bei der Betrachtung der Folgen einer einzelnen tarifarischen Maßnahme kommen in Betracht eben nur die Folgen dieser einen einzelnen tarifarischen Maßnahme (nicht diejenige des ganzen, die betreffende Produktion belastenden Verkehrskosten-systems als Ganzen), und diese einzelne Maßnahme ist an sich so gering, daß ihr überragende oder gar entscheidende Bedeutung bei der demnächstigen Gestaltung der Tarifmengen (die einer Selbstkostenberechnung zugrunde zu legen wären) nicht beigemessen werden kann. — Anders vielleicht bei allgemeinen, linearen Tariferhöhungen, die aber bei den Tarifmaßnahmen des täglichen Lebens weniger interessieren, da es sich bei diesen nur um die Frage der Schätzung der Verkehrsmengen im voraus bei einzelnen Tarifmaßnahmen handelt. Auch sind dies alles nur Fragen des praktischen Mehr oder Weniger im Einzelfall. Die grundsätzliche Übergeordnetheit von Produktions- und Konsumkosten gegenüber den Transportkosten bleibt jedenfalls bestehen. Diese Übergeordnetheit allein aber ist es, auf die es in diesem Abschnitt ankommt. Denn:

c) Andererseits ist richtig: Man mag die unter b) aufgezeigten Zusammenhänge zwischen den wirtschaftlichen Urphänomenen und den

anfallenden Transportmengen als so innig oder so lose beurteilen wie man will: Fest steht unter allen Umständen auch der andere Satz: Wird der Transport- oder der Tarifpreis ein anderer, so bleibt auch die Tarifmenge hiervon nicht unberührt. Die schon vor 40 Jahren von Ulrich herausgestellte Tatsache der unbedingten Wechselwirkung zwischen Verkehrsmenge und Tariffhöhe besteht heute in der Zeit des verschärften Konkurrenzkampfes zwischen den Verkehrsmitteln sogar in gesteigertem Maß, und sie macht es zur Unmöglichkeit, Selbstkostenrechnungen hinsichtlich des Gütereisenbahnverkehrs mit Exaktheit aufzustellen, zumal Verkehrsmenge und Tariffhöhe einander bedingende unbekannte Faktoren sind. Wenn also für die Tarifpreisbildung eine Selbstkostenberechnung analog derjenigen zu oben A. 2 versucht wird, so stellen sich die beiden Faktoren: Menge und Tariffhöhe als Unbekannte dar. Der eine kann nicht dadurch ermittelt werden, daß man den anderen als bekannt annimmt.

Dazu kommt aber für die Eisenbahntariflehre noch die zweite bisher weniger betonte Wechselwirkung zwischen Verkehrsmenge und Fahrplan. Die Eisenbahn ist nicht nur unter den öffentlichen Tarifzwang im Sinn von 3 des II. Kapitels gestellt, sondern die Eisenbahn muß gemäß Monopolpflicht auch fahren nach gewissem Fahrplan. Diese Verpflichtung zum Fahrplanbetrieb und der Fahrplanbetrieb selbst verurteilen Mengenschätzung und Selbstkostenrechnung bei der Eisenbahn, auch wenn sie bezüglich des einzelnen Transports noch so rechnerisch genau gemacht wären, zu wirtschaftlicher Ungenauigkeit. Es können infolgedessen nämlich im Eisenbahnbetrieb nicht, wie etwa bei der Fabrikation eines Manufakturgegenstands ausschließlich verglichen werden die Kosten der Fabrikation des einzelnen Gegenstands mit dem Preiserlös des einzelnen Gegenstands, sondern es besteht neben den Beziehungen zwischen Kosten und Frachterlös des einzelnen Transports auch eine Relation zwischen der gesamten Fahrplandarbietung und dem einzelnen Transportpreis. Es ist nicht richtig, wenn selbst hervorragende Schriftsteller des Eisenbahnfachs sich auf den Standpunkt stellen, der einzelne Transport sei eine Ware, die gekauft und verkauft werde, wie jedes andere Kaufmannsgut. In einer großen Zahl (vielleicht bei gewissen Fahrplandarbietungen sogar in der Mehrzahl) der Fälle entschließt sich nämlich der Kunde der Eisenbahn, mindestens im Personenverkehr zur Benutzung der Bahn nicht im Hinblick nur auf die Beförderungsmöglichkeit im allgemeinen oder im Hinblick auf eine Fahrtenmöglichkeit im besonderen, sondern im Hinblick auf die gesamten Fahrplanmöglichkeiten als solche. Erst das Gefühl: Ich habe alle Augenblicke eine Fahrtgelegen-

heit — bestimmt namentlich im Verkehr der Großstädte und weiter namentlich gegenüber Konkurrenzverkehrsmöglichkeiten ausschlaggebend den Reisenden gerade zu der Benutzung der Eisenbahn. Also das Gesamte der Fahrplanleistung, nicht der einzelne (im einzelnen Fall benutzte) Zug veranlaßt und führt herbei nicht nur die gesamte, sondern vielfach auch die einzelne Eisenbahnbenutzung. Es führt deswegen zu wirtschaftlich unbrauchbarem Resultat, wenn man die Gesamtheit der Selbstkosten eines Verkehrs durch die Zahl der Benutzungsfälle des Verkehrs dividiert und damit zu einer für die Preisbildung verwertbaren Selbstkosteneinheit zu kommen hofft. Die Gesamtkostenaufwendung als Gesamtleistung bleibt dabei zu Unrecht unberücksichtigt. Das klassischste Beispiel nach dieser Richtung ist der starre Fahrplan, dem nicht mit Unrecht große Werbekraft zugesprochen wird. Man nehme aus einem starren 10-Minuten-Fahrplan einen beliebigen Zug in der Stunde heraus, es werden alsdann die (Traktions-) Selbstkosten (vielleicht!) um ein Sechstel zurückgehen, aber der Verkehr wird nicht nur um ein Sechstel, sondern bedeutend stärker zurückgehen. Wie zwischen Verkehrsmenge und Tarif, so besteht zwischen Verkehrsmenge und Fahrplan eine nach eigenen Optimalgesetzen verlaufende Wechselwirkung. Der konkret gültige Fahrplan verursacht einerseits die konkreten Selbstkosten, er bestimmt aber auch andererseits den konkreten Verkehr. Und wie bei der Wechselwirkung zwischen Menge und Tarif die Transportmenge bedingt wird in einem besonderen, aber unerkennbaren Verhältnis zu den Eisenbahneinnahmen (tarifarischen Frachtsätzen), so wird bei der Wechselwirkung zwischen Menge und Fahrplan die Transportmenge bedingt im Verhältnis zu den Eisenbahnausgaben (Fahrplanbetriebskosten).

Die Parallelen und Kontraste zwischen den beiden angeführten Wechselwirkungen können hier nicht weiter verfolgt werden. Für die Enzyklopädie ist mit dem Nachweis, wie schwach im Eisenbahnbetrieb die tatsächlichen Anhaltspunkte für die Mengenschätzung sind (vorstehend a und b) und mit dem Nachweis zweier, an sich schon unbekannter, dabei aber noch sich kreuzender Bedingtheiten in der Bestimmung der Tarifmenge (vorstehend c) sattsam Grundlage gewonnen, um diesen Abschnitt zu dem Schluß zu führen: In der Tarifberechnung wird, abgesehen von verhältnismäßig unbedeutenden Ausnahmen (z. B. Wettbewerbsstarifen), eine exakte kalkulatorische Preisgrundlage der Selbstkosten, wie sie bei der Vertragspreisofferte gegeben ist (oben A. 2), nicht zu gewinnen sein. Die Sachlage ist also die, daß auch der beim Einzelvertragsangebot noch exakte Teil der Preisgrundlage, nämlich die (speziellen) Selbstkosten, und damit die Berechnung des Minimalpreises,

bei der Preisbildung des Tarifangebots schon spekulativ, und damit das Risiko hinsichtlich des Ergebnisses eines erlassenen Tarifs verhältnismäßig größer ist als bei der Herausgabe einer festen Vertragspreisofferte.

2. Die im vorigen Punkt 1 geschilderte Ungewißheit über die Menge, die auf einen Tarif verfahren werden wird, kann in gewissem Umfang künstlich beseitigt werden dadurch, daß in den Tarif Anwendungsbestimmungen aufgenommen werden, die die Menge direkt zahlenmäßig zu limitieren bestimmt sind. In Frage kommt hier die Mengenklausel in ihren verschiedenen Formen.

a) Bei der Mindestmengenklausel in ihrer einfachsten Gestalt wird demjenigen, der sich verpflichtet, eine bestimmte Mindestmenge, beispielsweise 10 000 t eines einzelnen nach einem bestimmten Tarif zu verfrachtenden Guts binnen Jahres- oder sonst fest umgrenzter Frist aufzuliefern, ein ermäßigter Frachtsatz im Tarif versprochen. Betriebswirtschaftlich ist eine derartige Klausel darin begründet, daß der Eisenbahnunternehmer, wenn die nach dem geplanten Tarif gefahrene Menge wenigstens in ihrem Mindestbetrag ihm bekannt ist, seine Selbstkosten auf Grund jener Mindestmenge berechnen und damit das Risiko ausschalten kann, daß unter Umständen nur unerhebliche Mengen auf einen (in Hoffnung auf große Mengen erlassenen) Tarif aufgeliefert werden können.

In Erreichung dieses Ziels der Mengen- und indirekt der Selbstkostensicherung hat die Mengenklausel aber nur den Sinn, daß sie eine Mindestmengenklausel ist. Auflieferer kleinerer Mengen als der Mindestmenge erhalten den Tarif nicht, aber wenn jemand mehr als 10 000, nämlich 11 000 oder 12 000 t aufliefert, bekommt er den Tarif auch für die ganze aufgelieferte Menge, also für die 11 000 oder 12 000 t. Es ist nicht etwa eine Verdoppelung auf $2 \times 10\,000 =$ spitz 20 000 t erforderlich. Der Mindestmengentarif bedeutet also insofern nicht dasselbe wie die Mengenvereinbarung im gewöhnlichen Einzel-Preisgeschäft. Im gewöhnlichen Einzel-Preisgeschäft vereinbart man den Kauf von einem oder von zwei Paar Schuhen, von 100 oder 200 Zigaretten usw., und damit ist die Menge ebenso absolut und spitz bestimmt, wie der Kaufpreis abgestellt ist auf einen spitzen Betrag. Beim Einzelpreisgeschäft kann man nicht, wenn man 100 Zigaretten zu bestimmtem Preis gekauft hat, vom Verkäufer nochmals 100 Stück zum gleichen, geschweige denn 110 Stück zum verhältnismäßigen Preis rechtsverbindlich verlangen. Selbst wenn der Verkäufer die Ware nochmals vorrätig hat, kann er ruhig erklären, das Geschäft nicht nochmals machen zu wollen. Demgegenüber bleibt bei der tarifmäßigen Mindestmengenklausel das Tarifprinzip insofern erhalten, als der Eisenbahnunternehmer, auch wenn er den Tarif auf 10 000 t und nur auf 10 000 t sich auskalkuliert hatte, der Versender aber nun-

mehr 11- oder 12 000 t anbringt, den tarifarischen Beförderungsvertragsabschlüssen über 10 000 t hinaus nicht sich entziehen kann. Wenn ein Tarif gültig auf Jahresfrist bis 31. Dezember veröffentlicht ist, kann der Eisenbahnunternehmer also nicht ohne weiteres im September sagen: die 10 000 t, für die der Tarif gelten sollte, sind aufgeliefert, damit ist der Tarif erledigt, und für den über 10 000 t aufzuliefernden Rest tritt der normale Tarifsatz ein, sondern für die Dauer des Tarifs ist der Eisenbahnunternehmer hinsichtlich aller bei ihm zur Auflieferung kommender und die Tarifbedingungen erfüllender Transporte seinerseits an den Tarif gebunden. Das kann für den Eisenbahnunternehmer bedenklich werden, wenn er sich verkalkuliert hatte, oder wenn durch große Nachauflieferungen das Intensitätsmaximum, das heißt der Optimalpunkt der Selbstkostenkurve überschritten wird. Es bleibt dem Eisenbahnunternehmer in solchem Fall nichts übrig, als baldmöglichste Zurückziehung des Tarifs zu betreiben. Solange aber der Tarif besteht, ist der Eisenbahnunternehmer verpflichtet, tarifmäßig ihm angetragene Geschäfte abzuschließen. Der Mindestmengentarif ist eben kein Einzelpreisgeschäft. (Die besonderen Feinheiten der Mengenerrechnung bei vorzeitigem Widerruf eines Mindestmengentarifs gehören nicht in den Rahmen einer Enzyklopädie des Tarifs.)

b) Hingegen gibt es eine andere Form der tarifmäßigen Mengenklausel, die ziemlich nahe an Begriffs- und Leistungsumgrenzung des Einzelgeschäfts herankommt, das ist die Wagen- und mehr noch die Zugauslastungsklausel. Mit der *Z u g a u s l a s t u n g s k l a u s e l* verlangt die Bahn die Auflieferung einer Verkehrsmenge, durch die ein Eisenbahnzug komplett ausgelastet wird. Für solchen Fall gelobt die Bahn, den Transport zu einem ermäßigten Transportsatz zu übernehmen. Übrigens wird bei dieser Klausel in aller Regel daran festgehalten, daß außer dem Zugbegriff auch noch ein Mindestmengenbegriff — 600, 900 oder 1500 t oder dergleichen — eingeschoben wird. Wenn ein Eisenbahnunternehmen einen Tarif mit Zugauslastungsklausel erlassen hat, und es wird ihm eine größere Menge, als eine einzelne Zugauslastung ausmacht, angebracht, so hat der Unternehmer zwar nicht das Recht, die Beförderung dieser Mehrmenge zu verweigern, die Mehrmenge muß aber dann für sich berechnet entweder die Fracht bezahlen, wie sie nach der Normal- oder sonstigen Tariflage — jedenfalls abgesehen von dem Zugauslastungstarif — zu zahlen wäre, oder die Fracht muß nach dem Zugauslastungstarif nochmals für die Mindestmenge bezahlt werden, die zu voller Zugauslastung erforderlich oder in dem Tarif (im obigen Beispiel 600, 900, 1500 t oder dergl.) genannt ist.

Bei dieser Zugauslastungsklausel steht man wirklich ganz nahe an der Grenze des individuellen Einzelpreisgeschäfts mit fester Mengenabrede: beim Mindestmengentarif konnte der Eisenbahnunternehmer eine exakte Selbstkostenrechnung im Sinn von oben A 2 noch nicht machen. (Bei Versand größerer Mengen als der Mindestmenge stimmte der Selbstkostendivisor der Mindestmenge nicht, und die Selbstkostenansatzgrößen konnten bei den (möglichen) größeren Transportmengen sich ändern.) Beim Zugauslastungstarif aber sind Mehrmengen, die die Selbstkostenrechnung stören, nicht mehr möglich. Die Zugauslastung ist eine exakt fixierbare Größe. Hier sind wirklich exakte Selbstkostenrechnungen im Sinn von oben A 2 also auch für den sein Angebot in Tarifpreisform aufstellenden Eisenbahnunternehmer möglich. — Was exakte Selbstkostenrechnung zwecks Preisbildung betrifft, so steht also der Zugauslastungstarif dem freien Einzelvertragsgeschäft völlig gleich. Trotzdem bleibt festzuhalten, daß ein Unterschied zwischen dem Einzelgeschäft und dem Zugauslastungstarif unüberbrückt verbleibt: der Tarif gewährt immer noch die Möglichkeit, daß jeder seine Transporte zu dem im Tarif proklamierten Preis anbietet, und, geschieht das, so muß die Eisenbahn auf dieser Tarifbasis das Transportgeschäft mit jedem abschließen. — Wegen dieses (ja nicht zu unterschätzenden!) Umstandes wäre es ein ungerechtfertigter Angriff, wenn etwa behauptet würde, eine Eisenbahn, die Zugauslastungstarife aufstellte, überschreite die Grenzen, die der Individualisierung ihrer Preisstellung durch die Auflage, die Tarifform einzuhalten, gezogen seien. Mit der Zugauslastungsklausel würden die Tarife in Wirklichkeit auf einzelne Transporte abgestellt, es würde also von der Tarif- zur freien Preisbildung übergegangen. Diese letzte Folgerung trifft nicht zu. Auch nach dem Zugauslastungstarif muß die Bahn jeden, der zu ihr kommt, und nach einem von ihr veröffentlichten Tarif einen Frachtvertrag abschließen will, in solchem auf dem Tarif aufgebauten Frachtvertrag begrüßen. Es findet also keine freie Preisbildung statt, vielmehr ist Wesen und Grundgedanke des Tarifs vollständig aufrechterhalten. Gegen dieses Argument kann auch nicht die rein ökonomisch-praktische Erwägung ins Feld geführt werden, daß in syndizierten oder vertrusteten Artikeln die Einführung eines Tarifs mit überhohen, z. B. mehrere hunderttausend Tonnen betragenden Mengen in Wahrheit doch nur einen Individualvertrag mit dem einzigen, im (deutschen) Eisenbahngebiet solche Mengen besitzenden Verfrachter darstellte. Denn es steht in keiner Weise fest, ob gerade der produzierende (oder besitzende) Trust, Gesellschaft oder dergl. die Transporte der fraglichen Mengen wirklich in Händen hat. Es ist möglich, daß, obwohl ein Trust die Gesamtproduktion eines Fabrikats in Deutschland in der Hand

hat, dieser Trust doch nicht eine einzige Tonne seiner Produkte verfrachtet. Er kann die Transporte in General-Entreprise an einen Spediteur vergeben haben, so daß dieser die Transportdisposition hat, möglich ist auch, daß industriell-organisatorische Umgruppierungen, bankmäßige Lombardierungen, behördliche oder juristische Kontrollierungen erfolgen, denen zufolge das Verfügungsrecht in anderer Hand als der des Produzenten oder Trusts liegt. Der Umstand, in wessen Disposition die zu Transport gegebenen Güter privatrechtlich, eigentümlich oder produktions-organisatorisch liegen, ist ein zivilrechtlich materieller Gesichtspunkt, der sich weit zurückzieht hinter die eigentliche Sphäre des Tarifs und mit dem deswegen das Tarifwesen nichts mehr zu tun hat. Auch bei dem größten Massentarif sind die Tarifbedingungen noch so gestellt, daß er seinen Auslobungscharakter nicht nur juristisch, sondern auch wirtschaftlich behält: keine Person wird durch den Tarif begünstigt. Der Tarif will nur das Gut gewinnen, und dies zwar, um den Wirtschaftsvorteil seines Transports dem Eisenbahnunternehmer zu sichern. Welche sonstigen Wirtschaftsvor- und -nachteile sich auf und hinter dem Transport verbergen, ist dem Eisenbahnunternehmer ebenso gleichgültig wie die Frage, ob der einzelne, die Eisenbahn benutzende Passagier auf Geschäftsreise oder auf Brautschau sich befindet.

Die damit gemachte Feststellung, daß der Zugauslastungstarif, trotzdem er den Vorteil genauer Selbstkostenkalkulation in sich birgt, andererseits doch die entscheidende Verpflichtung, nämlich die volkswirtschaftlich hochgehaltene Gleichheit aller vor dem Tarif (§ 6 EVO.) wahrt, läßt die Form des Zugauslastungstarifs besonders begrüßenswert erscheinen. Nichtsdestoweniger wird sie auch in Zukunft nur in verhältnismäßig wenig Ausnahmefällen anwendbar sein. Denn die Zugauslastungsklausel ist eine in ihren Bedingungen aus den betrieblichen Verhältnissen der Bahn, nicht aber aus den wirtschaftlichen Notwendigkeiten des Verkehrs geborene Klausel und deswegen nur den Bedürfnissen des kleinsten Teils des Publikums gerecht zu werden geeignet. —

c) In ihrem Charakter gegenüber dem Selbstkostenproblem stehen der Zugauslastungsklausel gleich oder nahe die anderen speziellen Transportklauseln, wie z. B. die Kesselwagenklausel, die Großgüterwagenklausel und unter Umständen auch die Rückfrachtklausel. — Der Sinn der Klauseln ist schon nach ihrer Benennung klar: die Tarifanwendung ist gebunden an die Be- und Ausnutzung von Kesselwagen, Großgüterwagen oder an die Verwendung der zu einem ersten Transport benutzten Wagen zu einem beladenen Rücktransport. In all den Fällen ist die Menge (und auch die Individualität) der für den Tarif in Frage kommenden Transporte aufs genaueste festgestellt. Es ist daher eine Selbst-

kostenrechnung im Sinn von oben A 2 einwandfrei möglich. Aber die letztgenannten Bedingungen sind selbstverständlich nicht weniger als die Zugauslastungsklausel Bedingungen, mit denen ein Tarif nur in den seltensten Fällen belastet werden kann, da seine Anwendbarkeit anders als durch einzelne nicht zu ermöglichen, und für die breite Allgemeinheit ausgeschlossen ist.

Zusammenfassend wird man daher, trotz der Fülle der unter a), b), c) geschilderten Tarifklauseln doch alle die behandelten Arten und Spielarten als Ausnahmen ansehen müssen, wenn es sich um die Frage handelt, ob und inwieweit präzise die Vorausbestimmung der künftigen Verkehrsmengen und damit die bei der Preisbildung des Einzelvertragsangebots übliche spezielle Selbstkostenrechnung auch bei der Aufstellung des Tarifs künstlich gesichert werden kann. In der großen Linie bleibt es auch nach der Registrierung der in Ziffer 2 aufgeführten Möglichkeiten der Mengenbindung bei der im Punkt 1 auf Grund der Natur des Tarifs gefundenen Lehre: Hinsichtlich des ersten der beiden Preisbildungsfaktoren, nämlich hinsichtlich der Selbstkostenrechnung sind die Preisberechnungsgrundlagen beim Tarifangebot ungünstiger als beim Einzelvertragsangebot. Der Preissteller kann beim Tarif seinen Minimalpreis (untere Gewinngrenze), abgesehen von Ausnahmen nicht mit der gleichen Exaktheit kalkulieren wie beim Einzelvertragsangebot.

3. Bei dem zweiten Preisbildungsfaktor: dem Gewinnzuschlag bestehen hinsichtlich der Bildung des Tarifpreises keine derart prinzipiellen Verschiedenheiten und Gegensätze zum Einzelvertragspreis, wie sie sich beim Preisbildungsfaktor Selbstkostenrechnung daraus ergaben, daß hier bei der einen Angebotsform die Vertragsmenge bekannt, bei der anderen Angebotsform die eventuell auf den Tarif abgefertigten Mengen aber nicht bekannt und nicht erkennbar sind. Für die Tarifbildung werden die im Abschnitt A unter 3. dieses Kapitels niedergelegten Erwägungen bezüglich der Auswertung der gesamten Zahlen- und Buchungsmaterialien aus der Ausgaben- und Betriebskostenwirtschaft des Unternehmens nicht weniger maßgebend sein, als sie es sind für die Bildung des Einzelvertragspreises. — Immerhin ergeben sich für den Tarifbetrieb auch bei dem Faktor Gewinnzuschlag Besonderheiten aus dem Umstand, daß die Zahl der demnächstigen tarifmäßigen Abschlüsse und damit der Umfang der tarifmäßigen Ausführung unübersehbar ist. Tarifpreisunternehmungen mit öffentlichem Tarifzwang 3 (im Sinn des 2. Kapitels), insbesondere also die Eisenbahnen haben betriebskundlich

das Charakteristikum, daß einerseits sie selbst sehr finanzgroße Unternehmungen sind, andererseits sie aber als Klientel in der ausschlaggebenden Zahl Kleinkunden haben. Der Gegensatz: Großfinanzbetrieb und Kleinkundschaft stellt die Preisgebarung vor ganz besonders schwierige Aufgaben. Jeder einzelne Normaltarifssatz, mag es sich um Wagenladung, Stückgut oder Personentarifssatz handeln, bedeutet für das Eisenbahnunternehmen in der Riesenmultiplikation seiner Anwendungsfälle einen Schritt von erheblichem finanziellen Ausmaß. Andererseits aber umfaßt der Geltungsbereich eines Tarifs eine solche Unzahl von Stationen, daß — selbst wenn exakte Kalkulation der einzelnen Anwendungsfälle theoretisch möglich wäre — diese schon aus dem Grunde der Unendlichkeit der Zahlenrechnungen sich verbieten würde. Damit involviert schon der Einzelfrachtsatz in sich die Gefahr eines durch keinerlei vorsorgliche Selbstkostenrechnung ausräumbaren finanziellen Fehlschlags, und um so mehr erscheinen hiernach beim Tarifgeschäft Erwägungen über das mutmaßliche Verhältnis zwischen Tarifpreisansatz und dem Gesamtkostenaufkommen des Unternehmens notwendig in möglichster Auswertung des allgemeinen, bei den Unternehmungen zur Verfügung stehenden Zahlen- und sonstigen Materials. Um wirkliche Selbstkostenrechnungen kann es sich dabei aber ebensowenig wie oben in Abschnitt A 3 handeln, denn es wird von praktisch sich ergebenden oder von nach persönlichem Ermessen angesetzten, nicht von denkmäßig zwingend als Ansatz gegebenen Voraussetzungen ausgegangen und dementsprechend auch nicht auf ein logisch zwingend sich ergebendes Ziel hin gerechnet. Die Preiserwägungsarbeiten können nur in einem Abtasten und Auswerten der vorhandenen Statistiken, das heißt der (historisch rückwärts gerichteten) Selbstkostenstatistik und Verkehrstatistik bestehen. Gerade die Freiheit der denkmäßigen Behandlung aber zwingt, wenn Irrgänge vermieden werden sollen, zu besonderem Vorbedacht.

a) Die allgemeinen Preiserwägungen werden aus dem geschilderten Charakter der Verhältnisse heraus ganz von selbst auf gruppenmäßige Betrachtungen der Statistik so, wie sie unter A 3 a) behandelt wurden, herauskommen. — Die moderne, insbesondere z. B. die bei der Reichsbahn geführte Statistik trägt den bei den Preisbildungserwägungen sich ergebenden Bedürfnissen nach Gruppierung — sowohl was Selbstkosten-, wie was Verkehrszahlenmaterial betrifft — in weitestem Maß Rechnung. Für die rückliegende Zeit haben wir heute fast alle wünschbaren Angaben: die Betriebsaufschreibungen weisen fast alle bezüglichen Ausgaben, und die Verkehrsaufschreibungen weisen fast alle beförderten Mengen nach.

Bleibt die Frage der bestmöglichen Art der Ausnutzung dieses Materials in Hinblick auf die Preisbildung für die Zukunft. Hierbei sind die Bedürfnisse vornehmlich die folgenden: die Gruppierung der Statistiken (sowohl derjenigen des Verkehrs wie derjenigen der Selbstkosten) muß den verschiedenen zur Kalkulation in Betracht kommenden Preis- und Tarifklassen entsprechen. Für jeden Tarifpreis und -klasse müssen sowohl seine Benutzungs- (Frequenz-)Zahlen, wie die für sein Bestehen kausalen Kostenbeträge aus der Statistik zu ersehen sein. — Vor allem müssen die betriebsstatistischen Zahlen sich als wirkliche Kostenzahlen, verstanden im Sinn des Kausalgesetzes gemäß des zu A 2 Gesagten, qualifizieren. Also: die Kosten dürfen nur Beträge, — die Kosten sollen aber auch alle Beträge an Ausgaben der Eisenbahn umfassen, die dadurch entstanden sind, daß der (verkehrsstatistisch nachgewiesene) Verkehr der betreffenden Tarifgruppe gefahren worden ist, und die nicht entstanden wären, wenn der Verkehr jener Tarifgruppe nicht gefahren worden wäre. Mit anderen Worten, es ist an die (zunächst einen vergangenen Zeitabschnitt chronisierende und meist nicht ausdrücklich für Zwecke der Preisbildung aufgestellte) Statistik von Gruppenselbstkosten die Anforderung zu stellen, daß diese Selbstkosten, wenn wertvolle Schlüsse für die Tarifbildung der Zukunft aus ihnen sollen gezogen werden können, als wirkliche Selbstkosten im begriffsmäßigen Sinn der Kausalität aufgestellt sind.

Es folgt schon aus dem Gesagten, daß die Gruppierung der Statistiken entsprechend den Tarifklassen oder -stufen durch das ganze Tarifsysteem durchgeführt sein muß. Ist dies nicht der Fall, so wäre eine nur für diese oder jene Klasse oder Stufe zutreffende Gruppierung auch für die Gruppe, für die ihre Einteilung zuträfe, entwertet. Denn zumal es sich bei den in Betracht kommenden (rückwärts gerichteten) Statistiken nur um Vergleichsmaterial als Hilfsmittel der Selbstkosten- oder Preisbildungserwägung handeln kann, müssen diese statistischen Materialien viel weniger auf ihre absolute Größe angesehen, als in Vergleich mit den gleichzeitigen Totaleinnahmen und Totalausgaben (oder Kosten) des Unternehmens betrachtet werden. Denn die sämtlichen möglichen gruppierenden Betrachtungen haben nur relativen Wert und stehen zudem immer unter dem Vorbehalt der doppelten Wechselwirkung einerseits zwischen Menge und Tarif, andererseits zwischen Menge und Fahrplan (B 1 c). Die verschiedenen Preisansätze eines Tarifsystems müssen (ganz abgesehen von dem politischen Gesichtspunkt, daß sie Gegenstand öffentlicher Beurteilung und Behandlung sind) schon aus betriebswirtschaftlichen Gründen in das rentabilitätsmäßig vorteilhafteste Verhältnis zu den Gesamtlasten des Unternehmens gestellt werden. Dies führt

zum Problem der Garantie bestmöglicher Proportionalität der Tarifsätze untereinander und damit auch wieder zur Frage der sog. „vollen Selbstkosten“ bei der Tarifbildung.

b) Hinsichtlich der sogenannten vollen Selbstkosten kann auf die Tarifpreislehre vollinhaltlich übernommen werden, was hierüber beim Einzelvertragspreis (oben A 4) ausgeführt ist. Es ist logisch unrichtig und betriebswirtschaftlich unklug, in Hinblick auf ein (Wirtschafts-) Subjekt einen Begriff: „volle Selbstkosten“ konstruieren und auswerten zu wollen, zumal Kosten immer gesehen sind nicht in Richtung auf das Subjekt, den Produzenten, sondern in Hinsicht auf das Objekt, das Produkt.

Versucht man desungeachtet, mit dem Begriff „volle Selbstkosten“ den Dingen Gewalt anzutun, Subjekt und Objekt, Ausgaben und Kosten durcheinander zu werfen, so rächt sich das insofern, als ein derartiger Begriff: „volle Selbstkosten“ durch seine übertreibende Gleichmacherei es unmöglich macht, eine irgendwie individuell verfeinerte Lastenauskehrung auf die verschiedenen Einkommensmöglichkeiten der Eisenbahn zu betreiben, wie dies doch unbedingt notwendig ist, wenn jede einzelne Einkommensquelle zu höchstfließender Ergiebigkeit gebracht werden soll. Einer der hauptsächlichsten, und bei den Eisenbahnunternehmungen wohl der entscheidende Punkt bei der Tarifpreiserwägung liegt — ganz ebenso wie bei dem Einzelpreisgeschäft — in der Getrenntheit von Substanz- und Erwerbsbetriebskosten. Schon bei der Betrachtung des Einzelpreisgeschäfts wurde darauf hingewiesen, daß bei den Eisenbahnunternehmungen Substanzen in solchen Mengen und Beträgen in Frage kommen, daß die Umlegung der hierbei sich ergebenden Vermögenskosten nach dem rohen Schlüssel der Erwerbsbetriebskosten sich verbietet. Die Bayerischen Staatsbahnen hatten — soweit nicht der Dienst der Eisenbahnanleihschuld in Frage kam — das Substanzproblem insofern für sich radikal vereinfacht, als sie von Abschreibungen auf ihre Substanz einfach Abstand nahmen, Substanzkosten insofern also einfach negierten und durch Substanzwertzuwachs von Jahr zu Jahr für ausgeglichen ansahen. (Auch sonst kamen angesichts der Steuerfreiheit und der Ewigkeit des Betriebsrechts Substanzkosten wenigstens auf Immobilien im bayerischen Netz kaum in Frage.) Eine wirkliche Lösung war das aber natürlich nicht. Denn die bei diesem Verfahren vorausgesetzte Gleichwertigkeit von jährlicher Reparatur oder Neuinvestition und jährlicher Entwertung ist in keiner Weise gewährleistet. Richtig an dem bayerischen Verfahren war nur grundsätzlich, daß die Substanzselbstkosten, insbesondere die Abschreibungen finanzpolitisch anders gewertet und behandelt wurden als die Betriebsausgaben. Alle Aus-

gaben sind zwar — von irgend einem Objekt aus gesehen — Kosten, vom Standpunkt des Erwerbsbetriebs aus gesehen aber sind die Substanzausgaben keine Kosten, und sie können daher auch nicht nach dem Kostenschema des Erwerbsbetriebs behandelt werden. Tut man es doch, so kommt man über den falschen Weg der Division sogenannter voller Selbstkosten oder über irgendeinen anderen, jedenfalls aber gleichfalls falschen Weg zu Unmöglichkeiten in der Preisstellung: Bei den Eisenbahnen kommt man einesteils bei gewissen Gütern zu Preisen, die viel zu niedrig liegen, das heißt zu Preisen, denen es unverkennbar im Gesicht geschrieben steht, daß sie nicht annähernd das herausholen, was man aus jenen Gütern herausholen könnte, und man kommt andernteils bei noch zahlreicheren Gütern zu Preisen, die sichtbarlich viel zu hoch liegen, um überhaupt noch Eisenbahnverkehr in diesen Gütern zu ermöglichen. Substanzfürsorge und Betriebskostendeckung sind eben Inkommensurabilitäten. Man kann nicht die beiden Ziele in einer Rechenformel oder in dem einen Größenbegriff der „vollen Selbstkosten“ verfolgen. Der Begriff „volle Selbstkosten“ ist falsch. (Selbstverständlich immer nur vom Standpunkt der Preisbildung aus gesprochen!) Seine Fehlerhaftigkeit muß namentlich bei Eisenbahnen mit ihren großen Kapitallasten und insbesondere bei der Deutschen Reichsbahn-(Betriebs-)Gesellschaft mit ihrer riesigen Reparationsannuitäten- und Betriebsrechtslast sich in unerträglichem Maß bemerkbar machen. Handelt es sich doch gerade bei den letztgenannten Posten für die Reichsbahngesellschaft um Substanzkosten echtster Prägung: Die Deutsche Reichsbahn muß sie abtragen, gleichgültig, ob ihr Bahnbetrieb rentabel ist oder nicht, gleichgültig, ob sie den Betrieb weiterführt oder einstellt. Die letzte Konsequenz hieraus war handgreiflichst in der Dawes-Fassung des Reichsbahngesetzes gezogen. Danach konnte der Gläubigerkommissar, wenn die Reichsbahn mit ihren Verpflichtungen dauernd im Rückstand blieb, nicht nur (unter Umständen) die Reichsbahn selbst betreiben, sondern daneben auch alle entbehrliche Reichsbahnsubstanz letzten Endes veräußern. Also nicht nur Betriebs-(Renten-), sondern ausgesprochene Substanzschuld! — Betriebskosten kann ich vermeiden, indem ich (nachdem meine Betriebsergiebigkeitsrechnung zu passivem Ergebnis geführt hat) den Betrieb einstelle, die Substanzkosten laufen weiter, sowohl was die Substanzschulden, wie was die notwendigen Substanzerhaltungsaufwendungen betrifft. — Diesem fundamentalen Unterschied und Gegensatz kann, wenn nur mit dem einen Begriff „volle Selbstkosten“ gearbeitet werden soll, nicht Rechnung

getragen werden. Der Begriff „volle Selbstkosten“ kann mit Nutzen bei der Tarifpreisbildung nicht verwandt werden.

c) Bei der Bildung des Preises des Einzelvertrags wurde (unter A 5) festgestellt, daß zwar die unterste Grenze, bis zu der der Unternehmer ohne wirtschaftlichen Schaden heruntergehen kann, die subjektiven Selbstkosten sind, daß aber die Tendenz der Preisbildung (in den die Mehrzahl bildenden Fällen, in denen die objektiv errechneten Kosten sich höher stellen als die subjektiven Kosten) auf Festhaltung mindestens des objektiven Kostenniveaus gerichtet ist. Bei den Tarifunternehmungen, die unter dem öffentlichen Tarifzwang 3 im Sinn des 2. Kapitels arbeiten, läßt sich mit jener Feststellung wenig anfangen. In den Fällen, in denen öffentlicher Tarifzwang 3 statthat, besteht auch allemal ein — wenn nicht Monopol — so doch öffentlich-rechtlich bevorzugtes Geschäftsabschlußrecht für den Tarifverpflichteten, das es schlechterdings unmöglich macht, den einzigartigen subjektiven Preisbildungsmöglichkeiten dieses Tarifverpflichteten einigermaßen ebenbürtige objektive Preisbildungsmöglichkeiten gegenüberzustellen: Nur der Eisenbahnunternehmer kann die Eisenbahntransportleistung von Hamburg nach Basel ausloben, und nur dieser eine Eisenbahnunternehmer kann dafür auch einen Preis aussetzen. Es scheint selbstverständlich, daß unter diesen Umständen auch nur die subjektiven Preisvoraussetzungen, das heißt die Selbstkosten dieses einen Tarifunternehmers selbst in Betracht kommen können, und objektive Rechnungen, wie hoch im allgemeinen etwa die Selbstkosten und Preisvoraussetzungen solchen Transports sich stellen möchten, sich erübrigen. Aber so selbstverständlich die letztgedargelegten Ausführungen erscheinen, so sind die Konsequenzen dieser Auffassung in der öffentlichen Diskussion doch durchaus nicht einmütig und nur mit großem Widerstreben gezogen worden vor allem bei den Konkurrenzkalkulationen gelegentlich der neuen Verkehrsbauprojekte. Wenn es sich darum handelt, Rentabilitätsvergleiche zu rechnen, beispielsweise zwischen dem Hansakanal und den in Konkurrenz zu ihm verlaufenden Reichsbahnstrecken, so ergibt sich aus der Tatsache, daß der Reichsbahn — und zwar ihr allein — schon heute die Beförderungsmöglichkeit auf längst bestehenden und abgeschriebenen Bahntransportstrecken zur Verfügung steht, der Gegensatz, daß beim Kostenvergleich auszugehen ist zugunsten der Reichsbahn von deren, in ihrer subjektiven Situation begründeten niedrigeren subjektiven Selbstkosten, bei dem Kanalprojekt aber die hohen heute bei solchem Neubau entstehenden, also objektiven Kosten voll anzusetzen sind. Die Gegenüberstellung einerseits subjektiver, andererseits objektiver Selbstkosten in solchem Fall ist, wenn auch auf den ersten Blick befremdlich, logisch doch allein richtig.

4. Neben den (speziellen) Selbstkosten im Sinn des Preisbildungsfaktors: Selbstkosten (oben A. 2) und neben den zahlenmäßig oder statistisch erfaßbaren Grundlagen des Preisbildungsfaktors: Gewinnzuschlag (oben A. 3) waren beim Einzelvertragspreisangebot als weitere erwägungsmäßige Grundlagen (oben A 6) noch die anderen verschiedenen Gesichtspunkte, vor allem der des *R i s i k o a u s g l e i c h s* zu würdigen gewesen. Bei dem Tarifangebot müssen diese Risikogesichtspunkte eine ganz besondere Bedeutung besitzen, denn das Risiko beim Tarifgeschäft ist größer als das beim Einzelvertragsgeschäft. Zwar wird die Richtigkeit dieses Satzes gelegentlich angegriffen mit dem Hinweis auf den Monopolcharakter, der allen unter öffentlichen Tarifzwang gestellten Unternehmungen (mehr oder weniger) innewohne. Indem das Monopol vor Konkurrenz schütze, gebe es eine derartige Garantie für die Abschlußmengen im großen und ganzen, daß die Unsicherheiten hinsichtlich der Mengen für den einzelnen Tarif dadurch reichlich wettgemacht würden. (Aus dem der Kürze und Einfachheit halber im folgenden und auch schon an früheren Stellen des 3. Kapitels geübten freien Gebrauch des Ausdrucks: Monopol darf selbstverständlich nicht auf ein vom Verfasser etwa als vorliegend angenommenes Monopol im Rechtssinn z. B. bei der Eisenbahn geschlossen werden.) — Man wird sich der Auffassung, das Monopol verringere das Risiko mehr, als der Tarif es vergrößere, nicht anschließen dürfen. Selbst wenn das Monopol wirklich dem Tarifunternehmer eine Abschlußmenge garantierte, die ihn vor ungenügender Beschäftigung schützte (was im Zeitalter des Autos für die Eisenbahn nicht anerkannt werden kann), so wäre damit die wirtschaftliche *A u s k ö m m l i c h k e i t* gegenüber dem Risiko falscher Preisstellung noch in keiner Weise gesichert. Und würde mangels Kenntnis der (Selbstkosten als) Preisgrundlagen der Unternehmer seinen Preis in einem einzelnen, aber ausschlaggebenden Tarif (Kohlentarif) etwa viel zu niedrig ansetzen, so würden selbst sehr reichliche Abschlußmengen diesen Finanzausfall auszugleichen eben doch nicht in der Lage sein. Im übrigen stehen aber den Monopolvorteilen auch Monopolnachteile gegenüber, als deren vornehmster hier die Betriebspflicht erscheint. Gerade die Betriebspflicht ist ja einer der tieferen Gründe, die es grundsätzlich unmöglich machen, bei der Eisenbahn der Tarifpreisbildung Selbstkostenrechnungen in des Wortes letzter Bedeutung zugrunde zu legen. Denn kaufmännisch ist der Sinn der Selbstkostenrechnung stets: Jenseits der Selbstkostengrenze (nach unten) macht der Kaufmann kein Geschäft mehr; lieber verzichtet er. — Anders aber liegen die Dinge für den Monopol- und Tarifverpflichteten, z. B. die Eisenbahn. Sie muß fahren. Diese Verpflichtung zum Betrieb steht am Anfang. Aus einer passiven Selbstkostenrechnung

kann die Eisenbahn nicht die Konsequenz des freien Kaufmanns ziehen und den Betrieb einstellen. Das aut . . . aut . . . der Freiheit kaufmännischer Willensbestimmung ist ihr versagt, und damit ist der tiefere Sinn und das eigentliche Interesse an der einzelnen Selbstkostenrechnung für die Bahn erstickt. Gefahren werden muß ja doch! Es handelt sich für die Bahn also immer nur noch darum, den besten Modus im Fahren zu finden, und da dieser nicht nach dem Ausgang des einzelnen Geschäfts, sondern nach dem Gesamtergebnis des Unternehmens zu beurteilen ist, so mag sich schon aus dem hierdurch bedingten Hinblick auf das Ganze das, bei den Eisenbahnwissenschaftlern am intensivsten verspürbare Suchen in der Richtung sogenannter „voller Selbstkosten“ instinktmäßig erklären. Tatsächlich sind bei den Zwangstarifunternehmungen mit monopolartigem Wirtschaftscharakter und Planbetriebszwang die Dinge nicht nur wegen der Nichtfeststellbarkeit der exakten Höhe der Selbstkosten, sondern auch wegen der Struktur des Organismus der Unternehmungen so völlig anders geartet als bei dem, Einzelpreisgeschäfte abschließenden Privatunternehmen, daß mehr als freie Analogien von der Einzelpreisbildung hinüber zur Tarifpreisbildung nicht möglich sind, insbes. selbst das Preisgrundgesetz: Selbstkosten + Gewinnzuschlag bei anderen als Wettbewerbs-, Mengen- und dergleichen Gelegenheitstarifen (oben B 1 und 2) vorbehaltlos nicht anwendbar ist. — Alle oben (unter A) zum Einzelpreisgeschäftsangebot entwickelten Gedanken und Gesichtspunkte konnten bei Betrachtung der Tarifpreisbildung (unter B) lehrreich verwertet werden. Aber ein festes preisgesetzliches System für den Tarif — etwa in Übernahme oder Modulierung des Satzes: Selbstkosten + Gewinnzuschlag — ist auf diesem Weg so wenig wie auf irgend einem anderen zu gewinnen. Beherrschender Ausgangspunkt bei den Tarifunternehmungen mit strengster Tarif- und Planbetriebspflicht bleibt stets der Obersatz, daß es darauf ankommt, dem Gesamtrisiko, wie es das Tarifunternehmen als Ganzes darbietet, zu begegnen und das laufende Liquiditätsbedürfnis zu befriedigen!

Diesem Endziel hat denn auch von jeher die Tarifgebarung nicht nur der Reichsbahn, sondern auch aller anderen deutschen und ausländischen Staats- und Privatbahnen gegolten: Die Einzelselbstkostenrechnung gibt angesichts der bei ihr verbleibenden Unsicherheitslücken nicht die nötigen Sicherheiten gegen das übergroße Gesamtfinanzrisiko. Die großen Entscheidungen werden deshalb auf das finanzielle Gesamterfordernis, nicht auf einzelne Selbstkostenrechnungen abgestellt. Die Bildung der großen Tarifpreisansätze des Normal-Güter-, aber auch Kohlen- und Personentarifs vollzieht sich infolgedessen faktisch fast in genau der um-

gekehrten Reihenfolge wie beim Einzelpreisangebot. Man ermittelt nämlich die Gesamtsumme der finanzmäßigen Ausgabe- (d. h. Liquiditäts-, nicht aber Kosten-) Erfordernisse und stellt demgegenüber fest, was an finanziellen Eingängen erwartbar und was dann als Differenz aus Betriebs- (d. h. Tarif-) Einnahmen zu gewinnen nötig bleibt, und prüft dann schließlich, aus welchen der zur Verfügung stehenden Tarifquellen (und in welcher Verteilung auf sie) die als notwendig festgestellte Summe für die Eisenbahn am leichtesten tarifarisch hereingeholt werden kann. Als leichteste Form der Hereinholung gilt dabei die, welche die notwendige Verkehrsbelastung der Wirtschaft in schonendster Weise auferlegt.

Die damit betätigte Rücksicht auf die Volkswirtschaft ist im tieferen Grund nichts anderes als bestes betriebswirtschaftliches (egoistisches) Kalkül. Denn jedes Monopol- oder Quasimonopol, oder jedes öffentliche Tarifunternehmen ist mit der Volkswirtschaft seines Gebiets auf Gedeih und Verderb verbunden und deswegen zu volkswirtschaftlicher (insbesondere merkantilistischer) Politik schon aus dem Grund gezwungen, um in späteren Jahren die Früchte des eigenen früheren Wirkens zu ernten. Betriebswirtschaftlich ist (bei Unternehmungen gleich der Eisenbahn) die Anpassung an die Volkswirtschaft nichts anderes als die Anpassung des Angebots an die Nachfrage. Also ein Handeln gemäß dem obersten Preisbildungsgesetz, das ja den Preis als Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage definiert.

Immerhin muß derart volkswirtschaftliche Aufstellung des Tarifs begriffliche Schranke finden an dem Punkt, wo durch den in Erwägung stehenden Tarifansatz die (speziellen) Selbstkosten der betreffenden tarifarischen Transportart unterschritten zu werden drohen. (Berechnungsweise zu A. 2 oben.) In dem Moment, wo die Eisenbahn ihre Fürsorge für die Volkswirtschaftlichkeit soweit ausdehnen würde, daß sie die eigene Betriebswirtschaftlichkeit vernachlässigte, würde sie ihrer primären Aufgabe (Selbsterhaltung) zugunsten einer sekundären Aufgabe (Volkswirtschaftliche Hilfsstellung) untreu werden. Das darf nicht geschehen. Die Einhaltung der Grenze der (speziellen) Selbstkosten im Sinn von A. 2 oben ist also beim Tarifgeschäft, auch gegenüber dessen speziellen Erwägungen zum Punkt: Risikozuschlag von grundlegender Bedeutung, und um so bedenklicher ist es, daß die Untersuchung in diesem Punkt (oben B. 2) zu der Feststellung führen mußte, daß beim Tarif eine in Ansatz und Ansatzwerten gleich exakte Selbstkostenrechnung wie beim Einzelpreisgeschäft (mangels Kenntnis der Transportmenge) nicht möglich ist. Mit ganz besonderer Sorgfalt muß deshalb bei den einzig verbleibenden positiven Preisprüfungsmöglichkeiten, bei den zahlenmäßigen Abwägungen zum

Faktor: Preiszuschlag unter Zuhilfenahme der gruppierten Verkehrs- und Selbstkostenstatistik (oben A. 3 und B. 3) gearbeitet werden. Auf die enormen Fortschritte der Statistik z. B. bei der Eisenbahn ist schon wiederholt hingewiesen worden. Mit Hilfe der jetzigen Statistik wird es in der Tat mit großer Wahrscheinlichkeit möglich sein, durch Beobachtung der für die Vergangenheit nachweisbaren Erfolge und Fehler effektive Tarifverluste für die Zukunft bei bloßen Änderungen von Tarifsätzen in den bestehenden Gruppen zu vermeiden und die errechneten Mehrertragnisse in den betreffenden Gruppen hereinzuholen. Indessen versagen auch die vorzüglichsten für die Vergangenheit aufgestellten statistischen Hilfsmittel, sobald Neugruppierungen im Tarifsysteem in Erwägung gezogen werden müssen. Auch über die Frage, wie die Ausbalancierung zwischen den einzelnen Tarifklassensätzen zur Erzielung bestmöglichen Nutzeffekts in der Höhe gegeneinander abzustufen sein würde, gibt selbst die beste für die Vergangenheit aufgemachte Gruppenstatistik keinen Aufschluß. Die schwierigsten Probleme (der Zukunft) können mit dem einzigen vorhandenen und denkbaren Tatsachenmaterial (der Vergangenheit) irgendwie zuverlässig nicht vorgeschätzt oder berechnet werden. Sie sind und bleiben Objekt des Fingerpitzengeföhls. Es gibt für sie keine Regel. Wiederholt sind zwar für die verschiedensten Tarife Versuche angestellt worden, in irgendwelcher mathematischen oder sonst formelmäßigen Abstufung klare Abgrenzungen und Staffellungen zu schaffen, die auch als wirtschaftlich beste Lösungen sich bewähren sollten. Aber immer wieder hat sich das lebendige Wirtschaftswesen als stärker erwiesen als alle Mathematik und alles Regelwesen. Man hat, so oft man es mit Schematismus versuchte, im Personen-, im Güter-, im Tiertarif, im staatlichen, im kommunalen, im Bahn-, im Kraft- und Lichtbetrieb allemale Zugeständnisse machen müssen, entweder in effektiver Abänderung der zunächst erdachten Stufenfolgen, oder durch stellenweise Zwischenschiebung von Hilfsklassen oder -stufen, oder wenigstens durch Bildung von Ausnahmetarifen für einzelne im Schema zu kurz gekommene Fälle. Trotz der äußerlich gesetzmäßig-schematischen Form bleibt es bei Tarifangebot wie bei Einzelvertragsangebot im Grunde dabei, daß ohne letzte entscheidende Dosis freien wirtschaftlichen Urteils eine glückliche Preisbildung nicht denkbar ist.

5. Zusammenfassung der gesamten vorstehenden privatwirtschaftlichen Betrachtung von Einzelvertragsangebot und Tarif wird an die Spitze zu stellen haben die Erkenntnis, daß von beiden genannten Angebotsmöglichkeiten der Tarif die mit dem größeren Risiko verbundene Form darstellt. Infolge der Unbestimmtheit der künftigen Ab-

schlußmengen und infolge überhaupt der Unzahl und der niemals ganz auszuräumenden Vielfältigkeit der Ergebnisse der einzelnen demnächst auf Grund des Tarifs abgeschlossenen Geschäfte ist es unvermeidbar, daß die Auskömmlichkeit oder auch die Passivität der einzelnen auf Grund des Tarifs abgeschlossenen Geschäfte ganz verschieden sich rechnet (Sommer, Winter, Schnee, Regen, Berg, Tal, Frequenzstunden, Spitzenleistungen, Störungsleistungen). Man kann zwar für einzelne besonders krasse und klarliegende Fälle Zuschläge im Tarif vorsehen, wie sie beispielsweise das Geschäftsformular des Schiffers bei Kleinstwasser und dergleichen vorsieht. Aber im ganzen wird doch fast ausnahmslos jeder Tarifsatz in seinen günstigsten auskommenden Anwendungsfällen hoch im Plus, in seinen ungünstigsten aber tief im Minus der Selbstkosten liegen. Eine exakte Selbstkostenrechnung des einzelnen Falls ist beim tarifarischen Angebot (bis auf die geringen oben unter B. 2 b und c behandelten Fälle) nicht möglich.

Um so größere Bedeutung gewinnen damit beim Tarif die Gruppenvergleiche zwischen Kosten und möglichem Gesamteinkommen, die hinsichtlich jedes einzelnen Tarifsatzes angestellt werden können. Mit derartigen Rechnungen kann das voraussichtliche Resultat einer Tarifmaßnahme z. B. bei der Eisenbahn mit großer Wahrscheinlichkeit im voraus überschlagen werden, zumal die statistischen Selbstkostenrechnungen der (deutschen) Bahnen und insbesondere der Reichsbahn, auch was Einzel- und Teilleistungen des Betriebs (z. B. Rangierbahnhöfe) betrifft, auf einer Höhe stehen, mit der die Arbeiten aller früheren Zeiten kaum vergleichbar sind. Immerhin ermöglichen diese Rechnungen, auch wenn das betriebstechnisch zur Verfügung stehende Material noch so gut ist, immer nur Approximativrechnungen und keine betriebswirtschaftlich einwandfreien Selbstkostenkalkulationen, denn der Zahlenbetrag der demnächstigen Tarifmenge bleibt immer gegriffen, und von seiner Richtigkeit hängt nicht nur im Gesamtergebnis, sondern auch auf die Einheit berechnet Richtigkeit und Unrichtigkeit der ganzen Kalkulation ab. Trotzdem wird mangels Besseren auf diesen Gruppenkalkulationen unter Zugrundelegung statischer Erfahrungswerte die Kalkulation des Tarifs in erster Linie zu fußen haben. Jedenfalls verdient die Gruppenkalkulation bei weitem den Vorzug vor dem Operieren mit sogenannten „vollen Selbstkosten“.

Der Begriff: Volle Selbstkosten, verstanden gleich der Summe nicht nur der Betriebs-, sondern auch der Substanzausgaben, trifft schon in der betriebswirtschaftlichen Zielsetzung nicht das, was in der Preisbildungsformel: Selbstkosten + Gewinnzuschlag unter Selbstkosten verstanden ist, so daß er schon deshalb streng genommen nicht verwendbar ist. Aber

selbst wenn man zugäbe, daß der heute praktizierte Begriff: Volle Selbstkosten — ob theoretisch richtig oder falsch terminiert — jedenfalls volle Ausgabendeckung und damit das Finanzerfordernis des Unternehmens zahlenmäßig gewährleistete, so würde die mit den sogenannten vollen Selbstkosten geübte Wahrnehmung der finanzdienstlichen Notwendigkeiten doch die verkehrspolitischen Gesichtspunkte und Möglichkeiten und damit auch die wirklichen finanzpolitischen Chancen völlig außer acht lassen. Bei Umlegung der sogenannten „vollen Selbstkosten“ beispielsweise bei der Eisenbahn würden die Sätze für viele Tarifklassen in ihrer Höhe überspannt, bei anderen Tarifklassen die bestehenden Möglichkeiten nicht ausgenutzt. Würde es selbst gelingen, auf Grund von Tarifen, die mit Hilfe der sogenannten vollen Selbstkosten aufgestellt wären, die Finanzerfordernisse eines Unternehmens zu erfüllen, so wäre damit die betriebswirtschaftliche Aufgabe dieses Unternehmens doch jedenfalls nicht bestmöglich und die volkswirtschaftliche Aufgabe sogar direkt schlecht gelöst. — Unter Umständen aber würde gerade durch dieses System der „vollen Selbstkosten“ die volle Selbstkostendeckung selbst bedroht. Denn mit volkswirtschaftlich unglücklich getroffenen Tarifansätzen ist die Benutzungsstärke des Tarifs bedroht, und die „volle Selbstkostendeckung“ ist errechnet auf Grund geschätzter Benutzungsmengen, bei denen zwar die statistisch feststehenden Benutzungszahlen früherer Zeiten benutzt sein mögen, bei denen aber andererseits festzuhalten bleibt, daß diese Zahlen mit anderer verschlechterter Tariflage sich verschlechtern können. Gleiches Ergebnis kann übrigens auch durch Fahrplanänderungen eintreten, wobei der Umstand, daß Fahrplanänderung auch Selbstkostenänderung bedeutet, die Frage noch weiter kompliziert. Es handelt sich, soweit das Problem der Preisbildung für Tarifunternehmungen zur Debatte steht, nicht um wirkliche Selbstkostenrechnungen (mit logisch geschlossenen, zwingend feststehenden Ansatzgrößen), sondern nur um Auswertungen von Selbstkostenstatistiken aus der Vergangenheit für die Zukunft.

Der ganz allgemein, und besonders bei der Eisenbahn durchgeführte Ausbau der Selbstkostenstatistik hat auch für das Problem der Preisbildung wertvollste Ergebnisse gezeitigt, die in ihren Aufschlüssen vor allem bei der wirtschaftlichen Gruppierung der Selbstkosten der Eisenbahn vielfach richtunggebend sein können und auch schon richtunggebend gewesen sind. Mit dem Begriff: volle Selbstkosten aber wird sich in der Preisbildung Nennenswertes nicht leisten lassen, und bis zur Exaktheit für eine verkehrspolitisch niemals sichere Zukunft können statistische Materialien der Vergangenheit, und seien sie noch so glän-

zend ausgearbeitet, gleichfalls nicht führen. Grundsätzlich bleibt daher trotz der enormen statistischen Fortschritte auch heute noch unverändert der klassische Satz zu Recht bestehen: Beim Tarifunternehmen ist exakte Selbstkostenrechnung unmöglich. Die verkehrswirtschaftlichen Ansätze der Selbstkostenrechnungen werden angesichts der vielartigen und wechselseitigen verkehrspolitischen Bedingtheiten stets in Dunkel gehüllt bleiben. Alle Pläne, die dies übersehen und beispielsweise die Teilung der geographischen Verkehrswelt im Weg von Optimalrechnungen zu meistern unternehmen, werden für immer zum Scheitern verurteilt sein. —

II. Der Tarif volkswirtschaftlich betrachtet.

Die Seite des Tarifwesens, die schon bisher am breitesten und tiefsten schriftstellerisch behandelt worden ist, ist die volkswirtschaftliche Seite. Da es sich im Rahmen dieser Studie nicht darum handeln kann, schon anderswo Gesagtes in größerem Umfang als zum Verständnis des Ganzen erforderlich zu wiederholen, kann hiernach die volkswirtschaftliche Betrachtung im folgenden auf die Gesichtspunkte beschränkt bleiben, die in der literarischen Behandlung der volkswirtschaftlichen Seite des Tarifwesens bisher noch nicht genügend begrifflich umrissen sind. Dies ist einmal der administrativ-politische Gesichtspunkt und zum anderen die allerneueste Entwicklung in der privatwirtschaftlichen Anwendung des Tarifs. In der neuesten Zeit scheint nämlich die Form tarifarischer Preisbekanntgabe und Geschäftsaufufung auch im privatwirtschaftlichen Leben mehr und mehr an Bedeutung zu gewinnen. Das aber ist etwas Neues. Bis zum Weltkrieg ist unverkennbar, daß die Form der tarifmäßigen Offertstellung in der erdrückenden Mehrzahl der Fälle und vor allem in allen größeren Fällen angewendet wurde nur bei volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Unternehmen, wenn nicht aus volkswirtschaftlichen Gründen, so doch jedenfalls im Hinblick auf volkswirtschaftliche Zusammenhänge.

A. Die Tarifform ist in wirtschaftlich ernstlicher Weise ein Kind des 19. Jahrhunderts. Der Tarif großen Stils ist erst mit der Eisenbahn gekommen. Zwar hatten die verschiedenen (Länder- und Thurn- und Taxisschen) Postanstalten und auch andere frühere Verkehrsanstalten (z. B. Marktschiffe) schon veröffentlichte Tarife. Diese waren aber meist in unklarer und wenig zwingender Form abgefaßt und von einer Unzahl von Aversal-Abreden und sonstigen Ausnahmen durchbrochen. Die Eisenbahnen hingegen haben, soweit zu sehen, von vornherein (z. B. in Deutschland von der Nürnberg-Fürther Ludwigsbahn an) in allen Ländern ihre Preise in bis heute im Äußeren grundsätzlich nicht geänderter Tarifform offeriert. Für diese ausnahmslose Wahl der Tarifform

bei der Offertherausgabe dürften bei den Bahnen ursprünglich weniger volkswirtschaftliche als betriebswirtschaftliche Motive maßgebend gewesen sein. Die Form der Tarifofferte ist die für die Bahnen gegebene betriebswirtschaftliche Form. Das ergab schon die kurze Charakterisierung der Anbietetechnik bei Einzelpreis- und Tarifangebot im privatwirtschaftlichen Teil (I. oben): Die Tarifform empfiehlt sich für Eisenbahnen und dergl. vor allem durch ihre Uniformität, ihre abfertigungs- und abrechnungstechnischen und propagandistischen Vorzüge, und namentlich in den ersten Zeiten des Bestehens war das Interesse der Bahn an dem Bekanntwerden ihrer — verglichen mit den früheren Beförderungen, insbes. Extraposten — ja so billigen, jedem zur Verfügung stehenden Preise das jedenfalls für die Wahl der Tarifform viel wesentlichere Motiv als die nach heutiger Auffassung eigentlich tarifwesentlichen Eigenschaften, die in erster Linie in der Garantie der Preisgleichheit für alle Benutzer zu sehen sind. — Die grundsätzliche Verschiedenheit des volks- und betriebswirtschaftlichen Interesses an der Tarifform bleibt dann aber überhaupt in allen Verhältnissen und Folgezeiten bestehen: Im Hinblick auf sie gewinnt man das beste Urteil über die volkswirtschaftliche Bedeutung des Tarifs, wenn man die verschiedenen Entwicklungsstufen betrachtet, die bei einem tarifgebenden Unternehmen denkbar sind, und die auch bei den Eisenbahnen in der Tat im wesentlichen schon praktisch geworden sind. Es sind die folgenden:

Ein tarifgebendes Unternehmen kann einmal im (ersten) Stadium des Vordringens in die Wirtschaft sein. Zur Zeit gilt dies vorzüglich von den Elektrizitätswerken, wahrscheinlich aber auch noch von den Gaswerken (obgleich diese zur Zeit in manchen Betriebsformen auch schon in einer Periode des Abbaus oder der Umstellung sind), von den Eisenbahnen aber gilt es heute nur noch in einer Reihe ganz unentwickelter Länder. — Als zweites Stadium ist anzusehen, wenn das Unternehmen auf der Höhe seiner Wirtschaftsblüte steht. Dies waren z. B. die nordamerikanischen Bahnen und die preußischen Staatsbahnen ums Jahr 1910—1914. — Im dritten Stadium wird das tarifgebende Unternehmen vor der Gefahr des Abstiegs stehen. Dies ist z. B. der Stand der englischen, nordamerikanischen, schweizerischen und deutschen Bahnen in der Gegenwart. Die Verschiedenheit der Gesichtspunkte für die tarifmäßige Preisstellung vom betriebs- und vom volkswirtschaftlichen Standpunkt, vom Standpunkt der Obrigkeit und vom Unternehmerstandpunkt aus muß sich in den drei Stadien ganz verschieden auswirken — und hat sich auch schon in der bisherigen Zeit sehr verschiedenartig ausgewirkt.

1. Im ersten Entwicklungsstadium hat ein Institut — wie schon bei den historisch einleitenden Worten betont — das größte Interesse, seinerseits seine Preisbedingungen bekannt zu machen. Es wird deswegen von sich aus zur Offerte in Tariffornn schreiten, der Staat aber, dem jede Publizität des Wirtschaftslebens an sich schon grundsätzlich willkommen sein muß, wird dieses tarifierende Vorgehen der Unternehmungen, z. B. seinerzeit dasjenige der Eisenbahnen nur wohlwollend verfolgen, teilweise hat der Staat sogar im ersten Stadium (wenigstens bei den Eisenbahnen) die Tariffornn als gesetzliche Preisform auch von seiner Seite aus schon vorgeschrieben (Preußen).

2. Im zweiten Stadium ändert sich die Situation vorzüglich vom allgemein-volkswirtschaftlichen Standpunkt aus, d. h. in erster Linie für den Staat: Das tarifierende Unternehmen steht nunmehr auf der Höhe, seine Preis- und sonstigen Tarifbindungen können als bekannt gelten, zudem ist das Unternehmen derart eingeführt, daß eine andere als die normale Verbreiterung des Benutzerkreises auf Grund der bestehenden tarifarischen Basis nicht mehr möglich erscheint. Mehrgewinne werden nur noch im Einzelfall durch besondere Bearbeitung des in Betracht kommenden Interessentenkreises, d. h. durch Individualisierung, d. h. durch Einzelpreisbildungen, zu erzielen sein. Bei dem Unternehmer tritt daher das Interesse an dem Tarif als solchen zurück. Er würde ihn jetzt gern durch Einzelgeschäftsmaßnahmen ergänzen. Gerade umgekehrt aber liegt das Interesse des Staats. Je gewaltiger das private Tarifunternehmen im Staat wird, um so mehr wächst das doppelte Interesse des Staats, einmal die Preisbildung des Unternehmens zu übersehen, zum andern die Garantie zu haben, daß das Unternehmen alle Staatsangehörigen gleich behandelt, zumal alle Staatsangehörigen auf seine Benutzung angewiesen sind. Spätestens in diesem zweiten Stadium des Unternehmens kommen denn auch die politischen Bestrebungen des Staats auf, entweder

a) selbst sich des Unternehmens zu bemächtigen, also (nach der Natur der hier meist in Frage kommenden Betriebe) ein staatliches Monopol aufzurichten, wie dies in Deutschland z. B. bei den Bahnen seinerzeit durchgeführt und von Ländern und Reich bei der Elektrizitätswirtschaft zur Zeit angestrebt ist, oder

b) wenigstens die Preispolitik enger zu fassen und die Tarifpolitik des Unternehmens genauer zu kontrollieren.

Zu a): Kommt es zum Monopol, so ergeben sich auf dem Gebiet der Tariftechnik wenig Änderungen, höchstens Vereinfachungen. Wenn man rückwärts blickend die Entwicklung der Anwendungsbedingungen der Tarife von den ersten Eisenbahnen bis jetzt verfolgt, so ergibt sich: je weiter zurückliegend die Zeit, um so mehr beschwert waren die Tarife

der deutschen Privat- aber auch (süddeutschen) Staatsbahnen mit praktisch Individualisierung bedeutenden Bedingungen; und je billiger und je entgegenkommender an die Wünsche der Verfrachter die alten Ausnahmetarife waren, um so mehr überlastet waren sie auch mit ganz speziellen, nur von einem sehr kleinen Kreis von Verfrachtern erfüllbaren Bedingungen; und je mehr z. B. am Rhein der anfangs noch bedeutsame Wettbewerb der Binnenwasserstraßen an Lebhaftigkeit verlor, und die Landstraße für allen über Vizinalfahrten hinausgehenden Verkehr verödete, und je mehr das Eisenbahnsystem über ganz Deutschland sich ausdehnte, je runder und homogener es wurde, um so homogener, runder und glatter wurden die Eisenbahntarife. Eine der speziellen Tarifbedingungen nach der anderen fiel weg, viele wurden seither derart obsolet, daß selbst aus der Tariftheorie die seinerzeit üblichen Klauseln verschwanden und (beispielsweise in der Praxis ihrer Auswirkung) sie unserem Verständnis lange Zeit vollständig verloren gegangen waren. Der Grund für diese Entwicklung lag zutage: Die monopolistische Eisenbahn war praktisch allmächtig, die Konkurrenz lag am Boden, und die Eisenbahn war unermesslich reich geworden, sie brauchte die Kautelen der Früh-Eisenbahnzeit nicht mehr. So waren denn bis 1910 die Tarifbedingungen einfacher und einfacher geworden, und die Ausnahmetarife waren textmäßig immer mehr beschränkt worden auf die Form von Preisverzeichnissen. Soweit Textierung in den keine Konkurrenz mehr kennenden Tarifen der Staatsmonopolbahnen in Frage kam, traten an die Stelle der früher von Konkurrenzermäßigungen diktierten Klauseln höchstensfalls nur Kausalbedingungen, um bei sozial- und notstandspolitischen Tarifen über den eigentlichen Zweck hinausgehende Anwendbarkeit auszuschließen, und daneben (vor allem in der letzten Zeit zwischen Jahrhundertwende und Weltkrieg) eine Reihe von vielfach allerdings sehr überschätzten Bedingungen im Interesse der inneren und (in manchen Ländern) auch der Außenhandelspolitik. Die im Abschnitt I B 1 a dieses Kapitels angeführten Tarifklauseln, die dort als (kaufmännische) Konkurrenzklauseln mit dem Zweck der Gewinnung sonst mit Auslandbahnen beförderter Transportmengen charakterisiert wurden, wie etwa An-, Ab-, Ausfuhr-, Verbleibe- und Seehafentarifklausel, waren in der Zeit der Blüte des Staatsmonopols (namentlich nach den Lehren der österreichischen Tarifpolitik) gedacht im wesentlichen als protektionistische, merkantilistische Staatsakte von gleichem Zuschnitt wie etwa Schutzzoll- und ähnliche Maßnahmen.

Aus jener Zeit stammt auch die hohe Wertung des „Eisenbahntarifs als handelspolitischer Waffe“, die heute noch nicht nur Requisit fast jeder tarifwissenschaftlichen Vorlesung ist, sondern auch beliebten

Beratungstoff in den größten internationalen Gremien bildet. Dabei werden ganz gewichtige, jenen Wert stark einschränkende, ja vielfach völlig ausschließende Umstände übersehen. Einmal läßt die Technik der Tarifpreisrechnung, die stets mit der Transportentfernung als Berechnungselement arbeitet, den Bahntarifsatz, der sich als Belastung auf die verschiedenen Entfernungen ganz verschieden auswirkt, als ein wirkliches Korrelat oder Äquivalent des Zolltarifsatzes niemals erscheinen, da dieser mit dem festen Warenwert an der Grenze rechnet. Da ferner die Güter der verschiedensten Länder über dieselben (deutschen) Strecken ein- und durchreisen, die Herkunft bei Umkartierung nicht immer ersichtlich ist, Herkunft und Nationalität häufig nicht identisch sind, die Eisenbahntarife auch nur im allgemeinen auf Beförderungsgüter, unmöglich aber außerdem noch auf die Nationalität der einzelnen Beförderungsgüter abzustellen sind, würde es ganz unmöglich sein, den Eisenbahngütertarif ernstlich praktisch protektionistisch zu manipulieren. In jedem Land mit neben den Eisenbahnen entwickelten auch anderen Verkehrsunternehmungen verbietet sich solche Politik zudem von selbst, und sind alle Versuche in dieser Richtung von vornherein zu handelspolitischem Scheitern verurteilt. Die Hochhaltung der deutschen Getreidetarifierung hat z. B. nur dahin geführt, daß heute die Binnenschifffahrt auf Grund (durch den hohen Eisenbahntarif geschaffenen) Besitzstands Getreide als typisches Wassergut in Anspruch nimmt. Schließlich macht — rein technisch-praktisch gesehen — auch die durchschnittliche Bahntariffraucht gegenüber Waren mittleren Werts, die unter halbwegs ernstlichem Zollschatz stehen, ja selbst gegenüber Steinen, nach heutigen Zollansatzgrößenverhältnissen nur einen ganz bescheidenen Bruchteil des Zollsatzes aus. — Die Richtigkeit und Gewichtigkeit aller vorangeführten praktischen Gesichtspunkte erweist sich daraus, daß von der Gefahr des Eisenbahntarifs als handelspolitischer Waffe zwar viel gesprochen, aber — abgesehen von kleinen alten österreichischen Fällen — kein einziger größerer praktischer Fall statistisch oder in anderer Form belegt wird.

Von all diesen kleinen Einzelmomenten abgesehen, ist die Möglichkeit, den Bahntarif zollkampfpolitisch auszuwerten, aber auch bedingt durch an sich für den Bahntarif keineswegs essentielle Umstände. Die Bahn muß nämlich, soll sie außenhandelspolitisch angesetzt werden, in Monopol-, und zwar in Staatsmonopolbetrieb stehen. Ist dies nicht der Fall, so hat die Bahn, bevor sie zollpolitischen Aspirationen Folge geben kann, zunächst um die Wahrung der eigenen Wirtschaftslage sich zu kümmern. Die eigene Wirtschaftsbetreuung ist die erste und die allein echte Tarifpolitik eines Eisenbahnunternehmens, und wenn die Bahn,

die sich in Staatsmonopolbesitz befindet, dazu veranlaßt wird, tarifarische Maßnahmen trotz mangelnden eigenen Interesses oder sogar womöglich den engeren eigenen Bahninteressen zuwider, nur aus allgemein handelspolitischen Erwägungen des Staats zu treffen, so ist das wider die echte Tarifpolitik, also, wie Verfasser dies Juni 1929 erstmals bezeichnete: *unechte* Tarifpolitik. Solche *unechte* Tarifpolitik fällt, weil sie viel weniger ein Attribut des Eisenbahntarifs, als ein solches des staatlichen Monopolbesitzes ist, bei der Würdigung des „Eisenbahntarifs als handelspolitischer Waffe“ aus. Denn nicht der Eisenbahntarif, sondern das Eisenbahnmonopol liefert hier die handelspolitische Waffe. Der Fall liegt nicht anders als bei jedem anderen Monopol: Der Zündholzpreis ist keine handelspolitische Waffe, wohl aber das Zündholzmonopol.

Sieht man von den Möglichkeiten der unechten Tarifpolitik ab, so hat es im übrigen mit der handelspolitischen Schlagkraft des Eisenbahntarifs, trotz aller Popularität dieses Axioms nichts Außergewöhnliches auf sich. Die nicht monopolistische Eisenbahn wird stets zunächst auf Gewinnung des eigenen notwendigen Einnahmesolls Bedacht nehmen müssen und nur, soweit sich bei Wahrnehmung dieses ihres primären Ziels und Zwecks Möglichkeiten ergeben, äußeren wie vor allem zunächst auch inneren handelspolitischen Bedürfnissen Rechnung tragen.

Tatsächlich mag es in dem zweiten oben aufgezeigten Stadium der Entwicklung der großen Tarifunternehmungen, insbesondere der Eisenbahnunternehmungen häufig sich ergeben, daß bei den der Monopolisierung vorausgehenden Erörterungen oder auch später, in überspannten Folgerungen von dem mit der Staatsbahnerrichtung Erreichten auf das mit der Staatsbahn Erreichbare bei der Beurteilung der Entfaltungsmöglichkeiten von Monopolbahnen zeitweise eine Mentalität aufkommt, die den Staatsbahngedanken zum reinen Staatsgedanken bezüglich der Bahnen übersteigert. Tatsächlich handelt es sich aber hierbei um Überspannungen. Als normale Tarifwirkungen des Staatsbahnbetriebs können niemals politische Auswirkungen angesehen werden, die gegen die eigenen natürlichen Anforderungen des Eisenbahnunternehmens als solchen verstoßen.

Auch innerpolitisch werden die volkswirtschaftlichen Möglichkeiten eines Tarifsystems, das ehrlich dabei bleibt, vor der eigenen Eisenbahntür zu kehren, und das nicht versucht, mehr zu geben, als es Möglichkeiten bei Wahrung des primären Eisenbahncharakters hat, nicht überschätzt werden dürfen. Unter B 1 oben im privatwirtschaftlichen Teil ist darauf hingewiesen, daß der Anteil des Verkehrs und besonders der des einzelnen Transports, an den Gesamtwirtschaftsumlaufkosten ge-

messen, verhältnismäßig gering gegenüber den Kosten der Urphänomene Produktion und Konsum ist. Diese allerdings wenig im Sinn einer Eisenbahn-Popularitäts-Propaganda liegende Tatsache darf nicht verschwiegen, sie muß betont werden. Denn zu rosige Darstellung der eisenbahntarifarischen Möglichkeiten hat immer nur unerfüllbare Begehrlichkeiten großgezogen. Die Eisenbahn kann durch tarifarische Differenzierung der Standorte allerdings die Wirtschaftsverhältnisse eines Lands kopfüber, kopfunter kehren. Aber das ist noch kein Beweis für ihr wirtschaftliches Vermögen. Bloße wirtschaftliche Verschiebung ist ja — abgesehen von verhältnismäßig kleinen regulierenden Aufgaben — nicht der Zweck ernsthafter Wirtschaftspolitik. Großer wirtschaftlicher Zweck wäre nur Weckung neuer Verkehrs, Schöpfung neuer Produktion, nicht Verschiebung der alten Produktion an anderen Ort. Nach der Richtung der Schaffung neuer Produktion aber sind die Möglichkeiten des Eisenbahnunternehmens im allgemeinen und seines Tarifsystems im besonderen recht beschränkt. Selbst in dem Stadium der höchsten Blüte des Tarifunternehmens bleiben die tarifpolitischen Hilfsmöglichkeiten auf volkswirtschaftlichem Gebiete nur relativ. Absolute volkswirtschaftliche Neugestaltungen sind mit Mitteln der Tarifpolitik kaum möglich.

Immerhin sei nochmals betont: Wenn auch die schöpferische Wirtschaftskraft beschränkt ist, das relative Umgestaltungsvermögen des Eisenbahnunternehmens ist im zweiten Stadium der uneingeschränkten Herrschaft des Eisenbahnverkehrs außerordentlich groß, und allein die Erwägung, welche hieraus entspringenden Schadensmöglichkeiten es zu verhüten gilt, läßt es schon berechtigt erscheinen, daß der Besitz und die Tatsache eines großen Betriebs- und Tarifmonopols seitens des Staats gegenüber den Bahnen als erstrebenswertestes staatswirtschaftliches und staatspolitisches Ziel behandelt wird. Tatsächlich waren zur jeweiligen Zeit des zweiten Stadiums in allen europäischen Ländern ohne Ausnahme stärkste Monopolisierungstendenzen am Werk, und ohne die Erschütterungen und Verarmungen des Kriegs wären sie auf die Dauer auch wohl überall zum Sieg gekommen, hätte sich überall das Staatsbahnsystem durchgesetzt.

Zu b): Besitzt der Staat zur Zeit des zweiten Stadiums das Monopol an Tarif-, insbesondere an den Eisenbahnunternehmungen von politischer Bedeutung nicht, und kann er es auch aus irgendeinem Grund nicht erwerben, so ist in der staatlichen Politik gegenüber diesen mächtigen privatwirtschaftlichen Faktoren die Tendenz auf mindestens möglichste Intensivierung der Kontrolle der Preispolitik nur naturgemäß. Infolgedessen kommen in diesem Fall b) mit Naturnotwendigkeit die

Formen des öffentlich-rechtlichen Tarifzwangs zu 2. und 3. des II. Kapitels dieser Abhandlung zur Auflage auf die Unternehmungen. Der gleiche Zwang ergibt sich bei den monopolisierten Unternehmungen aus der Monopolisierung in Staatshand.

3. Im dritten Stadium, in dem ein Zurückgehen der wirtschaftlichen Position des bislang auf der Höhe stehenden Unternehmens droht, kann die Entwicklung der Dinge einen dreifach verschiedenen Weg gehen. Dies ergibt sich daraus, daß schon im zweiten Stadium mit zwei verschiedenen Entwicklungen gerechnet werden mußte, von denen die eine nunmehr wieder zu zwei Alternativen führt.

a) Einmal sind die Fälle ins Auge zu fassen, in denen der Staat (im zweiten Stadium oder von Anfang an) das Monopol über das Tarifunternehmen seinerseits in die Hand genommen hatte. Das logisch Gegebene ist dann, daß der Staat nunmehr dieses sein Monopol verteidigt. Diesen Weg sind mit Energie gegangen die Schweiz, Holland, Schweden, Belgien und neuerdings auch Italien. Ob der Weg als der richtige angesehen wird, hängt von der Beurteilung tatsächlicher und tarifpolitischer Gesichtspunkte ab. Die in Frage kommenden Momente sind hauptsächlich die folgenden:

I. Die Verteidigung des Monopols hat naturgemäß nur Sinn, wenn man von seinem sachlichen dauernden Wert überzeugt ist. Wenn der Magistrat einer kleinen Provinzstadt der festen Überzeugung ist, daß das kleine städtische Gaswerk keinesfalls so gut und so billig Gas liefern kann, wie das Ferngaswerk, das der Stadt einerseits ein Kaufgebot gemacht, andererseits Wettbewerbsmaßnahmen mit allen sich bietenden Möglichkeiten angedroht hat, so wäre es Unvernunft, hier das überlebte Monopol verteidigen zu wollen. Dieselbe sachliche Abwägung ist auch hinsichtlich des Bahnmonopols im Hinblick auf die Entwicklung der Konkurrenzverkehrsmittel: Auto, Luftfahrzeug und Wasserstraße anzustellen und daraufhin klar Stellung zu nehmen. Die Auffassung sämtlicher Eisenbahnsachverständigen, sowohl der betriebs-, wie der maschinen-, wie der verkehrstechnischen Seite, geht nun bisher dahin, daß eine irgendwie zweifelsfreie allgemeine Überlegenheit eines der anderen Verkehrsmittel oder auch der Gesamtheit dieser Verkehrsmittel gegenüber der Eisenbahn nicht anzuerkennen ist, vielmehr schon bei tarifpolitischer Gleichstellung aller Verkehrsmittel (sei es, daß alle dem öffentlichen Tarifzwang 3 des II. Kapitels — gleich der Eisenbahn — unterworfen werden, sei es, daß die Eisenbahn von dem öffentlichen Tarifzwang 3 des II. Kapitels — gleich den anderen Verkehrsmitteln — befreit wird) mit Sicherheit zu erwarten ist, daß die Eisenbahn den gesamten Fernverkehr an sich ziehen wird.

Entsprechend dieser Sachverständigen-Erkenntnis haben alle oben genannten Länder, die sich zur Verteidigung des ihnen zustehenden, auch fernerhin ihnen wertvoll dünkenden Eisenbahnbesitzes entschlossen haben, den Weg betreten, den Eisenbahnen eine größere Vertragsfreiheit als bisher, d. h. praktisch eine Erleichterung des öffentlichen Tarifzwangs³ zu gewähren, die Eisenbahnen also an die Vertragsfreiheit der anderen Verkehrsmittel anzunähern. (Es geschah dies meist durch Zwischenschaltung von in voller Vertragsfreiheit Eisenbahntransportabschlüsse tätigen Tochtergesellschaften der Eisenbahnunternehmungen. Einzelheiten interessieren in der Enzyklopädie nicht.) Im Deutschen Reich ist in den letzten Monaten der umgekehrte Weg erwogen worden. Bereits seit zwei Jahren war eine Tendenz bemerkbar, die Tarife der Binnenschiffahrtabgaben, die auf dem Gebührenggebiet ein ideelles, praktisch allerdings ganz ungenügendes Korrelat der Wassertransportbelastung gegenüber der Eisenbahntransportfrachtbelastung darstellen, zu erhöhen. Dazu ist dann in den letzten Monaten der Plan einer Ausgleichsabgabe auch für Automobiltransporte getreten. Es ist zweifellos, daß bei genügend tatkräftiger Durchführung der beiden letztbezeichneten eingeleiteten Aktionen eine Verteidigung des Eisenbahnmonopols sich ebenso gut verwirklichen ließe, wie bei einem Vorgehen im Sinn der Schweiz, Hollands und der anderen Länder. Ökonomisch-politisch stellt sich das schweizerische usw. Vorgehen als ein Arbeiten in liberalmanchesterlicher Richtung, das s. Zt. deutscherseits eingeleitete Vorgehen als ein staatssozialistisches und damit allerdings dem altpreußischen Staatsbahngedanken hervorragend konformes Vorgehen dar. Schon einmal war im Niederringen der mittelstaatlichen Widerstände gegen die Schifffahrtsabgaben der Gedanke der staatlichen Einheitsverkehrsbeherrschung im Deutschen Reich zum Durchdringen gebracht, dann aber durch den Weltkrieg und die Internationalisierungsbestimmungen des Versailler Vertrags zunichte gemacht worden. Scheint hiernach aus dem großen politischen Gedanken die Vereinheitlichung aller Verkehrsunternehmungen unter dem gleichen Tarifzwang (der heutigen Eisenbahnen) als der für Deutschland gegebene Weg, so weist die auch nicht unwesentliche Erwägung der praktischen Durchführungsmöglichkeit zweifellos in der schweizerischen usw. Richtung. Denn zum Staatssozialismus gehören Macht und Unterordnungsbereitschaft in einem Maß, wie ihr Vorhandensein zur Zeit für deutsche Verhältnisse vielleicht bezweifelt werden muß.

II. Die gegebenenfalls opfervolle Verteidigung eines in bedrohliches Schwanken gekommenen Monopols wird nicht im Sinn des Monopolinhabers liegen, wenn er der Überzeugung zuneigen sollte, auf die

Dauer werde der Wert des Monopols für ihn doch nicht zu erhalten sein. Das Monopol hat, wie vorstehend unter 2. a) dargetan wurde, außer der (zutage liegenden) wirtschaftlichen auch politische (vielfach sogar überschätzte politische) Bedeutung. Diese politische Bedeutung geht — das muß zugegeben werden — im dritten Stadium auch bei Verteidigung des Monopols, sofern man den schweizerischen usw. Weg der tarifpolitischen Nivellierung auf liberaler Basis betritt, verloren. Denn beim Arbeiten mit konkurrenzpolitischen Tarifmaßnahmen ist der einzelne Verkehrseffekt nicht mehr vom staatlich diktierten Tarif abhängig, sondern der Tarif läuft nunmehr umgekehrt hinter dem mit Abwanderung drohenden Verkehr in Konkurrenzangst her. Also die politische Kraft des Monopols ist im dritten Stadium sowieso stark beschnitten. Ist dann in einem Land auch finanziell aus dem Bahnmonopol nicht mehr viel herauszuholen, so mag immerhin in diesem Staat das Interesse an dem Monopol zurückgehen. Der Staat wird in dem uns hier beschäftigenden dritten Stadium dann, unter dem Eindruck der Verschlechterung der Wirtschaftsergebnisse zur Aufgabe und mindestens zum Abbau des Monopols in dem Maß neigen, in dem — namentlich angesichts von eventuellen Konkurrenzunternehmungen oder anderen wirtschaftlichen oder technischen Möglichkeiten — die wirtschaftliche Unentbehrlichkeit des Tarifunternehmens zurück- und damit auch vom staatspolitischen Standpunkt aus das Interesse an der Erhaltung des Staatsmonopols verloren geht. Trotz noch bestehenden Staatsmonopols ist die grundsätzliche Stellung des Staats in diesem Fall im dritten Stadium nicht anders, als ob der Staat das Monopol gar nicht besäße, welcher Fall nunmehr zu erörtern ist.

b) Hat der Staat das Monopol nicht an sich genommen, sondern sich (im zweiten Stadium) mit Intensivierung der Tarifkontrolle und des Tarifrechts begnügt, so werden bei dem Unternehmer im dritten Stadium unter dem Druck der Not die betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkte auf Entwicklung individualisierender preispolitischer Möglichkeiten, wie sie schon im zweiten Stadium als natürliche Folge der Verhältnisse erwähnt wurden, nunmehr verstärkt auftreten. Diesen Wünschen des Unternehmers gegenüber besteht die Möglichkeit, daß der Staat sich allen den Bestrebungen des Unternehmens verschließt, die auf Wiedereinschränkung seiner durch Tarifzwang 3 des II. Kapitels festgelegten Tarifpflichten auf den bloßen zivilrechtlichen Pflichtenumfang (vgl. Tarifzwang 2 des II. Kapitels) gerichtet sind. Der Staat könnte dabei von folgenden naheliegenden Erwägungen ausgehen: Finanziell ist der Staat an dem privatwirtschaftlichen Ergehen des Unternehmens nicht interessiert, im übrigen aber mag, namentlich wenn der Rückgang des alten

Tarifunternehmens aus dem Aufkommen von Wettbewerbunternehmen sich erklärt, der Staat an der Entwicklung neuer Wirtschaftskräfte erst recht interessiert und daher auch aus ökonomisch-politischen Gründen nicht geneigt sein, das alte Unternehmen durch Freigabe aus seinen tarifpolitischen Bedingungen im Kampf gegen die neuen Kräfte zu stützen.

So richtig diese Erwägungen auf den ersten Blick zu sein scheinen, so wenig darf der Staat vergessen, daß er nur auf der Grundlage der Gerechtigkeit existieren kann. Wenn die neuen (zum Wettbewerb bereiten) Wirtschaftskräfte sich nur im Schutz eines einseitig dem alten Unternehmen auferlegten Tarifzwangs entwickeln können, so bedeutet das, daß bei gleichen Wirtschaftsverhältnissen diese neuen Unternehmungen eben nicht lebensfähig sind, und deswegen ihre Entwicklung auch volkswirtschaftlich letzten Endes nicht vorteilhaft und berechtigt ist. Zum wenigsten beweisen die entwickelten Gesichtspunkte, daß der Staat im dritten Stadium der Entwicklung nicht mehr berechtigt ist, mit Tarifierschwerenissen lediglich zu Lasten des einen Unternehmens vorzugehen, denn die Auflage des Tarifzwangs 3 erfolgte ja im ersten oder zweiten Stadium nur aus dem Gedanken heraus, die Gleichheit aller Staatsangehörigen und Benutzer, soweit sie auf das Mittel des Verkehrs angewiesen wären, zu sichern. Im dritten Stadium hat dieser Gedanke der Gleichheit aller vor dem Verkehr aber sein Gewicht verloren. Denn es sind ja auch noch andere Verkehrsmittel außer dem unter verschärften Tarifzwang gestellten da! Das Tarifunternehmen hat nicht mehr in vollem Umfang Monopol, und der Untertan braucht daher auch vor Monopolmißbrauch nicht mehr geschützt zu werden, das tarifarische Ausnahmerecht, das gegen den alten Tarifunternehmer besteht, kann und soll deshalb aufgehoben werden.

Ebenso liegt der Fall, wenn die Gefahren des dritten Stadiums über das Tarifunternehmen gekommen sind, weil nicht durch Konkurrenz, sondern durch (beispielsweise) strukturelle Änderungen das Monopol an wirtschaftlichem Wert verloren hat (Verdrängung von Gas durch Elektrizität oder dgl.). Auch in diesem Fall ist das Interesse des Staats, den Tarifnehmer gegen die einstige Monopolübermacht zu schützen, stark vermindert. Im einen wie im andern Fall ist aber auch der Grund, das Unternehmen unter verstärkter Preisaufsicht zu halten, weggefallen. Die Situation hinsichtlich des früheren enormen Monopolgebiets hat sich auf der ganzen Linie normalisiert, und dem Betrieb müssen daher auch wieder normale, d. h. gewerbefreiheitliche Lebens- und Arbeitsbedingungen zugestanden werden. —

Die im Vorigen gegebene grundsätzliche Entwicklung setzte eine theoretische, gedankliche Gegenüberstellung der bestehenden Möglichkeiten voraus, wie sie in der Praxis in dieser Form und so zweifelsfrei sich nur selten ergeben dürfte. Vor allem werden im dritten Stadium die neuen und alten Unternehmungen, die in Konkurrenz miteinander geraten, in ihrem Wirkungskreis meistens sich nicht völlig decken. Infolgedessen wird trotz der Entwicklung eines neuen Konkurrenzunternehmens für eine Reihe der Betriebszweige des alten Unternehmens dieses letztere sehr häufig nicht konkurrenziert, geschweige denn überflüssig oder vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus entbehrlich werden. Der Staat kann daher die Frage, ob er das alte Unternehmen einer (unter Umständen überlegenen) Konkurrenz neuer Unternehmen preisgeben will, nicht allein aus der Leistungsfähigkeit beider Unternehmungen auf den Gebieten beurteilen, auf denen die beiden miteinander in Wettbewerb stehen, sondern er muß in Betracht ziehen auch die andere Frage: Hat das alte Unternehmen auf anderen Gebieten vielleicht bisher Aufgaben erfüllt, für die das neue Unternehmen einen entsprechenden Ersatz dem Staatswesen oder seiner Wirtschaft nicht gibt? — Würde diese Frage zu bejahen sein, so kompliziert sich die Frage der wirtschaftspolitischen Behandlung des alten und neuen Unternehmens in einer Weise, die rein axiomatisch, geschweige denn kalkulatorisch-arithmetisch überhaupt nicht zu lösen ist. Es kann sehr wohl sein, daß hinsichtlich der Aufgaben, die sowohl das alte wie das neue Unternehmen zu lösen in der Lage sind, das neue Unternehmen dem alten so weit überlegen ist, daß man — wenn lediglich dieser Vergleich zu ziehen wäre — dem neuen Unternehmen restlos den Vorzug geben, und das alte Unternehmen auch in der administrativen Tarifpolitik fallen lassen, insbesondere ihm auch theoretisch berechnete Tarifizwangserleichterungen deswegen nicht mehr geben würde, weil man sich sagte, je schneller der überalterte Betrieb zum Erliegen kommt, um so besser. Es mag aber in solchem Fall andererseits die Sachlage auch derart sein, daß man feststellte: Nach der Zubodenkonkurrierung des alten Unternehmens auf dem Wettbewerbsgebiet bleiben durch das neue Unternehmen andere, bisher durch das alte Unternehmen wahrgenommene Aufgaben von solcher Bedeutung ungelöst, daß für sie das alte Unternehmen unbedingt erhalten und zu diesem Ende auch mit allen gewünschten tarifpolitischen Freiheiten ausgestattet werden muß. Solche Erkenntnis muß auch allen Schlagworten, wie „Rückschrittlichkeit“, „Verkehrsfeindlichkeit“ usw. zum Trotz unter Umständen sogar zu schärfster Stellungnahme des Staats gegenüber dem neuen Unternehmen führen. Jedenfalls besteht die Notwendigkeit, jedes Unternehmen — sowohl das alte wie

das neue — nicht nur in der Parallelstellung der beiden Unternehmungen miteinander zu beurteilen, sondern auch in der Stellung jedes der beiden Unternehmungen (für sich besonders) gegenüber dem Staat zu werten. Für die volkswirtschaftliche Betrachtung ist sogar die letztere Betrachtungsweise die in erster Linie maßgebende, obgleich nicht zu verkennen ist, daß z. B. bei den üblichen Vergleichsbetrachtungen zwischen Binnenschiffahrt und Eisenbahn die letztere Beurteilungsform vielfach stark vernachlässigt worden ist.

B. Die volkswirtschaftliche Tarifpolitik, wie sie bisher in diesem letzten Abschnitt (unter A) behandelt worden ist, hatte nur die Tarifunternehmen im Auge, die als gemeinwirtschaftlich bedeutsamste, als public utilities im amerikanischen Sinn betrachtet und behandelt werden, insbesondere also Verkehrsunternehmungen u. dergl. Andere Tarifunternehmen, wenn man von dem in den ersten Kapiteln erwähnten Friseur, Dienstmann, Speisehaus, Zirkus, absieht, gab es bis zum Weltkrieg ja auch kaum.

Angesichts der Tatsache, daß der Tarif von den beiden privatwirtschaftlich möglichen Preisangeboten das spekulativere und risikoreichere ist, ist es auch nur natürlich, daß im freien Handel und in der freien Fabrikation die Preisstellung in Tarifform bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts ziemlich unbekannt gewesen ist. Nun ist aber umgekehrt nicht zu verkennen, daß die tarifarische Form des Angebots für den Käufer eine bedeutend größere Anziehungskraft besitzt als das Vertragspreisangebot: der Käufer wird durch den Tarif über den Preis einer Sache informiert, ohne daß er in persönliche Verhandlungen mit dem Verkäufer zu treten brauchte, ohne daß er daher sein persönliches Interesse für die Ware bekanntzugeben und sich den Unannehmlichkeiten einer sogenannten persönlichen Bearbeitung auszusetzen brauchte. Der Käufer ist auch in der Lage, das tarifmäßig angebotene Gut genauestens zu prüfen, bevor er zum Abschluß schreitet, er ist auch zeitlich nicht gedrückt, denn das Gut ist ja tarifmäßig, also laufend, angeboten. Wenn das eine Spezifikum der Ware heute verkauft wird, so nimmt der Liebhaber von derselben Ware morgen ein zweites anderes ab. Dem Käufer ist jeder Zweifel über die Kaufbedingungen genommen. Die nachträgliche Einschlebung irgendwelcher erschwerender Bedingungen bei ersichtlich werdendem Interesse des Käufers an größerem Abschluß oder dergl. ist ausgeschlossen. — Alle diese Vorteile des Käufers bieten aber ebenso viele Erschwernisse der Preisstellung für den Verkäufer, den Tarifgeber. Der Tarifgeber hat aus dem Tarif als Vorteil demgegenüber für sich nur zu buchen den (allerdings großen) Vorsprung vor der Konkurrenz, daß

eben sein Angebot so außerordentlich verlockend für den Käufer ist, und daß er daher aus der Natur des tarifarischen Angebots mit besonders großer, und vor allem mit größerer Absatzsteigerung, zu rechnen haben wird als derjenige, der lediglich mit Vertragspreisen arbeitet. Je mehr sich eine Verbreiterung des Umsatzes und Absatzes ergibt, um so mehr wird weiter auch der schon im privatwirtschaftlichen Teil angemerkte innerbetriebliche Vorteil für den Tarifverkäufer sich bemerkbar machen, daß die Abrechnung und Unterschleifgefahr aufs geringstmögliche Maß vermindert und das Lager standardisiert und typisiert werden kann.

Vorteile und Nachteile des Tarifangebots können danach auch im privatwirtschaftlichen Geschäft im einzelnen Fall ganz verschieden liegen. Und dementsprechend gibt es wirtschaftlich eine Unzahl von Schattierungen zwischen dem rein individuellen Vertragspreis und dem wirklichen Tarifpreis. Die bekanntesten sind die Preisauszeichnung der Waren im Schaufenster und die Annonce mit festen Preisen in der Zeitung. Tarife werden in diesen letzten beiden Fällen allerdings nicht geschaffen. (Auf die vom Tarif unterscheidenden Mängel der Fungibilität evtl. auch der Veröffentlichung in den angeführten Fällen wurde schon oben im sprachlichen Teil hingewiesen, bei der Preisauszeichnung unterliegt der Verkäufer noch nicht dem Zwang, beliebige weitere Mengen, als die spezifisch ausgezeichneten zum Verkauf zu stellen, die Abschlußmöglichkeiten sind noch begrenzt, sein Risiko ist noch übersehbar, wir haben wirtschaftlich noch keinen wirklichen Tarif.) Andererseits ist aber mit der Zusammenballung und Verstättischung der Käuferkreise eine Tendenz, die wirtschaftliche Offertstellung von der strengsten Einzelvertragspreisofferte von Mann zu Mann im ältesthergebrachten Sinn des Worts mehr und mehr zur tarifmäßigen Preisstellung fortzuentwickeln, nicht zu verkennen. Sie ist gegeben schon deshalb, weil die persönlichen Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer in dem für ein größeres Erwerbsunternehmen nötigen Maß heutzutage mehr und mehr fortfallen, und weil das Entgegenkommen an den Kunden, der heute sogenannte Dienst am Kunden, in dem Maß der Verschärfung des Wettbewerbs mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, und dem Käufer, wie entwickelt wurde, die Form der Tarifofferte viel genehmer sein muß als die alte Vertragspreisofferte. So haben wir denn seit der Jahrhundertwende in Amerika und seit der Nachkriegszeit in Europa ein gewisses Eindringen der Tarifofferte auch im freien kaufmännischen Geschäftsleben festzustellen. Es ist zu verweisen auf die Five-and-ten-stores in Amerika und die Einheitspreisgeschäfte in Europa (E. H. P. in Deutschland), die Serien- und Einheitspreisabteilungen unserer Warenhäuser, schließlich auch in gewissem (allerdings zweifellos mißverstandenen und lediglich durch die erste Expansion eines neuen Artikels nicht sofort Lügen gestraften) Sinn auch auf die bis zum letzten Jahr betriebene Preisfestsetzungsart und Politik der Ford-Automobilgesellschaft. Ob diese scharf an wirkliche Tarifierung strei-

fende, aber auch ganz neue Probleme aufrührende neue Form der Offertierung im privaten Erwerbsleben sich dauernd halten wird, wie weit sie über gewisse Spezialgebiete hinaus vordringen kann, kann als über den nur den gegenwärtigen Begriffstand umfassenden enzyklopädischen Rahmen hinausgehend hier dahingestellt bleiben. Sicher ist, daß man es bisher mit Einzelercheinungen zu tun hat, die — trotz des Vordringens der „Serienpreise“ und dergl. — Einzelercheinungen auch noch bleiben werden. An sich ist der Tarif, gerade weil die eigentliche gesunde kalkulatorische Preisgrundlage des Vertragspreises ihm fehlt, und das spekulative Moment übertrieben ist, für das freie Gewerbe als Offertenausgangspunkt im allgemeinen nicht geeignet.

Andererseits ist nicht zu verkennen: Der Tarif ist die betriebstechnisch gegebene Preisform für den Fahrplan- und überhaupt für jeden typisierten Betrieb. Zu Typenbetrieben höchster Ordnung aber entwickeln sich beispielsweise unsere Industriebetriebe und Handels-(Waren-)häuser mehr und mehr. Die Eignung für den Typenbetrieb gibt dem Tarif mindestens eine gewisse Zukunft auch für die Privatwirtschaft. Dabei ist es nicht nur eine technische Zufälligkeit, daß die Grenzen der kleinen individuellen Selbstkostenrechnung durch die neue zweite große Form der Offerte, den Tarif, gesprengt wurden. In dem Zwang, über den bisher gewohnten Kreis des einzelnen Geschäfts von vornherein hinauszusehen auf die Möglichkeiten nicht nur des Gesamtunternehmens, sondern auch der Gesamtproduktion, des Gesamtmarkts und Gesamtkonsums der Stadt, des Volks, der Welt, liegt eine unverkennbare Tendenz, über die egozentrische Wirtschaft hinauszuwachsen. Im Lohntarif ist der Schritt aus dem Individualinteresse heraus schon lange getan. Der Tarif als neuwirtschaftliche Angebotsform hat aber ganz allgemein den ins Überindividuelle hinüberführenden Zug in sich. Der Tarif ist vielleicht die erste schon Wesen gewordene Form der Art, wie sich die privatwirtschaftlichen Dinge gestalten werden in der neu heraufkommenden Zeit, mag man deren Formen nun als Spätkapitalismus, Nachkapitalismus oder noch ganz anders bezeichnen.

Schlußzusammenfassung.

Das Wort Tarif ist ein Begriff, über dessen heutige Verwendung in Recht und Leben eine sprachliche Klarheit gefunden werden muß, denn von der sprachlichen Ausdeutung sind sowohl seine rechtliche Konstruktion wie seine wirtschaftliche Wertung abhängig. — Als das bedeutendste Ergebnis der angestellten sprachlichen Untersuchung erscheint einmal, daß der Begriff Tarif nur Preisveröffentlichungen wiederholter oder wiederholbarer Lieferungen und Leistungen von vertretbaren Waren, Werken und Diensten betreffen kann, und des ferneren, daß der Begriff Tarif nicht auf hoheitsmäßig, amtlich oder öffentlich-rechtlich

herausgegebene oder beglaubigte Preisverzeichnisveröffentlichungen zu beschränken ist. — Rechtlich folgt aus solcher sprachlichen Umgrenzung, daß der Tarif in seiner ursprünglichen Natur als zivilrechtlich anzusehen und — da kein Vertrag — als einseitiges Rechtsgeschäft, und zwar als Auslobung, zu erkennen ist. Öffentlich-rechtlich stellen sich hiernach dann die für einzelne Tarifierwendungsfälle (z. B. Eisenbahnen usw.) erlassenen Rechtsordnungen als Rechtsatzungen verwaltungsrechtlichen Spezialcharakters dar, die sich der zivilrechtlichen Grundnatur des Tarifwesens einzuordnen haben. Wirtschaftlich ist der Tarif eine selbständig neben dem gewöhnlichen Einzelvertragspreisangebot des täglichen Wirtschaftslebens und Tauschverkehrs stehende besondere Art des Angebots. Entsprechend dieser seiner besonderen Natur untersteht der Tarif auch besonderen und anderen Preisbildungsgesetzen als das gewöhnliche Einzelvertragspreisangebot. Insbesondere spielen bei der Preisbildung des Tarifs der Gesichtspunkt der Selbstkosten eine geringere und derjenige der Nachfrage eine größere Rolle als beim Einzelvertragspreisangebot. Betriebswirtschaftlich bietet das tarifarische Angebot geschäftstechnische Vorteile gegenüber dem gewöhnlichen Vertragspreisangebot. Diese betriebswirtschaftlichen Vorteile im Verein mit den volkswirtschaftlich entscheidenden Vorzügen des Tarifs: daß er die Gleichheit der Vertragsabschlüsse und der Preisfestsetzungen gewährleistet — haben dahin geführt, daß der Tarif bei den großen, mit massenhaften Vertragschlüssen arbeitenden Unternehmungen, insbesondere bei den Monopol- und gemeinwirtschaftlichen Betrieben, zur Anwendung gebracht und gesetzlich oder verwaltungstechnisch vorgeschrieben worden ist. — Die als zunächst volkswirtschaftlicher Vorzug zu wertende Gleichheit der massenhaften Vertragsabschlüsse und Preisfestsetzungen beim Tarif stellt bei weiterer Entwicklung unserer Volkswirtschaft in der heutigen Richtung zu überindividuellem Großunternehmertum auch für die privatwirtschaftliche moderne Preispolitik derartige Vorteile dar, daß eine Ersetzung des Einzelpreisvertragsangebots durch das Tarifangebot auch im Tauschverkehr des sogenannten täglichen Lebens in absehbarer Zukunft in gewissem Umfang sich herausbilden kann.

Verlag von Julius Springer · Berlin

Die Verkehrsmittel in Volks- und Staatswirtschaft. Von Dr. Emil Sax, o. ö. Professor der politischen Ökonomie i. R. Zweite, neubearbeitete Auflage.

Erster Band: **Allgemeine Verkehrslehre.** X, 198 Seiten. 1918. RM 8,40

Zweiter Band: **Land- und Wasserstraßen, Post, Telegraph, Telephon.** IX, 533 Seiten. 1920. RM 17,—

Dritter (Schluß-) Band: **Die Eisenbahnen.** Mit Anschluß einer Abhandlung von Professor Dr. E. von Beckerath, Kiel. X, 614 Seiten. 1922. RM 20,—

Verkehr und Betrieb der Eisenbahnen. Von Prof. Dr.-Ing. Otto Blum, Hannover, Oberregierungsrat Dr.-Ing. G. Jacobi, Erfurt, und Prof. Dr.-Ing. Kurt Risch, Hannover. (Handbibliothek für Bauingenieure, II. Teil: Eisenbahnwesen und Städtebau. 8. Band.) Mit 86 Textabbildungen. XIII, 418 Seiten. 1925. Gebunden RM 21,—

Die Deutschen Eisenbahnen 1910—1920. Herausgegeben vom Reichsverkehrsministerium. Mit 49 Abbildungen im Text und einer Kartenbeilage. V, 409 Seiten. 1925. Kart. RM 12,—

Die Reichseisenbahnen. Gedanken und Vorschläge zur Finanzwirtschaft und Organisation des deutschen Verkehrswesens. Von Reg.-Rat R. Quatz, Köln. 78 Seiten. 1919. RM 1,50

Die Organisation der preußischen Staatseisenbahnen bis zum Kriegsausbruch. Geschichtliche Beiträge von F. Seydel, weil. Präsident der Eisenbahndirektion Halle a. S., Wirklichem Geheimen Rat. IV, 67 Seiten. 1919. RM 2,30

Übereinkommen über die gegenseitige Benutzung der Güterwagen im Bereiche des Vereins Deutscher Eisenbahnverwaltungen (Vereinswagenübereinkommen = VWÜ). Gültig vom 1. Januar 1930 an. Ausgegeben von der Geschäftsführenden Verwaltung des Vereins, Berlin. 175, 84, 3 und 31 Seiten. Mit 4 Anhängen, 12 Blatt Übersichtskarten und einer „Zusammenfassung der Auslegungsbeschlüsse, Erläuterungen und Empfehlungen“. Mit einer Beilage „Berichtigungen“. 1930. RM 4,80

Eisenbahn-Verkehrsordnung (EVO). Gültig vom 1. Oktober 1928 ab. (Reichsgesetzbl. 1928. II S. 401 ff.) Im Reichsverkehrsministerium durchgesehene Ausgabe. 111 Seiten. 1928. Kart. RM 3,60
50: je RM 3,50; 100: je RM 3,40; 250: je RM 3,30; 500: je RM 3,20; 1000: je RM 3,—

Ertragsermittlung von Klein- und Nebenbahnen. Wirtschaftliche Studie über den Einfluß äußerer Einwirkungen auf das Ertragsergebnis von Nebenbahnen. Von Dr.-Ing. Hans Weber, Zürich. (Sonderabdruck aus der „Zeitschrift für Kleinbahnen“, 1919, Nr. 9—11.) Mit 2 Abbildungen. 44 Seiten. 1920. RM 1,80

Verlag von Julius Springer · Berlin und Wien

Preiserscheinungen des Verkehrswesens. Verkehrstheoretisch-kritische Untersuchungen. Von Dr. **Emil Sax**, o. ö. Professor der politischen Ökonomie i. R. (Sonderabdruck aus „Archiv für Eisenbahnwesen“, Jahrgang 1926, Heft 1.) 64 Seiten. 1926. RM 3,—

Das Seefracht-Tarifwesen. Von Oberregierungsrat Dr. **Kurt Giese**, Hamburg. XVI, 379 Seiten. 1919. RM 16,80

Grundzüge der Eisenbahnwirtschaftslehre. Von Sir **William M. Acworth**, Kommandeur des Sterns von Indien Magister Artium. Vom Verfasser unter Mitwirkung von **W. T. Stephenson**, Baccalaureus A., Lektor für Transportwesen an der Universität London, durchgesehene und vermehrte Neuauflage. Aus dem Englischen übertragen von Dr. **Heinrich Wittek**, Eisenbahnminister a. D. X, 190 Seiten. 1926. RM 7,80, gebunden RM 9,—

Grundzüge der technischen Wirtschafts-, Verwaltungs- und Verkehrslehre. Von Oberregierungs- und Baurat Prof. **E. Mattern**, Berlin. Mit 35 Abbildungen im Text. VIII, 350 Seiten. 1925. RM 18,—; gebunden RM 19,50

Die Ertragswirtschaft der schweizerischen Nebenbahnen. Von Dr.-Ing. **Hans Weber**, Zürich. Mit einer Karte. 157 Seiten. 1919. RM 4,50

Die Eisenbahnreform in Deutschland und in Österreich. Zwei Abhandlungen. Von Dr. **Adolf Sarter**, Geh. Reg.-Rat und Ministerialrat im Reichsverkehrsministerium und Dr. **Heinrich Wittek**, k. k. österr. Eisenbahnminister a. D. 60 Seiten. 1924. RM 2,—

Archiv für Eisenbahnwesen. Herausgegeben in der Hauptverwaltung der Deutschen Reichsbahn-Gesellschaft. Jährlich erscheinen sechs Hefte. Preis des Jahrgangs RM 56,—; Einzelheft RM 10,—

Organ für die Fortschritte des Eisenbahnwesens. Technisches Fachblatt des Vereins Deutscher Eisenbahnverwaltungen. Herausgegeben von Dr.-Ing. **H. Uebelacker**. Erscheint am 1. und 15. jedes Monats. Preis des Jahrgangs RM 36,—; Einzelheft RM 1,80