

Sachverständiger Gabriel: Wir nehmen den deutschen Inlandspreis abzüglich der deutschen Rabatte und schlagen darauf die im Ausland zu zahlenden Rabatte zuzüglich Frachtkosten, die sehr verschieden sind, je nachdem, ob wir frei Grenze, frei Hafen usw. zu liefern haben. Im übrigen herrscht auf diesem Gebiet eine Preisbildung gemäß Nachfrage und Angebot. Die Verkaufspreise sind in anderen Ländern natürlich bedeutend höher als in Deutschland, weil die hohen Kosten für Frachten usw. hinzukommen. Wir vergleichen also den deutschen Inlandspreis abzüglich Rabatt mit dem Auslandspreis, den wir von der Handelsorganisation bzw. von den Vertretern oder von den Abnehmern, an die wir direkt liefern, beziehen. Die Preise sind verschieden, bedingt durch die Anlieferungskosten nach den einzelnen Ländern. Wir halten die Erlöse in den einzelnen Ländern ungefähr auf einheitlicher Höhe. Ganz läßt sich das allerdings nicht durchführen. Das hängt von der ganzen Lage der Landwirtschaft ab. Wir können z. B. in Österreich bei der schlechten Lage der Landwirtschaft, obwohl die Anlieferung vielleicht nicht so teuer ist, nur Preise erzielen, die wenige Pfennige höher sind als der deutsche Kalipreis. Irgendwelche Verrechnungen über die Lieferungen nach den einzelnen Ländern sind bisher nicht vorgekommen. Auf diesen Auslandspreis kommt dann noch der Zuschlag für den Konsumenten.

Sachverständiger Prentzel: Die Erfahrungen haben gelehrt, daß selbst starke Preissenkungen in keiner Weise eine entsprechende Steigerung des Absatzes zur Folge haben. Im Gegenteil, Kali kann nicht allein verwendet werden; es muß gleichzeitig auch Stickstoff und Phosphor mit verwendet werden. Nun ist Kali ein so billiger Artikel, daß es gar keine Rolle spielt, ob der Kalipreis etwas billiger oder teurer ist, weil letzten Endes der Phosphorpreis und der Stickstoffpreis die Kosten der Düngung bestimmen, die der Landwirt im ganzen anwenden muß. Ein Senken der Preise veranlaßt höchstens den Lagerhalter zu einem spekulativen Ankauf, weil er sich sagt, daß die Preise wieder steigen werden, und er sich deshalb ein größeres Lager anlegt.

Wir nehmen es also eigentlich strenger, als es nach dem Wortlaut des Gesetzes erforderlich wäre. Wir vergleichen: Was bleibt uns netto beim Inlandsverkauf, und was bleibt uns netto beim Auslandsverkauf? In vielen Ländern, besonders in Amerika, ist der Käufer Mischdüngerefabrikant, der sich einen Mischdüngerepreis macht, den wir nicht in der Hand haben.

Wir müssen von dem Preis ausgehen, den wir dem Mischdüngerefabrikanten machen, nicht aber von dem Konsumentenpreis im Auslande, den wir nicht kennen und nicht beeinflussen können. Es erfolgt also in Amerika ein Vergleich zwischen dem deutschen Konsumentenpreis und dem amerikanischen Händlerpreis. Es ergibt sich jedenfalls daraus ein sehr differenzierter Preisvergleich. Da der deutsche Inlandspreis auch im Auslande bekannt ist, ist jeder Konkurrent in der Lage, einfach um ein paar Prozente unter diesen deutschen Inlandspreis herunterzugehen. Darin liegt eine große Gefahr dieser gesetzlichen Regelung. Ich glaube, daß man heute diese Frage unter anderen Gesichtspunkten