

Die Indizierung des Geldwertes in Verträgen.

Von Dr. Elsa F. Pfau, Zürich.

Den Vereinbarungen der normalen Vorkriegszeit war, soweit sie auf Geldsummen lauteten, eines gemeinsam: die vertragschliessenden Parteien wussten in der Regel ziemlich genau, was sie leisteten und was sie als Gegenleistung empfangen würden. Dies ist nun bekanntlich seit dem Weltkrieg anders geworden. Schon die kürzeste Frist zwischen Vertragsabschluss und Erfüllung genügt unter Umständen — in erster Reihe natürlich in den Ländern zerrütteter Währung —, um den ursprünglich gewollten Vertragsinhalt zum Nachteil der einen oder andern Partei gründlich umzukrempeln. Das Geld, genauer: die Geldeinheit, ist vom stabilsten zum beweglichsten, zum unzuverlässigsten Wertträger geworden. Die Summe wirtschaftlicher Verfügungsmacht, die in einem bestimmten Geldbetrag verkörpert ist, kann geradezu von heute auf morgen (was allerdings bei langfristigen Verträgen auch mit einem Zeitraum von mehreren Wochen oder gar Monaten gleichbedeutend ist) auf die Hälfte verkürzt oder aufs Doppelte hinaufgetrieben werden. Diese Unsicherheit, die selbst auf Staaten mit relativ gesunder Geldgebarung lastet, steigert sich in den eigentlichen Inflationsgebieten Europas zu einer vollkommenen Anarchie.

Die *Rechtsprechung*, die angerufen wird, um den benachteiligten Vertragsteil zu schützen, versagt hier im grossen ganzen trotz vielfacher Bemühungen. (Anwendung der *clausula rebus sic stantibus*, *Valorisation* usw.) Eine solche Notjudikatur kann bestenfalls nur die krassesten Auswüchse beseitigen und vielleicht nicht einmal diese, weil gerade die am schwersten Geschädigten meist gar nicht die materielle Möglichkeit und den Mut haben, sich auf Prozesse mit zweifelhaftem Ausgang einzulassen. Welche Schwierigkeiten aber ein nachträgliches Eingreifen der *Gesetzgebung* in das einmal entstandene Chaos bietet, das ist bei Anlass des gegenwärtig in Deutschland viel erörterten Postulats auf *Aufwertung* der *Papierhypotheken* allgemein klar geworden. Das schwer bedrohte Wirtschafts- und Rechtsleben sucht nun Abwehrmassnahmen, Gegenmittel aus sich heraus zu entwickeln. Und so reiht sich ein Glied an das andere in der Kette der *Versuche, die Verträge a priori von den gewaltigen Schwankungen des Geldwertes irgendwie zu emanzipieren*. Der Kern, um den sich diese Erscheinungen

in letzter Zeit immer deutlicher gruppieren, ist das *Prinzip des «gleitenden Vertragsentgeltes»*. Man versucht, sofern man sich von dem unbeständigen Zahlungsmittel selbst nicht ganz freimachen kann oder will, wenigstens der *Quantität* dieses Zahlungsmittels, der vertraglichen *Geldsumme*, einen automatischen Regulator beizugeben. Die bisherige starre Vertragsform wird durch eine schmiegsamere ersetzt, indem man das Entgelt in seinem Nominalbetrag nicht mehr unbeweglich fixiert, sondern es mit dem Geldwert «gleiten» lässt. *Die Indexziffer des Geldwertes hält ihren Einzug in die Verträge*.

Wird von *Gleitklauseln*, von *Indexskalen* gesprochen, so denkt jedermann in erster Linie an jenes Gebiet, in dem diese Verfahren nun immer grössere Verbreitung finden: an den *Arbeitsvertrag*. Der «Schutz des Reallohnes» ist ja heute fast überall so etwas wie ein Glaubenssatz geworden und deshalb rückt die elastische Lohnskala, die den Veränderungen des Geldwertes Rechnung trägt, in den Vordergrund der Aufmerksamkeit. Mit fortschreitender Geldentwertung brach sich aber im Auslande das «Gleitprinzip» auch *in andern Vertragsgebieten* Bahn und diese Erscheinungen sind unter manchem theoretischen wie praktischen Gesichtspunkt nicht minder interessant. Als der *Kauf auf Zeit*, der *Lieferungsvertrag*, dem ja immer ein spekulatives Element innewohnt, sich zu einer geradezu unerträglichen Spekulation auswuchs, wenn man auf die Möglichkeit der Geldwertentwicklung im Vertrag selbst keine Rücksicht nahm, da wurde der *gleitende Preis* allmählich in den inflationierten Ländern zu der beinahe vorherrschenden Vertragsklausel. Ebenso lernte man dort aus den furchtbaren Erfahrungen des Weltkrieges, der eine beispielelose automatische Enteignung aller Geldgläubiger und eine ebenso beispielelose Seisachteia der Geldschuldner gebracht hatte, dass auch der *Darlehensvertrag*, auf einem starren Entgeltsprinzip in wertunbeständigem Gelde basiert, die schwersten Gefahren für den einen Vertragsteil zeitigen könne. Das Darlehen mit *gleitendem Zins*, etwas später das Darlehen mit *gleitendem Zins* und *gleitender Darlehenssumme* (wertbeständige Anleihen), erobert sich nach und nach seinen Platz am Kapitalmarkt. Ähnlich setzen sich die *Pachtverträge* mit *gleitendem Pachtzins*

durch. Schliesslich ist von den wichtigeren noch ein weiteres interessantes Experiment zu nennen: die *Versicherung* mit *gleitender Prämie* und *gleitender Versicherungssumme*. Auch hier derselbe Grundgedanke: der reale Zweck der Versicherung, wie er dem Versicherungsnehmer bei Eingehen des Vertrages vorgeschwebt hat, soll durch alle Wandlungen des Geldwertes hindurch gewahrt bleiben. Ohne Zweifel werden noch weitere Vertragsgebiete mit der Zeit der Gleitklausel erschlossen. Heute schon gehen einzelne Staaten (Polen 1923) dazu über, das Indexsystem zur Grundlage fast des gesamten Rechtslebens, einschliesslich Akte öffentlich-rechtlicher Natur¹⁾, zu deklarieren. Damit gewinnen die Gleitmethoden den Charakter einer Übergangsmassnahme von labiler zu stabiler Währung. Am klarsten wird dies dort, wo zur Indexbasis der Goldpreis bzw. der Kurs einer ausländischen Goldwährung gewählt ist, denn eine auf reiner Goldrechengrundlage basierte Währung kann oder will wenigstens als Vorläufer einer echten, auf Edelmetalldeckung gestützten Goldwährung betrachtet werden.

Hier erhebt sich nun die Frage: ist vielleicht das ganze System des gleitenden Vertragsentgeltes nicht etwa nur eine *Frucht der Papierwährungszeit*, eine Frucht, die von der Bildfläche verschwinden muss, sobald auch in jenen Ländern, die heute die Hauptherde der Inflation darstellen, eine *Rückkehr zur Goldwährung* (in irgendeiner Form) stattfindet? Wenn ja, so hat offenbar die Behandlung des ganzen Problems vom schweizerischen Standpunkt aus nur ein begrenztes, mehr theoretisch-registrierendes Interesse. Aber die Frage ist durchaus nicht ohne weiteres zu bejahen.

Gewiss wäre das Gleitprinzip niemals so aktuell geworden, wenn nicht überall, wo der Boden der Goldwährung verlassen wurde, eine schrankenlose Papiergeldwirtschaft den Selbstschutz des Einzelnen zur Pflicht gemacht hätte. Gewiss wird auch ein gut Teil dieser Erscheinungen wieder verschwinden, sobald einmal die Willkürherrschaft der Notenpresse in allen Grossstaaten ein Ende nimmt. Aber die Idee selber wird keineswegs ihre ganze Daseinsberechtigung einbüssen, wenn die Goldwährung wiederkommt. Ist das Problem der Wertbeständigkeit, das Problem eines wirklich stabilen Realentgeltes im Vertrag gelöst, wenn alle Zahlungen auf Goldgrundlage gestellt werden? Solange es auch in *Gold* gerechnet Teuerung und Preisdepression, Hausse und Baisse gibt, gewiss nicht. Es hat sich vielfach die Notwendigkeit gezeigt, auch gegenüber dem Gold als Zahlungsmittel einen gleitenden Massstab anzulegen, und zwar in erster Linie dort, wo gegenüber den Schwan-

kungen der Güterpreise die grösste Empfindlichkeit besteht, nämlich bei den Löhnen. Unter Garantie des Reallohnes versteht man bekanntlich schon lange nicht mehr die feste Auszahlung in Gold oder Goldäquivalent. Die unbestreitbare Tatsache, dass die Rückkehr zum Gold nicht volle Rückkehr zur Wertbeständigkeit bedeutet, ist nur in den Inflationsländern oft dadurch verdunkelt worden, dass die Differenz vom Papiergeldwert zum Goldwert zu gross wird, um daneben noch die Entwertung des Goldes selbst hervortreten zu lassen.

Die Frage, ob die *Schweiz*, unbeschadet der Goldqualität ihres Geldes, sich des Gleitprinzipes im *Lohnwesen* bedienen soll, ist Gegenstand lebhafter Diskussion. Die Erfahrungen der Kriegszeit legten zumindest den Gedanken nahe, dass eine methodisch verfeinerte, gleitende Lohnregelung in manchen Fällen erwägenswert sei. Ähnliches kann auch von andern Vertragsgebieten gesagt werden. In der Zeit, da das ganze Geschäftsleben der Schweiz unter der wechselnden Herrschaft von Hausse und Baisse stand, wäre eine *gleitende Preisregelung* nicht ganz von der Hand zu weisen gewesen. Der Notbehelf von möglichst kurzfristigen Verträgen und «Freibleibend»-Klauseln, der damals ergriffen wurde — formulierte Gleitklauseln sind meines Wissens nicht in Übung gekommen —, ist jedenfalls für die Wirtschaft von schweren Nachteilen begleitet gewesen. Die *nachträgliche* Teilung des Risikos mit dem Abnehmer, wie sie bei einzelnen gut fundierten Firmen besonders während der grossen Baisse 1921 da oder dort vorgenommen wurde, könnte ebenfalls der Idee Vorschub leisten, dass eine *vorgängige* Aufteilung der Risiken der Geldentwicklung im Verträge selbst vielleicht noch richtiger wäre. Sollte sich die damalige Situation auch nur in beschränkterem Ausmasse wiederholen, so wird der gleitende Preis, der inzwischen durch die Vorgänge in Deutschland (in einer allerdings für die Schweiz als Abnehmer unangenehmen Weise) besser bekannt geworden ist, voraussichtlich mehr Beachtung finden als in den verflossenen Jahren. Auch beim *Darlehen* wird, angesichts der im Weltkrieg gemachten Erfahrungen, die Frage aufgeworfen werden müssen, ob nicht statt der reinen Goldgarantie andere gleitende Formen zumindest bei den langfristigen Anleihen dem Interesse des Zeichners besser entsprechen würden und auch am schweizerischen Kapitalmarkt auf eine Zukunft rechnen könnten. Und endlich lassen die noch keineswegs ganz überwundenen Schwankungen im Güterwert auch die Frage einer wirklich wertbeständigen *Versicherung*, d. h. einer Versicherung, die im Eintretensfalle dem Versicherten tatsächlich die von ihm erwarteten realen Leistungen zuwendet, als durchaus aktuell erscheinen. Aus den angedeuteten Momenten lässt sich folgern: die Einführung des Gleitprinzipes in die Verträge ist für die Schweiz

¹⁾ Vor allem unter Einschluss der Steuern.

wohl nur zum Teil ein drängendes Gegenwartsproblem, aber möglicherweise ein wichtiges Zukunftsproblem¹⁾.

Die vorliegende Studie will *nicht* untersuchen, ob und in welchen Fällen, eventuell mit welchen Modifikationen, die Verwirklichung des «Gleitprinzipes» sich empfiehlt²⁾. *Sie geht einfach von der Möglichkeit, ja der Wahrscheinlichkeit aus, dass auch für die Schweiz sich wieder einmal in gewissem Umfang eine Situation herausbilden kann, in der die Einführung von Gleitklauseln nicht nur in die Arbeits- sondern auch in andere Verträge opportun erscheinen könnte. In dieser Voraussetzung soll hier ein Teilstück des Problems, eine theoretisch-technische Vorfrage näher betrachtet werden: nach welchen Methoden ist der Geldwert in den «Gleitverträgen» zu indizieren?* Diese Frage — mag die Antwort nun ein- oder vieldeutig ausfallen — kann wohl am besten geklärt werden anhand des vorhandenen Tatsachenmaterials, d. h. durch einen Überblick über die bisher in Anwendung gekommenen Indizierungsmethoden, deren Zahl nicht gerade klein ist. Die weniger bekannten Verfahren sollen durch schematische oder tatsächliche Beispiele beleuchtet werden, wobei die Zusammensetzung des Materials notgedrungen geographisch etwas einseitig bleiben muss, weil das industriell und verkehrswirtschaftlich hochentwickelte und zugleich von der stärksten Geldseuche befallene Deutschland uns natürlich die zahlreichsten und wirkksamsten Beispiele der Gleitverträge geliefert hat.

Zuvor aber noch einiges Prinzipielle zur Definition der Gleitklausel, was mit Rücksicht auf die Klarheit der folgenden Ausführungen von Bedeutung scheint.

Begriff und Wesen der Gleitklausel.

Unter *Gleitklausel* ist *im allgemeinen* jede vertragliche Klausel zu verstehen, die den Betrag des in Geldeinheiten ausgedrückten Vertragsentgeltes vom Stand irgendeines Richtfaktors im Zeitpunkt der Zahlungsfälligkeit abhängig macht. Für den Problemkreis, der uns hier beschäftigt, d. h. die Eliminierung der Geldwertschwankungen aus den Verträgen, ist dieser von den Parteien gewählte *Richtfaktor* immer der *Stand des Geldwertes*. In diesem speziellen, begrifflich eingeschränkten Sinne spreche ich im folgenden überall von gleitendem Vertragsentgelt ohne weiteres als Synonym für: gleitendes Vertragsentgelt mit dem *Geldwert* als Richtfaktor. *A* schliesst einen Vertrag mit *B*. Er hat eine Ware oder einen Dienst zu leisten, während *B* in einem bestimmten

oder noch unbestimmten, aber jedenfalls vom Vertragsabschluss verschiedenen Zeitpunkt eine Geldsumme an Zahlung erlegen soll. Nun will sich aber *A* gegen die Möglichkeit schützen, dass dieser vereinbarte Geldbetrag für ihn am Empfangstag nicht mehr jene Summe wirtschaftlicher Verfügungsmacht repräsentiert, die er bei Vertragsabschluss vorausgesetzt und seiner eigenen (Waren-, Dienst-) Leistung «wert» erachtet hatte. Oder umgekehrt, *B* wünscht sich dagegen zu sichern, dass die von ihm geschuldete Geldleistung einen grössern «Realwert» erreiche, als er bei der Abgabe seines Zahlungsverprechens angenommen hatte. Oder endlich, es beabsichtigen eben beide Parteien das einmal gewählte Verhältnis zwischen den beiderseitigen Leistungen in seinem Realinhalt vor allen Launen des Geldwertes zu bewahren, ohne das gesetzliche Geld als Zahlungsmittel auszuschalten. Diese Fälle stellen gewissermassen das Normalschema der Entstehungsgründe eines Vertrages mit Gleitklausel dar. Konkret genommen, fallen darunter alle Vertragsklauseln, die die vereinbarte Zahlungssumme unmittelbar oder mittelbar nach dem Stande des Geldwertes gleiten lassen.

Unmittelbar oder *mittelbar*: die Verquickung des Betrages der Geldleistung mit dem jeweiligen Geldwert braucht und kann sogar keine direkte, keine klipp und klar ausgesprochene sein. Bekanntlich ist selbst der wissenschaftliche Begriff des Geldwertes nicht ein-, sondern vieldeutig. Um so weniger ist im praktischen Leben eine restlos klare, Allen geläufige und von niemand bestrittene Formel dafür gefunden worden. So oft auch das Wort «Geldwert» in den Mund genommen wird und obgleich jedermann schon rein instinktiv eine sichere Vorstellung vom Wesen dieses Wortes zu besitzen glaubt, die meisten würden wohl in einige Verlegenheit kommen, wenn sie *genau* definieren sollten, was sie eigentlich darunter verstehen. Zumindest müssten sich endlose Auslegungsstreitigkeiten ergeben, wenn etwa in einen Vertrag einfach die Klausel aufgenommen würde: «die Zahlungssumme ändert sich umgekehrt proportional jeder Änderung des Geldwertes». In der Tat denkt die Geschäftswelt, die sich ja in erster Linie der gleitenden Abreden bedient, gar nicht daran, eine solche abstrakte Klausel in die Verträge aufzunehmen, die eine zwar direkte aber recht nebelhafte Beziehung der Vertragsleistung zum Geldwert konstruiert. Es ist vielmehr die *indirekte*, unausgesprochene Bezugnahme auf den Geldwert die Regel. Man hält sich im Wortlaut der Klausel bald an den Index der Grosshandelspreise, bald an den Index der Lebenshaltung, bald an den Valutastand, bald an einen einfachen, bald an einen «gewogenen» Durchschnitt verschiedener Preise, bald an zahlreiche, bald an wenige Waren; ja, man kommt gerade in letzter Zeit nicht selten wieder dazu, einen einzelnen Artikel zum Richtfaktor

¹⁾ Die Bestrebungen der Freigeld-Anhänger auf Schaffung einer eigentlichen Indexwährung könnten allerdings dem Gleitprinzip in Verträgen den Wind aus den Segeln nehmen. Das Problem der Geldwertindizierung würde aber natürlich nicht verschwinden, sondern erst recht aktuell werden. (Vgl. darüber S. 176.)

²⁾ Diese Frage wird voraussichtlich der Gegenstand einer besondern Studie bilden.

zu wählen: Weizen, Roggen, Kohle. Alle diese Verfahren stellen nur tastende Versuche dar, das Wesentliche irgendwie zu erfassen, sich dem Endziel, das den Vertragspartnern vorschwebt, möglichst zu nähern. Ihnen allen ist eines gemeinsam: Sie zielen auf die Ausschaltung der Folgen der Geldwertschwankungen hin, unter Zuhilfenahme irgendeines praktisch leicht zu ermittelnden *Indikators* dieser Schwankungen.

Sie alle sind als gleichgeordnete Lösungsversuche im System des «gleitenden Vertragsentgeltes» anzuerkennen.

Die Methoden zur Bestimmung des Richtfaktors.

Wie verschieden auch die zahlreichen Verfahren sein mögen, die heute von den Vertragsparteien zur Bestimmung des Geldwertes gewählt werden, so bleibt doch die einfache Grundform der «Gleitklausel» immer die gleiche:

$$Z = G \times R$$

Zahlung = Grundzahl \times Richtzahl,

wobei G eine im Vertrag genau bestimmte Anzahl von gesetzlichen Geldeinheiten ist, dagegen:

$$R = \frac{P_z}{P_g}$$

$$\text{Richtzahl} = \frac{\text{Preisniveau im Zeitpunkt der Zahlung}}{\text{Preisniveau im Zeitpunkt der Feststellung der Grundzahl}}$$

wobei wiederum beide Preisniveaus entweder absolut bestimmt oder bereits indiziert, d. h. auf ein gemeinsames, drittes Ausgangsniveau reduziert sein können; die Relation wird davon natürlich nicht berührt. Die vieldeutige Grösse in dieser Gleichung ist offensichtlich der Begriff «Preisniveau». Von hier nehmen all die unendlich mannigfaltigen Variationen ihren Ausgang, die gewissermassen ein Spiegelbild des Geldwertes auf verschiedene Flächen projizieren. Mehrere Hauptrichtlinien lassen sich hier unterscheiden: Entweder man strebt nach einem möglichst einheitlichen und vollständigen Ausdruck für die Bewegung des Geldwertes, indem man das sogenannte *allgemeine Preisniveau* rechnerisch zu ermitteln sucht, das natürlich in Wirklichkeit nur in einem möglichst weit gerahmten Ausschnitt aus der Gesamtheit aller Warenpreise (vgl. S. 175) zum Ausdruck kommen kann. Dabei kann entweder eine Anzahl von Artikeln aus den *verschiedensten Gebieten des Warenmarktes* herausgegriffen werden, oder es wird nur ein kleinerer Teil des Warenmarktes, der für den speziellen praktischen Zweck von besonderer Bedeutung ist, unter die Lupe genommen; dadurch dass man unter einem besonders ausgewählten Gesichtspunkt einen *Sektor des gesamten Preisgebietes* abgrenzt und verwertet, tritt bereits eine Art «subjektive» oder «spezifische» Geldwert-

auffassung in Erscheinung. (Näheres sei den spätern Ausführungen vorbehalten.) Oder endlich man begrenzt sich auf die Beobachtung der Preisfluktuationen einer *isolierten* Ware, sei es aus der Erwägung heraus, dass diese Ware als besonders wertstabil gelten könne, sei es in der Annahme, dass gerade sie für den Durchschnitt «aller» Güter repräsentativ sei, oder auch in der Meinung, dass gerade sie den «spezifischen» Geldwert der beiden Vertragsparteien am getreuesten widerspiegle. Schliesslich ist auch der Fall möglich, dass überhaupt auf keinen bestimmten Warenpreis bzw. Preisdurchschnitt abgestellt wird, sondern auf den Preis eines Gutes resp. einer Leistung (Kapital, Arbeit), die ihrerseits erst als von der Preisbewegung in bestimmter Weise *beeinflusst* vorausgesetzt werden. Hier greift man also den Geldwert gewissermassen aus zweiter Hand und deshalb nenne ich diese Richtzahlen zur Erfassung des Geldwertes: *abgeleitete Richtzahlen*, abgeleitete Indices. Wir kämen also etwa zu folgendem Schema:

Richtzahl in „Gleitverträgen“.

1. Allgemeine Warenpreisindices.

Index auf Basis der $\left\{ \begin{array}{l} \text{a. Grosshandelspreise,} \\ \text{b. Kosten der Lebenshaltung,} \\ \text{c. Devisenkurse,} \end{array} \right.$

2. Spezielle Warenpreisindices.

Wichtigste Formen:

Index auf Basis von: $\left\{ \begin{array}{l} \text{a. Goldpreis,} \\ \text{b. Weizenpreis,} \\ \text{c. Roggenpreis,} \\ \text{d. Kohlenpreis,} \\ \text{e. Kalipreis,} \\ \text{f. Brotpreis,} \end{array} \right.$

3. Abgeleitete Indices.

Wichtigste Formen:

Index auf Basis von $\left\{ \begin{array}{l} \text{a. Arbeitslohn} \\ \text{b. Diskont} \\ \text{c. Dividendenhöhe} \end{array} \right.$

Diese Aufzählung macht namentlich in ihrem zweiten und dritten Teil, keinen Anspruch auf methodische oder gar praktische Vollständigkeit. Sie gibt lediglich jene Methoden, die zu meiner Kenntnis gekommen sind, einermassen gesichtet und gruppiert wieder.

Ein kurzer Überblick der Systeme ergibt etwa folgendes ¹⁾:

¹⁾ Bei Darlegung der allgemein bekannten Indexmethoden, wie Grosshandels- und Lebenskostenindex, erübrigt sich in diesem Zusammenhang eine nähere Analyse oder Erwähnung von Beispielen; dagegen wird beides bei Darlegung der weniger bekannten Methoden schon jetzt am Platze sein.

1. Allgemeine Warenpreisindices.

Formel a: Zahlung = Grundzahl \times Indexzahl der Grosshandelspreise.

Die Richtzahl wird auf Grundlage eines Vergleiches der Grosshandelspreise, die im Zeitpunkt der Zahlungsfälligkeit gelten, mit jenen, die im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses (bzw. in einem andern, im Vertrag bezeichneten Zeitpunkt) gegolten haben, ermittelt. Regelmässig halten sich hierbei die Vertragsparteien an eine der von dritter Seite berechneten Grosshandelsindexzahlen. Diese Indexzahlen stellen bekanntlich einen nach verschiedenen Methoden gezogenen Durchschnitt dar, der auf den Notierungen einer Anzahl von wichtigen Waren in einem Stadium, das gewöhnlich nahe an den Produktions- bzw. Importprozess gelegt ist, basiert. Die übliche Meinung ist die, dass durch den Grosshandelsindex die Schwankungen im Geldwert «überhaupt» festgehalten werden. Dem instinktiven Empfinden, namentlich demjenigen der Geschäftswelt, erscheint diese Indexmethode als reinster Spiegel eines «objektiven» Geldwertes, dessen Geltungsbereich sich über die ganze Volkswirtschaft erstreckt. Ob eine solche Annahme gerechtfertigt ist, wird später zu erörtern sein.

Formel b: Zahlung = Grundzahl \times Index der Lebenskosten.

Die Richtzahl wird aus der Beobachtung bzw. Verwertung von Beobachtungen über den Verlauf der Lebenskostenkurve gewonnen. Nicht an das Anfangs-, sondern an das Endstadium des ökonomischen Prozesses — Übergang der Ware an den Verbraucher — knüpft man an. Der Index der Lebenskosten gibt nach überwiegender Anschauung die Schwankungen in der Kaufkraft bestimmter Einkommen in bestimmten Sozialgruppen wieder. Es haftet ihm also in seinem Ausgangspunkt scheinbar ein mehr «spezifischer» Charakter an als dem Grosshandelsindex, denn nur im Wege von — manchmal recht weitherzigen — Analogieschlüssen wird er als für die übrigen Volksschichten ungefähr gültig anerkannt. Auch darüber ist später Näheres zu sagen.

Formel c: Zahlung = Grundzahl \times Indexzahl der Devisenkurse.

Die Richtzahl basiert auf den Veränderungen, die mit dem Kurswert der betreffenden Währung gegenüber den Währungen anderer Länder, und zwar Länder, die von den Geldwertschwankungen ganz oder relativ verschont geblieben sind («Edelwährungen»), zwischen zwei bezeichneten Zeitpunkten vorgegangen sind. Während also die beiden bis jetzt genannten Systeme und zum grössten Teil auch jene, die noch zu erörtern sind, mit der innern Kaufkraft des Geldes gleiten wollen, richtet sich dieses hier direkt nach der äussern Kaufkraft des Geldes.

Vorausgesetzt wird, dass im konkreten Vertragsfall die Valutaschwankungen den Stand des Geldwertes ebenso gut oder auch besser widerspiegeln als die einheimischen Preisindices. Zudem kommt noch der bestehende Vorteil einer ungemein leichten und genauen Erfassbarkeit dieses Richtfaktors, im Gegensatz zu den umständlichen Inlandspreisberechnungen, in Frage. Im grossen ganzen bekommt der Valutaindex die gleiche Rolle zugewiesen, wie der Grosshandelsindex, nämlich ein Messinstrument für den Geldwert «im allgemeinen», den «objektiven» Geldwert vorzustellen.

Unerheblich für unsere Klassifizierung ist es, ob ein kombinierter Valutaindex, d. h. ein mehr oder weniger roh gezogener Durchschnitt, aus dem Kursstand gegenüber mehreren wichtigen Währungen oder ein einfacher Valutaindex auf Grundlage einer einzelnen «Edelwährung» zur Indizierung des Vertragsentgeltes dient. In jedem Fall handelt es sich um einen allgemeinen und nicht um einen speziellen Preisindex. Denn auch Dollar, Pfund oder Franken sind in einem Gleitvertrag nicht als Repräsentanten einzelner Warengattungen gedacht (obgleich Dollar, Pfund oder Franken im innern Umlauf einer dritten Volkswirtschaft nichts anderes als Einzelwaren darstellen), sondern gewissermassen als direkte Synonyme für einen ganzen ausländischen Warenmarkt und der Valutaindex als konzentrierter Ausdruck für das Verhältnis zwischen dem inländischen (labilen) und dem ausländischen (stabilen) Preisniveau. Nur in einem Sonderfall erhält der einfache Valutaindex eher den Charakter eines speziellen Preisindex, nämlich dann, wenn die gewählte ausländische Währung den Preis bestimmter Waren bestimmter Provenienz vertreten soll, die für den Vertrag von besonderer Tragweite sind. So, wenn beispielsweise im Lieferungsvertrag eines Textilfabrikanten der Dollarstand als Richtfaktor für den zu leistenden Kaufpreis genannt wird, weil die amerikanische Baumwolle für die Produktionskosten bzw. für den Wiederbeschaffungspreis des Fabrikats von ausschlaggebender Bedeutung ist. Hier stellt der Valutaindex auch nicht mehr den Pegel eines «allgemeinen, objektiven» sondern denjenigen eines «spezifischen» Geldwertes vor.

2. Spezielle Preisindices als Richtfaktoren.

Formeln a—c: Zahlung = Grundzahl \times Index einer bestimmten Ware.

Die Richtzahl wird aus der zeitlichen Beobachtung eines isolierten Warenpreises gewonnen. Für die Auswahl dieses Warenpreises können verschiedene Gründe massgebend sein. Einmal kann die gewählte Ware als besonders «wertstabil» gelten. Krass ausgedrückt: wer ein bestimmtes Quantum dieser Ware oder das Äquivalent dazu dauernd besässe, der vermöchte, sei es zum Produktionsprozess, sei es zum Eigenverbrauch, immer

das gleiche Mass an benötigten andern Gütern damit zu beschaffen. Solche Eigenschaft wird namentlich dem *Golde* beigemessen, und diese Indexgrundlage wird zweifellos die verbreitetste bleiben, wo Gold als Geld ausgeschaltet ist ¹⁾. Immerhin greift man in neuester Zeit vielfach wieder auf eine andere Ware zurück, die schon die nationalökonomischen Klassiker als Ideal der Wertbeständigkeit gegenüber allen übrigen Gütern ansahen, nämlich das *Getreide*. Besonders bei den sogenannten wertbeständigen Anleihen erhalten *Weizen* und *Roggen* immer häufiger die Rolle eines Geldwertindikators.

Ein anderes Moment spielt hier allerdings mit hinein; dasselbe, das entscheidend war, wo *Kohle*, *Kali* und ähnliche Produkte als Unterlage der Richtzahl erwähnt wurden. Gewiss ist hier die Erwägung mit von Einfluss, dass es sich um Güter von grundlegender Bedeutung für eine Volkswirtschaft handelt, denen daher ein gewisses Mass von Wertbeständigkeit gegenüber allen andern Gütern zugesprochen werden darf. Aber nicht weniger wichtig ist meistens die engere ökonomische Verbindung, die zwischen dem Geldschuldner und mitunter auch dem Geldgläubiger aus dem «wertbeständigen» Vertrag und der gewählten Indexware besteht. Einerseits unterzieht man sich der Verpflichtung zur Leistung eines wertbeständigen Entgelts, gemessen am Preis einer bestimmten Ware, weil man die Sicherheit hat, dass die eigenen Hilfsquellen, aus denen die künftige Zahlung erfolgen soll, sich ihrerseits direkt oder indirekt mit dem Preis derselben Ware selbsttätig verändern werden. (Kaliwertanleihe des preussischen Staates vom Mai 1923, gestützt auf die Produktion der eigenen staatlichen Kaliwerke, die mit steigendem Kalipreis höhere Gelderträge abwerfen muss; Kohlenwertanleihen deutscher Elektrizitätswerke 1922/23, gestützt auf die Abhängigkeit des Strompreises vom Kohlenpreis usw.). Man garantiert also Wertbeständigkeit nur, insofern man sich selber der gleichen Wertbeständigkeit sicher fühlt. Andererseits geht der Vertragspartner auf diese verklausulierte Garantie in manchen Fällen ein, weil vielleicht ein wichtiger Teil seines eigenen Bedarfes gerade von dieser bestimmten Ware, die die Indexgrundlage bildet, abhängig ist. So gebrauchen z. B. — nach der Frankfurter Zeitung vom 6. Mai 1923 — die deutschen Getreideimporteure die Roggenanleihen als elastische Preissicherung für ihre Bezüge, ebenso manche Kohlenverbraucher die

¹⁾ Besonders stark spricht hier natürlich der Faktor mit, dass Gold nicht nur internationale «Edelware», sondern auch Unterlage der internationalen «Edelwährungen» ist. Aus dieser Gedankenverbindung heraus entfernt sich der Goldindex nicht allzu sehr von den Voraussetzungen und dem Wesen eines Valutaindex; auch er spielt oft in der Anschauung der beteiligten Kreise kaum mehr die Rolle des Repräsentanten einer einzelnen (wenn auch weltfähigen) Ware, sondern eher schon die eines Synonymes des gesamten Warenmarktes. Vgl. im übrigen die einleitenden Ausführungen.

Kohlenanleihen, und endlich eröffnet sich neuerdings für die landwirtschaftlichen Kreise, die speziell ihre Düngerbezüge gegen die Eventualitäten der Preisbewegung sichern wollen, im Erwerb von Kaliwertanleihen die gleiche Möglichkeit.

So kommt man auf Waren, von denen man im vornherein weiss, dass sie nur eine relative Wertbeständigkeit aufweisen (wie z. B. gerade in Deutschland Kali und etwa Braunkohle). Eine Frage, die später noch angetönt werden soll, ist die, ob denn überhaupt etwas anderes als eine relative Wertbeständigkeit, d. h. eine Wertbeständigkeit gegenüber *gewissen* Gütern, erzielt werden könne.

Neben den genannten 4 oder 5 Waren finden wir in der Praxis noch eine fast unübersehbare Reihe von Artikeln, die zur Grundlage von Gleitverträgen gemacht werden. Jede Ware, die für den konkreten Vertragsfall besondere Bedeutung hat oder im Milieu der beiden Vertragsparteien eine gewisse Rolle spielt, kann in die Gleitklauseln Eingang finden, um mit mehr oder weniger Berechtigung die Dienste eines Geldwertmessers zu versehen. Für das erste Motiv nenne ich als höchst charakteristisches Beispiel einen Jagdpachtvertrag, den eine deutsche Gemeinde (Kölpin, Kreis Kolberg) 1922 auf Grund des *Hasenpreises* in der kommenden Jagdsaison abschloss. Hier ist unbestreitbar das angemessene Verhältnis von Leistung und Gegenleistung und damit der Realwert des Vertragsentgeltes in geschickter Weise gesichert worden, obwohl niemand behaupten wird, dass der Hasenpreis für das gesamte Preisniveau repräsentativ sei. Anderswo sind Waren gewählt worden, die oder deren Grundstoffe im Bedarf der Vertragspartei, die sich gegen Geldwertschwankungen sichern wollte, eine so wichtige Rolle spielen, dass sie einfach als Synonym der Lebenskosten aufgefasst wurden. Hierher gehören die unzähligen Abreden von Ärzten, Lehrern und andern «Verkäufern von Dienstleistungen» in den vom Geldwirlwarr betroffenen Ländern, wonach die jeweiligen Honorar- und Lohnsätze sich automatisch nach dem *Brotpreis* (Ärzte und Lehrer in Sachsen), nach dem *Butterpreis* (Ärzte im Allgäu), nach dem *Milchpreis* (Hausschneiderinnen im Allgäu, Heimschuhmacher in Oberschwaben) und nach ähnlichen Artikeln richten. Sehr wichtig für die Wahl des Richtfaktors ist die Rücksicht auf die Gemeinverständlichkeit der Methode in jenen Schichten, die auf sie eingehen sollen. So ist es verständlich, dass die Berliner und Frankfurter Ärzte als Basis der gleitenden Teuerungszuschläge den ReichsteuerungsindeX vorgesehen haben, während in ländlichen Verhältnissen die gleichen Berufskreise auf eine dem Patienten fremdartige Formel verzichten und sich an den jedermann geläufigen Begriff der Brot- oder Butterteuerung halten mussten. — Die Nennung weiterer

Richtwaren erübrigt sich, da es sich hier nur um weitere Variationen eines und desselben Prinzips handelt.

3. Abgeleitete Indices als Richtfaktoren.

Formel a: Zahlung = Grundzahl \times Indexzahl des Arbeitslohnes.

Während alle bisher erwähnten Formeln eine direkte Beziehung zum Warenmarkt zu konstruieren suchen, gewinnt die eben genannte ihre Richtzahl aus der Beobachtung eines Faktors, der nur in *Abhängigkeit* von der Entwicklung am Warenmarkt steht, nämlich aus der Beobachtung des Arbeitslohnes. Wenn die Bewegung des Arbeitslohnes ein genaues Widerspiel der Preisentwicklung wäre, so müsste freilich ein nach dem Arbeitslohn indiziertes Vertragsentgelt als «Funktion einer Funktion» ebenso genau der Geldentwertung folgen, als ein direkt nach dem Preisindex indiziertes. Nun wissen wir aber, dass die Bewegung des Arbeitslohnes in Zeiten starker Geldwertschwankungen höchstens dann diese einigermaßen genau mitmacht, wenn sie *künstlich*, d. h. durch Indexskalen, daraufhin eingerichtet wird. Folglich wäre es zumindest überflüssig, auf einen besonderen Arbeitslohnindex abzustellen, wenn man den ursprünglichen Berechnungsschlüssel — den Lebenskostenindex — ohnedies in Händen hat. Warum findet sich aber trotzdem ein solcher abgeleiteter Index da oder dort in Verträgen vor? Eben deswegen, weil es den Vertragsschliessenden bekannt ist, dass die Lohnbewegung durchaus nicht eng an die Geldwertbewegung anschliesst, aber doch von ihr stark beeinflusst wird, und weil man in den konkreten Vertragsfällen gerade einen solchen Mittelweg suchte.

Dies wird an einem Beispiel am besten klar: die deutschen Konsumgenossenschaften beschlossen 1922, dass fortan der Genossenschaftleranteil gleitend zu gestalten sei, und zwar so, dass er dem jeweiligen Wert einer bestimmten Zahl von Arbeitstagen entspreche. Die Beweggründe liegen auf der Hand: Es ergab sich die Notwendigkeit, das Genossenschaftskapital vor der Geldentwertung zu schützen. Andererseits wollte und konnte man nicht den Genossenschaftlern einen restlosen Ausgleich der Geldentwertung auferlegen, da ja ihnen selber als Lohnempfängern dieser Ausgleich nicht voll zuteil wurde. Ergebnis war der Kompromiss: Indizierung des Genossenschaftleranteils nach dem Arbeitsverdienst.

Das Hauptgebiet der Lohnindexklauseln ist allerdings ein ganz anderes, nämlich das der Lieferungsverträge. Der Unternehmer, der eine Lieferung abschliesst, sichert sich einen Preisvorbehalt, wonach das vertragliche Entgelt sich nach Massgabe der Arbeitslohnentwicklung erhöhen kann. Hier sind jedoch zwei Fälle unterschieden: Wenn der Unternehmer sich lediglich ausbedingt, dass die Zahlung sich nach Massgabe der

von ihm im Laufe des Produktionsprozesses tatsächlich geleisteten Lohnzuschläge erhöht, so liegt überhaupt kein Versuch einer eigentlichen Anpassung an den Geldwert vor, sondern nur eine Rückerstattung der gemachten Barauslagen. Das Vertragsentgelt gleitet zwar hinauf, weil die ursprüngliche Kalkulation unrichtig war, aber der Unternehmer erhält doch nur genau so viel in *geringwertigerem* Gelde zurück, als er in *besserwertigem* Gelde verausgabt hat. Erst wenn die Lohnindexklausel so aufgefasst wird, dass die Zahlung sich nicht nur um die sukzessive vorgenommenen Lohnsteigerungen erhöht, sondern sich direkt nach der Differenz zwischen den Kosten der Arbeitskraft im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses und den Kosten der Arbeitskraft im Moment der Zahlung (resp. der Lieferung) richtet, erst dann ist so etwas wie ein Ausgleich der Geldwertschwankungen im Spiele ¹⁾.

Selbst diese Formel muss aber nicht die Geldentwertung nach jeder Richtung decken ²⁾. Der Arbeitslohnindex schafft ein vollständig stabiles Vertragsentgelt nur, insofern dieses Entgelt wieder in Arbeitslöhne umgesetzt wird; gegenüber den übrigen Gütern verbürgt er — wie übrigens auch die direkten Preisindexklauseln — nur eine teilweise Stabilität.

Formel b: Zahlung = Grundzahl \times Indexzahl des Diskontsatzes.

Wie schon die Formel zeigt, kann diese Art Klausel nur bei Bemessung von Zinsen, also in Darlehensverträgen Eingang finden. Ihr Gedanke ist folgender: In Zeiten fortschreitender Geldentwertung ist es schwierig, langfristige Darlehen zu unterbringen, da der Gläubiger fürchtet, Kapital und Zinsen entwertet ausgezahlt zu erhalten. Das radikalste Mittel zur Beseitigung dieser

¹⁾ Es war beispielsweise eine Zahlung von 1000 Geldeinheiten sofort nach Lieferung mit Lohnindexvorbehalt vereinbart und es entfallen von diesen 1000 vielleicht 450 auf Lohnkosten; letzterer Zahlungsteil untersteht dem Lohnvorbehalt. Die Lieferfrist sei 3 Monate. In dieser Zeit sieht sich der Unternehmer gezwungen, die Löhne seiner Arbeiter jeden Monat, d. h. im ganzen 3mal, zu erhöhen und zwar sukzessive um 10 %, dann 20 % und schliesslich 50 % des Ausgangslohnes. Während also seine Kalkulation gelautet hatte: je 150 Lohnkosten pro Monat, musste er im ersten Monat $150 + 15 = 165$, im zweiten $150 + 30 = 180$ und im dritten $150 + 75 = 225$ auslegen, d. h. insgesamt 570. Bekommt er nun gemäss seiner Klausel statt 450 vom Besteller 570 ausgezahlt, so sind wohl seine effektiven Mehrauslagen gedeckt, aber er ist nicht imstande, mit den 570 z. B. das gleiche Produkt nochmals zu erstellen, weil die Lohnkosten nunmehr $3 \times 225 = 675$ betragen würden. Sichert er sich dagegen die volle Differenz zwischen Lohnstand zu Beginn und zu Ende der Vertragsfrist, so erhält er einfach $450 + 225$ (Grundlöhne + 50 % Lohnverteuerung), d. h. gerade den vom Standpunkt der «Wiederbeschaffungskosten» ceteris paribus gleichwertigen Betrag.

²⁾ Die Arbeitslöhne haben sich in der beobachteten Periode nach unserer Annahme um 50 % gehoben. In der gleichen Zeit mögen aber die Lebenskosten um volle 100 % gestiegen sein. Will der Unternehmer die empfangene Zahlung nicht weiter im Betriebe, sondern für seinen eigenen Unterhalt verwenden, so wären nicht 675 sondern ganze 900 nötig, um die ursprünglich verlangten 450 zu ersetzen.

Befürchtung ist eine volle Garantie des Realwertes des Darlehens (wertbeständige Anleihen), die durch Basisierung auf irgendeiner der früher skizzierten Preisindexklauseln angestrebt werden kann. Ist aber dieser Weg aus irgendwelchen Gründen nicht gangbar, so bleibt noch eine andere vermittelnde Möglichkeit, eben die der obenstehenden Formel. Hierbei geht man von der Voraussetzung aus, dass die Situation des Warenmarktes (Preisbewegung) sich in der Situation des Geldmarktes (Zinsfußbewegung) auf eine bestimmte Weise widerspiegelt, und zwar dass ein Anziehen der Preise ein Anziehen der Zinssätze zufolge hat. Es ist hier nicht zu erörtern, ob diese Annahme unter allen Umständen zutrifft. Tatsache bleibt, dass die von der Preisinflation betroffenen Länder wirklich ein starkes bis enorm starkes Steigen des Zinsfußes zu verzeichnen haben, das sich freilich auch über die Preishausse hinaus in die Stabilisierungsperiode hinein verlängern kann (Österreich 1923). Jene Tatsache genügt, um die Idee zu zeitigen, auch den Inhabern von langfristigen Obligationen die Vorteile einer eventuell für sie günstigeren Konstellation am Geldmarkt von vornherein wenigstens teilweise zuzuwenden. Dies geschieht durch Einfügung eines variablen aber in der Regel nach oben begrenzten *Zusatzzinses*, der sich nach dem massgebenden Diskontsatz des Landes richtet und gewöhnlich etwas unter diesem bleiben soll. So ging beispielsweise im Frühjahr 1923 die Gemeinschaftsgruppe deutscher Hypothekenbanken vor, indem sie einen Anlehetyp auflegte, deren Zinsfuß mit 8 % minimal garantiert war und darüber hinaus mit dem Reichsbankdiskont bis zu dem Maximum von 16 % aufsteigen sollte ¹⁾.

Formel c: Zahlung = Grundzahl \times *Indezzahl der Dividende*.

Diese Formel bezieht sich auf die *Zusatzverzinsung* in ähnlichen Fällen, wie der oben genannte, wo aber die Extravergütung nicht zu den Verhältnissen am Geldmarkt, sondern zur Rendite des Unternehmens in direkte Beziehung gebracht wird. Neben einem festen Zins gelangt an die Obligationäre eine variable Zusatzverzinsung zur Ausschüttung, die in einem bestimmten Verhältnis zur Dividendenhöhe des Unternehmens stehen soll, z. B. die Hälfte oder ein Viertel der jeweiligen Dividende pro Aktie ausmacht. Es sei aber betont, dass es sich hierbei keineswegs um eine normale Gewinnbeteiligung handelt, die natürlich nicht in den Umkreis unseres Themas gehören würde, sondern — wie eine nähere Prüfung der konkreten Begleitumstände solcher Fälle er-

¹⁾ Übrigens hat schon im Jahre 1920 der englische Staat ein durchaus gleichartiges Experiment vorgenommen, wobei allerdings die Absicht, für die Geldentwertung einen Ausgleich zu finden, weniger ausgesprochen war als die Absicht, den Zeichner der Treasury Bonds an den Vorteilen der Konjunktur teilnehmen zu lassen.

gibt — um die unverkennbare Absicht, den Obligationenzeichner vor der Gefahr der Geldentwertung wenigstens etwas zu schützen.

* * *

Natürlich sind die mannigfaltigsten Kombinationen zwischen den genannten Systemen möglich und in der Praxis auch üblich. Auf der einen Seite hat man oft wahllos alle möglichen Formeln zusammengeskuppelt, weil man keiner einzigen recht traute. Auf der andern Seite hat man versucht, der Eigenart des konkreten Vertragsverhältnisses möglichst methodisch Rechnung zu tragen und ist dabei ebenfalls zu einer Verquickung verschiedener Formeln gekommen. Letzteres ist insbesondere im Gebiet der industriellen Lieferungsverträge der Fall gewesen. Ein Beispiel: Die Verbände der deutschen Porzellan- und keramischen Industrie haben im Sommer 1922 einen neuen Schlüssel für die automatische Festsetzung der jeweils gültigen monatlichen Inlandspreise adoptiert. Danach setzt sich der Preis zusammen aus dem festen Grundpreis und einem Multiplikator, der sich aus der Reichsindexziffer, korrigiert durch einen speziellen Roh- und Hilfsstoffindex des Gewerbes, ergibt. Der Reichsindex wird doppelt, der Spezialindex einfach in Rechnung gestellt. Die Formel wäre also:

$$\text{Zahlung} = \text{Grundzahl} \times \frac{2 \times \text{Reichsindexzahl} + \text{Spezialindexzahl}}{3}$$

wobei der Spezialindex die Preisbewegung des aus dem Auslande bezogenen Kaolins und Feldspats sowie der notwendigen böhmischen und englischen Kohlenarten repräsentiert, die Reichsindexziffer das Anwachsen der übrigen Produktionskosten: inländische Materialien, Unkosten, Löhne. Andere Industrien gehen in der Zerlegung der Bewegung der Wiederbeschaffungskosten in die einzelnen Komponenten noch viel weiter ¹⁾.

Und nun die *Wertung der einzelnen Methoden*. Sie muss sich natürlich daran halten, ob und inwieweit die Stabilisierung des vertraglichen Realinhalts gelungen ist, ob und inwieweit das ursprünglich gewollte Verhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung unter dem Gesichtspunkt der Geldentwertung ²⁾ intakt erhalten blieb. Gibt es aber ein *allgemein gültiges Urteil* über Wert oder Unwert einer Richtzahl? Lässt sich eine Rangordnung unter den Indexmethoden aufstellen? Meiner Ansicht nach muss diese Frage entschieden verneint werden.

¹⁾ Beispielsweise die deutsche Damenkonfektion, welche einen wöchentlichen Index zur Grundlage ihres Geschäftsverkehrs macht, der sich aus folgenden Faktoren zusammensetzt: 1. Dollarmittelkurs; 2. Goldzollaufgeld; 3. Grosshandelspreisindex für die Gruppe Textilien; 4. Wochenlohn einer Arbeiterin.

²⁾ Und zwar *nur* unter diesem Gesichtspunkt. Das Wertverhältnis von Leistung und Gegenleistung kann sich sehr wohl zwischen Vertragsabschluss und Vertragserfüllung unter Konjunkturfällen usw. ändern, ohne dass diese Erscheinung abnorm genannt werden dürfte.

Um das Ergebnis vorweg zu nehmen: *Nicht «an und für sich», sondern nur gemessen an der konkreten Eigenart des Vertrages ergibt sich die richtige Indizierungsmethode.* Es gibt keinen Indikator, der für alle Fälle passt. Was in einem Fall als durchaus zweckmässige Richtzahl angesehen werden kann, das erweist sich in einem andern als vollständig falsch. *Alles, was vielleicht erreicht werden kann, ist die Zuteilung der relativ geeignetsten Indextypen an die einzelnen Vertragstypen.* Und auch dieses Zuweisungssystem muss notgedrungen ein rohes bleiben. Die theoretisch denkbare Verfeinerung der Geldwertindizierung in den Verträgen müsste bis zur Analyse der konkreten Vertragsmotive und -umstände vordringen, um die angemessene Formel zu finden.

Die Begründung dieser Ansicht liegt in den folgenden Erwägungen. Die hergebrachte Meinung ist die, dass die prinzipiell allein richtige Korrektur der Geldwertschwankungen die Indizierung der Geldsumme nach der «durchschnittlichen Preisveränderung», mit andern Worten nach einem idealen Gesamtindex aller Waren sei. Dieser Index des allgemeinen Preisniveaus bildet darnach das natürliche Gegenstück, die logische Ergänzung zu dem Plus oder Minus, welches im Realinhalt des Vertragsentgeltes auftaucht. Allein was ist denn dieses «allgemeine, durchschnittliche» Preisniveau? Theoretisch: eine unendlich grosse Anzahl von Preisen auf einen einzigen Nenner gebracht. Der Schlüssel zu diesem Nenner, d. h. die Methode, nach der die unendlich vielen Preise zuerst zu ermitteln und dann gegeneinander vollkommen korrekt abzuwiegen sind, ist noch nicht gefunden und wird niemals gefunden werden¹⁾. Irving Fisher, wohl einer der besten Kenner der Materie, hat es bereits ausgesprochen: «Selbst in der Theorie ist keine Zahl aufzufinden, die alle Preisveränderungen ausdrückt, ebenso wie man keine Linse finden kann, die alle Lichtstrahlen auffangen würde.» Man gelangte also dazu, statt der unausführbaren Formel:

Allgemeines Preisniveau = $P_1 \cdot U_1 + P_2 \cdot U_2 + P_3 \cdot U_3 + \dots + P_n \cdot U_n$, wobei P den Preis der einzelnen Ware, U die Anzahl der Umsätze dieser Ware der n -te Preis und der n -te Umsatz aber den Preis und die Umsatzzahl der theoretisch letzten Ware der Volkswirtschaft repräsentieren, die vereinfachte Formel anzunehmen:

Allgemeines Preisniveau = $P_1 \cdot Gw_1 + P_2 \cdot Gw_2 + P_3 \cdot Gw_3 + \dots + P_n \cdot Gw_n$, wobei P den Preis einer einzelnen Ware, Gw ein angenommenes Gewicht dieser Ware, das dem schätzungsweisen Anteil des Umsatzes

¹⁾ Bei einem kurz vor seinem Tode gehaltenen Vortrag hat der Freigeldler Dr. Christen auf einen Diskussionseinwurf, der sich auf die Ermittlung des berühmten «durchschnittlichen Preisniveaus» bezog, erwidert: «soviel» traue er den Statistikern noch zu. Dieser Zuversicht muss nicht nur die statistische Praxis, sondern auch die Theorie nach wie vor ihr «ignorabimus» entgegenstellen.

dieser Ware am Umsatz der gesamten Volkswirtschaft entspricht, P_n aber den letzten Preis einer bestimmten, ausgewählten Warenreihe (die in der Praxis zwischen wenigen Dutzend und mehreren hundert Artikeln schwankt) darstellen soll.

War man aber einmal so weit, eine Auswahl der Artikel vornehmen zu müssen, so kam man bald von selbst dazu, diese Auswahl in einen Nexus mit dem konkreten Zweck der Indizierung zu bringen. Ebenso sah man binnen kurzem ein, dass die noch so rohe Schätzung des Gewichtes einer Ware (sei es durch Beifügung eines Koeffizienten, sei es durch mehrfache Vertretung derselben Ware in verschiedenen Typen oder Produktionsstufen innerhalb des Index) überhaupt nur in innigstem Zusammenhang mit dem konkreten Zweck der Indexskala erfolgen kann.

Meines Erachtens ist nun diese Entwicklung mehr als ein Kind der Not; sie ist auch *theoretisch* der richtige Weg. Jedermann empfindet schon rein instinktiv, dass ein Index der Lebenskosten, wenngleich basiert auf einem engen Ausschnitt des Warenmarktes, für eine beabsichtigte Stabilisierung der Reallöhne einer Arbeiterkategorie nicht nur *faute de mieux* das geeignetste Mittel ist, sondern dass er es auch dann bleiben würde, wenn es uns jemals (dank einem Wunder) gelänge, die «ideale, durchschnittliche Preisbewegung aller Waren» zu berechnen. Man fühlt eben, dass für den Wert des Lohnes, also auch den Geldwert, wie ihn der Lohnempfänger unterer Lohnkategorien sehen muss, die Preisbewegung einer Unzahl von Waren (das krasseste Beispiel sind Diamanten) vollkommen gleichgültig ist. Beim nähern Zusehen verflüchtigt sich der «allgemeine, objektive» Geldwert, dessen Ausdruck das allgemeine durchschnittliche Preisniveau wäre; was bleibt und von Bedeutung scheint, ist der «subjektive, spezifische» Geldwert des Lohnempfängers, dessen Ausdruck die Lebenskosten der entsprechenden Schicht sind und den es demgemäss zu indizieren gilt.

Dies ist ein Schritt auf dem Wege, der unbedingt einmal zur Erkenntnis führen wird, dass, wenn es überhaupt so etwas wie einen allgemeinen objektiven Geldwert gibt, *die indexmässige Erfassung dieses Wertes, auf jeden Fall* (selbst ihre Durchführbarkeit vorausgesetzt) *für die Volkswirtschaft vollkommen wertlos* wäre. Sie hätte einfach kein Anwendungsgebiet. In der Volkswirtschaft laufen eben unzählige berechnete «subjektive» Geldwertauffassungen nebeneinander einher, die sich mit keinem Kunststück unter einen Hut bringen lassen. Wer beispielsweise die Entwicklung der Teuerungsstatistik zu lohnpolitischen Zwecken aufmerksam verfolgt hat, weiss, warum diese Entwicklung mit aller Macht auf eine möglichst grosse Differenzierung statt Konzentrierung drängt. Streng genommen, gibt es

eben (theoretisch) unendlich viele oder doch (praktisch) mehrere voneinander abweichende Lebenskostenentwicklungen innerhalb einer Volkswirtschaft, die alle eine gesonderte Berücksichtigung bei der Geldwertindizierung für Lohnzwecke für sich in Anspruch nehmen. Ebenso verhält es sich in den übrigen Gebieten des Wirtschaftslebens.

Aufgabe der statistischen Methode ist es, zumindest den wichtigsten von diesen Geldwertauffassungen die ihnen am besten entsprechenden Indizierungsmethoden gegenüberzustellen. Was für den gleitenden Lohn gilt, das gilt auch für die übrigen Typen des gleitenden Vertragsentgeltes. Freilich muss man darauf verzichten (oder es vielmehr den Vertragsparteien selber überlassen), für jede Spielart «ihre» Indizierungsmethode zu suchen. Aber es kann gelingen, wenigstens für die wichtigsten einigermaßen homogenen Gleitvertragsgruppen (Arbeitsvertrag; Lieferungsvertrag; Darlehensvertrag; Versicherungsvertrag) jene Richtfaktoren bzw. Richtfaktorengruppen aufzuzeigen, die ihnen am meisten zu entsprechen scheinen. Daran wird sich auch das Urteil über relativen Wert und Unwert jener Indikatoren, die uns aus der Praxis der «Gleitverträge» bekannt geworden sind, halten müssen, immer unter der strikten Voraussetzung, dass es keinen für *alle* Fälle zutreffenden Indikator geben kann ¹⁾.

Was lässt uns aber die Zweckmässigkeit einer Indizierungsmethode für einen bestimmten Vertragstyp erkennen? Dies muss sich in erster Linie aus der nähern Analyse des Realinhaltes des Vertragstyps, aus der Beschaffenheit des «spezifischen» Geldwertes der Vertragsparteien ergeben. *Wegleitend* darf dabei folgende allgemeine Richtlinie sein:

Wo die geschuldete Zahlung hauptsächlich zu direkten *Konsumzwecken* bestimmt ist, da verdienen grundsätzlich jene Verfahren den Vorzug, die

1. möglichst nahe an das Endstadium des Produktions- und Zirkulationsprozesses anknüpfen, und

entweder: 2. a. möglichst ausschliesslich und vollständig den Kreis jener Güter erfassen, die den Konsum des Geldempfängers ausmachen, sowie diese Güter nach ihrer Bedeutung für jenen Konsum koeffizieren

oder: 2. b. auf einem einzelnen Gut basieren, das im Zentrum jenes Konsums steht.

Wo die erwartete Zahlung in erster Linie als weiteres *Betriebskapital* in den Produktions- oder Zirkulations-

¹⁾ Diese Auffassung steht also in schärfstem Gegensatz zu der Annahme der Freigeldanhänger, dass man eine einheitliche, zutreffende Grundlage für die «Indexwährung» ermitteln könne. Selbst der Kompromiss, welcher die Schule Irving Fishers, ebenfalls Verfechter einer Indexwährung, nun schliessen will, indem sie als Basis der wertbeständigen Währung nur den *Index der Lebenskosten* wählen will, muss als unzureichend beurteilt werden.

prozess wieder eingehen soll, da sind solche Indexmethoden heranzuziehen, die

1. möglichst nahe an jenes Stadium des Produktions- und Zirkulationsprozesses anschliessen, das dem produktiven Verwendungszweck der Zahlung am nächsten liegt, und

entweder: 2. a. möglichst ausschliesslich und vollständig den Kreis jener Güter erfassen, die für den betreffenden Zweck von Bedeutung sind, sowie die einzelnen Güter nach ihrem «Gewicht» im Rahmen des in Aussicht genommenen Prozesses (Fabrikation usw.) koeffizieren.

oder: 2. b. auf einem einzelnen Gut basieren, das im Zentrum dieses Prozesses steht.

Dafür, wann der theoretisch unzweifelhaft überlegenen Methode, die der Forderung 2 a entspricht, dennoch eine Methode, die nur das Postulat 2 b erfüllt, vorzuziehen ist, wird in der Regel die Rücksicht auf das Vertragsmilieu entscheidend sein. Die gewählte Indizierungsmethode muss dem *Verständnis* der Kreise, die zum Gleitvertrag herangezogen werden sollen, angepasst sein. Wenn beispielsweise die Landärzte die Brotteuerung statt einer amtlichen umfassenden Lebenskostenindexziffer zum automatischen Richtfaktor ihrer Honorare bestimmen (vgl. S. 172), so ist ihre Handlungsweise zweckmässig auch vom Standpunkt einer wissenschaftlichen Kritik aus. Denn wenn irgendeine Theorie, so büsst gerade die Theorie der Geldwertindizierung ihre ganze Daseinsberechtigung ein, sobald sie die Fühlung mit den Bedürfnissen der Praxis verliert. Immerhin darf vermerkt werden, dass heute der noch vor wenigen Jahren ausserhalb der Fachkreise fast unbekanntem Begriff der Geldwertindizierung so weiten Kreisen geläufig geworden ist, dass — rein ländliche Verhältnisse vielleicht ausgenommen — überall mit ziemlich komplizierten Indizierungsmethoden gearbeitet werden kann, sofern diese wirklich vor einfachern Verfahren den Vorzug verdienen.

Ohne das Problem erschöpfend behandeln zu wollen — dies wäre, wie bereits betont, nur im Zusammenhang mit einer eingehenden Erörterung der einzelnen «Gleitverträge» möglich —, seien hier noch zum Schlusse einige Gedanken entwickelt, die anhand der allgemeinen Richtlinie vielleicht zu einem Zuteilungsschema der verschiedenen Indizierungsmethoden an die wichtigsten Vertragstypen führen könnten:

1. *Arbeitsvertrag und ähnliche Vertragsverhältnisse*. Dass die Änderungen im «Wert» des Geldlohnes, -gehalts, -honorars usw. einzig und allein am *Index der Lebenskosten* abgelesen werden können und sollen, ist heute unbestritten. Der Zusammenhang zwischen dem Vertragsentgelt und dem Haushaltsbedarf des Empfängers ist hier von vornherein so deutlich gegeben, dass man

eigentlich über jeden Versuch erstaunt sein sollte, der andere Wege gehen will¹⁾. Wie das Grundprinzip, so ist auch die Forderung nach einer möglichst *umfassenden* Ausgestaltung des Index für lohnpolitische Zwecke allgemein anerkannt. Eine Lebenskostenstatistik, die tatsächlich alle wichtigeren Güter berücksichtigt, welche den Haushaltsbedarf ausmachen und jedes von ihnen mit einem «Gewicht» ausstattet, das seiner Rolle im Gesamtbudget entspricht, ist heute die Losung aller Sozialstatistiker. Zu diesem bekannten Postulat ist aber vom Standpunkt der frühern Ausführungen mit allem Nachdruck ein weiteres hinzuzufügen: *die Differenzierung der Indexberechnungen nach Einkommensgruppen*²⁾. Die bittere Erfahrung aller Indexberechner, dass sich fortgesetzt Leute melden, die den Index für «falsch», «unmöglich», «unsinnig» erklären, ist nicht nur Ausfluss einer Böswilligkeit oder Dummheit des Volkes, sondern sie leitet sich zwanglos aus der — früher erörterten — Tatsache her, dass unzählige voneinander verschiedene Lebenshaltungen, Lebenskosten und folglich «Geldwerte», die alle an sich *gleichberechtigt* sind, sich in der Volkswirtschaft kreuzen. Ein Index, der den Durchschnitt aller Lebenskosten in einem einzigen Ausdruck erfassen will, läuft daher Gefahr, eine tote Zahl zu bleiben; er «passt» nirgends oder fast nirgends. Die grössten Unterschiede in der Struktur der Lebenskosten und damit in der subjektiven Teuerung finden sich nun von Einkommensstufe zu Einkommensstufe. Man bedenke, wie verschieden ein und dieselbe Preissteigerung von Nahrungsmitteln — *ceteris paribus* — eine Schicht, die 30 %, und eine solche, die 60 % des Einkommens auf die Nahrung verwendet, treffen muss. Wie örtlich differenzierte Lebenskostenindices bereits als notwendige Ausgestaltung des

¹⁾ Seit kurzem wird allerdings in *Deutschland* die Forderung nach *Goldlöhnen* erhoben, also nach Löhnen, die auf Grund der Preisschwankungen des Goldes bzw. einer Goldwährung zu berechnen wären. Die Abweichung vom Prinzip der Lebenskostenindizierung ist indessen nur eine scheinbare. Goldlöhne werden nur deshalb verlangt, weil die Nominallöhne nicht von Anfang an der Steigerung der Lebenskosten gefolgt sind, sondern erst von einer gewissen «Entbehrungetappe» an und auch hier nur notdürftig und nachhinkend. Die Umrechnung des Lohnes auf Goldbasis müsste dieses Manko krass zum Ausdruck bringen und deshalb nicht nur für die laufende und künftige, sondern auch zum Teil für die vergangene, nicht eingeholte Teuerung einen *schnellen* Ausgleich schaffen. Der Goldlohn ist demnach nur ein Umweg zum Lebenskostenlohn; und dazu einer, der für den Fall eines Abstoppens der Notenpresse nicht mehr genügen kann, wie das Beispiel *Österreichs* zeigt. Dort erheben charakteristischerweise gerade die Unternehmer jetzt die Forderung nach Goldlöhnen für ihre Arbeiter; und zwar einfach deshalb, weil der Kronenkurs, die Papierkrone auf Goldbasis zurückgeführt, seit Monaten stabil bleibt, während die Teuerung namhaft steigt. Der Arbeiter wird hier natürlich mit Recht nur den Teuerungsindeindexlohn, nicht den Goldindexlohn als für seine Bedürfnisse massgebend anerkennen.

²⁾ Die Differenzierung nach sozialen Gruppen ist ein unzureichender Ersatz.

Systems anerkannt sind, so müssen auch *Einkommensindices*, die mindestens 3 oder 4 Einkommensgruppen berücksichtigen, in die Teuerungsstatistik Eingang finden. Die Erfüllung dieses Postulats wird zweifellos zur Überwindung des (manchmal nicht ganz grundlosen) Misstrauens gegen die Richtigkeit der Indexberechnungen beitragen. Sollte sie einmal Tatsache werden, so wird vom Standpunkte der Gleitlohnklausel so vorzugehen sein, dass zur Bemessung des Vertragsentgeltes jeweils jener Index beigezogen wird, dessen Grundlage den Einkommensverhältnissen des oder der vertraglichen Lohnempfänger am nächsten kommt.

2. *Lieferungsvertrag und ähnliche Vertragsverhältnisse*. Im Lieferungsvertrag ist der vereinbarte Kaufpreis grundsätzlich nicht als allein zur Bestreitung der Lebenshaltung dienendes Mittel, sondern als Mittel zur Bestreitung der Lebenskosten (Gewinn) und als Mittel zur Weiterführung des Unternehmens (Kapitalersatz) zu denken. Will man also das Vertragsentgelt für den Empfänger durchaus wertbeständig erhalten, so müsste *ein Teil* des Kaufpreises nach der *Lebenskostenbewegung* und der *andere Teil* nach dem Ersatzwert des Produktes, d. h. auf Grund eines mehr oder weniger *komplizierten Spezialindex* kalkuliert werden. Wo eine mühevollere Spezialrechnung nicht angängig ist, muss man mit einem *allgemeinen Index* vorlieb nehmen. Als solcher kommt in den Ländern rasch fortschreitender Inflation eventuell der *Gold-(Goldwährungs-, Valuta-)Index* in Betracht, da die Hauptschwankungen sich ja zwischen dem Papiergeld und dem Gold, nicht zwischen dem Gold und den andern Waren abspielen. Geht in einem Land die innere Kaufkraft des Geldes andere Wege als die äussere (valutarische) Kaufkraft, so wird bei den meisten Produkten eine Kombination von Goldindex und *Grosshandelsindex der Inlandspreise* zweckmässig sein, wobei ersterer die von den auswärtigen Lieferungsärkten, letzterer die von den inländischen Lieferungsärkten abhängigen Elemente des Kaufpreises darzustellen hätte. In Ländern, wo Hausse und Baisse hauptsächlich von der «Wareseite» her kommen, wie in der Schweiz zur Zeit des Krieges, ist der allgemeine *Index der Grosshandelspreise* geeignet, den Goldempfänger gegen Wertschwund der Vertragssumme wie den Zahler gegen faktische Mehrleistung einigermaßen zu schützen. Endlich kann aus praktischen Gründen *eine einzelne Ware*, die im Zentrum des betreffenden Geschäfts steht, als Indexunterlage dienen. Ein Stofffabrikant kann den Preis seines wichtigsten Rohmaterials: Baumwolle, Seide, Leinen usw., zur Richtschnur wählen, ein Maschinenindustrieller den Stahlpreis, ein Schuster den Sohllederpreis usw. Immerhin muss man sich der grossen inhärenten Mängel eines solchen summarischen Verfahrens bewusst bleiben.

3. *Darlehensvertrag*. Wo der Inflationsprozess in rapidem Fortschreiten die Volkswirtschaft zerrütet, da wird die Rückkehr zu einem auf Goldrechnungswährung, wenn nicht auf faktischer Goldbasis aufgebauten Kreditverkehr mit Recht das erstrebte Hauptziel bilden. Doch fragt es sich, ob nicht auch hier — vor allem aber in Ländern mit intakter Goldwährung — ein anderes (allerdings noch nirgends geübtes) Verfahren vielleicht in gewissen Fällen den Vorzug verdient. Langfristige Darlehen, die normalerweise als Unterlage kleiner *Renteinkommen* oder Nebeneinkommen dienen, würden wohl ihren Charakter am reinsten bewahren, wenn man Zins und Kapital zur Bewegung der *Lebenskosten* in direkte Beziehung zu stellen wagte. Damit wäre eine Anlagemöglichkeit mit wirklicher Wertbeständigkeit der Nutzung geschaffen. Als Anwendungsbereich kommt sowohl der gewöhnliche Darlehensvertrag, wie die Sparkasseneinlage, wie endlich die zur allgemeinen Zeichnung aufgelegte Obligationenanleihe in Betracht; letztere freilich nur, wenn sie hauptsächlich auf Rentner- und Kleinkapitalistenkreise zugeschnitten ist. Der Darlehensgeber empfängt in Tausch für den Verzicht auf eventuelle Vorteile, die ihm aus einer künftigen Mehrbewertung des Goldes (Preisbaisse) zufließen könnten, die Sicherung gegen Nachteile, die ihm aus einer Entwertung des Goldes (Preishausse) drohen. Die annähernde Stabilität seiner Lebenshaltung — soweit sie sich auf das Zins-einkommen stützt — ist gewährleistet. Der eigentliche wirtschaftliche Zweck des Darlehens ist also vom Standpunkte des Geldgebers erreicht.

Weniger tauglich ist die Lebenskostenindizierung in Fällen, wo Zins und eventuell Kapital des Darlehens nicht zum Lebensunterhalt, sondern in erster Linie zu weiterem *geschäftlichen* Umschlag bestimmt sind. Hier eröffnet neben der Verwendung des allgemeinen *Grosshandelspreisindex* der in Deutschland kürzlich beschrittene Weg, das Entgelt auf Grund einer *einzelnen Ware* zu indizieren, welche in der *Produktionswirtschaft* beider Vertragsparteien eine wichtige Rolle spielt (vgl. S. 172), möglicherweise neue Perspektiven. Auch in der Schweiz wäre es wohl in Zeiten starker Preisschwankungen denkbar, dass z. B. ein Elektrizitätswerk aus industriellen Kreisen flüssige Mittel an sich zieht, indem es den Zeichnern der Anleihe den jeweiligen Gegenwert einer bestimmten Strommenge garantiert. Der Erwerber sichert sich zumindest einen Teil seines künftigen Produktionsbedarfes «wertbeständig», etwa so, wie sich ein Rentner durch ein auf Brotindex gestelltes Darlehen wenigstens einen Teil seines künftigen Haushaltsbedarfes für alle Fälle sichern könnte. Im Untergrunde spielt noch die Erwartung hinein, dass die Sicherung sich auch für andere Teile der Produktions- bzw. Lebenskosten massgeblich und ausreichend erweisen werde.

4. *Versicherungsvertrag*. Hier ist zwischen persönlicher und Sachversicherung zu unterscheiden. Die *persönliche* (Lebens-, Alters-, Kranken-, Unfall-¹⁾ Versicherung wäre vielleicht wie kaum ein anderes Vertragsgebiet vom Standpunkte des Versicherten aus dazu geeignet, das Prinzip der Auszahlung in «*Lebenskostenäquivalent*» zur Anwendung zu bringen. Warum, braucht wohl nach allem früher Gesagten nicht mehr erläutert zu werden. Selbst die Haftpflichtversicherung für persönlichen Schaden könnte auf den gleichen Boden gestellt werden. Denn man kann annehmen, dass die freiwillig oder gerichtlich zugesprochenen Entschädigungen sich ebenfalls mehr oder weniger mit der allgemeinen Verteuerung oder Verbilligung der Lebenshaltung heben oder senken. Bei der *Sachversicherung* gilt es, für die Bestimmung der geeigneten Indizierungsmethode von den Entstehungsgründen der gleitenden Versicherung auszugehen. Ist es überhaupt — ausser in den ausgesprochenen Inflationsländern — nötig, die Sachversicherung auf einen Realinhalt zu bringen, nachdem sich ja schon heute in den Versicherungsverträgen die Klausel findet, dass der Schaden realiter, d. h. bis zum vollen *Ersatzwert* vergütet werde? Gewiss, denn dieser Schutz gilt nur für den Fall, dass der Ersatzwert *unter* der Versicherungssumme bleibt. Übersteigt zur Zeit des Schadens der Marktwert (Wiederbeschaffungspreis) die versicherte Summe, so gilt natürlich letztere als obere Vergütungsgrenze. Dagegen ist nichts anderes einzuwenden, als dass eine solche Regelung dem Interesse des Versicherten nicht ganz gerecht wird. Denn das eine Mal ist die Versicherungssumme (und mit ihr die Vorleistungen des Versicherten) gemessen an der im Schadensfall erzielbaren Vergütung unnötig hoch, das andere Mal aber zu niedrig. Eine periodische Revision des Versicherungswertes führt aber bereits zum Gedanken einer gleitenden Versicherungssumme (und natürlich auch gleitender Leistungen des Versicherten). Aus den Entstehungsmotiven ergibt sich auch der richtigste Schlüssel für die Bemessung der Gleitsumme: der jeweilige, annähernde *Marktwert* der versicherten Sache. So ideal nun aber auch vom Standpunkt der Wertbeständigkeit der Versicherung die Aufrichtung eines ganzen Systems von *Einzelrichtzahlen* für jedes beliebige Objekt wäre, so sehr muss bezweifelt werden, ob dieser (in Deutschland allerdings bereits vielfach beschrittene) Weg auf die Dauer gangbar ist²⁾. Er setzt eine eigentliche Preisstatistik der Gesellschaften und komplizierte Berechnungen jedes einzelnen Prämien-

¹⁾ Beide letztere Abarten, soweit sie nicht schon auf eine bestimmte Realleistung: Arztkosten, Arznei usw., lauten. (Taggeld.)

²⁾ Ausser bei kleineren Gesellschaften, die in einer bestimmten Richtung spezialisiert sind (Auto-, Glasversicherung.)

indikators voraus. Aussichtsreicher scheint eine Einteilung der Versicherungsobjekte *in grössere Kategorien* in Anlehnung an bestehende Preisindices und Anwendung eines einheitlichen Indikators für die Änderungen in der Versicherungs- wie in der Prämienhöhe jeder Gruppe. Eventuell könnte der *Index der Grosshandelspreise* allgemein die Richtzahl abgeben. Die auch sonst reichlich vorhandenen Schwierigkeiten der praktischen Durchführung des Gleitprinzips komplizieren sich beim Versicherungsvertrag erheblich dadurch, dass auch die Leistung des Versicherten nicht eine Real-, sondern eine Geldleistung ist, und zwar eine fortlaufend zu verschiedenen Zeitpunkten getätigte, «wertschwankende» Geldleistung.

Schlussbemerkungen. In der vorliegenden Studie habe ich mich prinzipiell in keiner Weise mit dem *volkswirtschaftlichen* Problem des Gleitvertrages auseinandergesetzt. Sie gilt ausschliesslich der methodischen Frage, ob und wie eine Wertbeständigkeit des Vertragsentgeltes erzielt werden könne. Die Gründe, die für das Gleitprinzip sprechen, sind allerdings (was ja zum Verständnis seiner Entstehung notwendig war) kurz dargelegt worden. Dagegen habe ich die zahlreichen Schwierigkeiten und Bedenken *volkswirtschaftlicher* Art, die sich gegen die Annahme — oder wenigstens gegen die uneingeschränkte Annahme — des Gleitprinzips richten, wie auf S. 169 bereits betont, vorläufig unberücksichtigt gelassen. Andeutungen darüber finden sich nur insoweit, als die Bedenken da oder dort direkt in das von mir behandelte Problem der «richtigen» Indizierungsmethode eingreifen. An dieser Stelle sei nur noch erwähnt, dass die Frage nach der Brauchbarkeit der Indexmethode keineswegs steht und fällt mit der *uneingeschränkten* Anerkennung des Gleitprinzips. Wird beispielsweise aus volkswirtschaftlichen oder andern Gründen einer Arbeitergruppe nur für 90 oder 80 oder 70 % der massgebenden Teuerung ein gleitender Ausgleich durch Lohnzuschlag zugebilligt, so bleibt es genau so wichtig, diese «massgebende» Teuerung richtig zu er-

mitteln, wie wenn der volle Indexlohn ausbezahlt würde. Ebenso verhält es sich auf den übrigen Vertragsgebieten: die Notwendigkeit von Kompromissen enthebt uns nicht der Notwendigkeit, für den Kompromiss einen geeigneten Ausgangspunkt zu finden.

Zuletzt sei noch eine selbstverständliche, aber in der Praxis sehr häufig missachtete Voraussetzung genannt, deren Fehlen das Gleitprinzip bereits in zahllosen Fällen diskreditiert hat: *Der einmal gewählte Indikator darf natürlich bis zur vollständigen Vertragserfüllung nicht von einer der Parteien willkürlich gewechselt werden.* (Etwas anderes ist eine einverständlich getroffene Neuregelung des Verhältnisses.) Gerade in dieser Hinsicht wird in Deutschland, heute noch dem klassischen Land des Gleitvertrages, sehr viel gesündigt. Weite Kreise der Industrie haben beispielsweise den Stand einer fremden Devisen zum Schlüssel für die Bemessung des Preises der Lieferung erklärt; sobald aber diese Devisen einmal sank, finden sie, dass trotzdem ein erhöhter Preis gefordert werden müsse, sei es wegen der inzwischen gestiegenen Löhne, sei es wegen der verteuerten Rohmaterialien, Frachten usw. Sie stellten sich damit auf einen noch bequemern Standpunkt als jene berühmte Berliner Marktfrau, die ihre Eier jeden Tag mit dem Dollar steigen liess, aber an einem Tag der Dollarbaisse plötzlich das Interesse für den Kurszettel verlor und den reklamierenden Käufern seelenruhig erwiderte: «Was geht denn mich der *Dollar* an?» Auch in der Schweiz erinnert die Haltung der Interessenten in Lohnkämpfen nicht selten an jene Stellungnahme. Zum wesentlichen Inhalt des Gleitprinzips gehört jedoch unbedingt, dass es nach *beiden* Seiten, nach oben wie nach unten, gegen Hausse wie gegen Baisse, ausgleichend wirke. Wer von der Gleitklausel eine einseitige, dauernde Begünstigung seiner Interessen beansprucht, wird allerdings bei einem Konjunktumschlag versuchen, sich durch Überspringen auf einen andern, ihm momentan günstigeren Geldwertindikator im Vorteil zu erhalten. Dann aber hat das Gleitprinzip nicht etwa *versagt*, sondern es ist *durchbrochen* worden.