

griffs. Doch nicht lange dauerte dieses goldene Zeitalter. Die Bücherproduction mehrte sich, die Verkehrswege füllten sich mit von Ort zu Ort eilenden Post- und Frachtwagen, der Bücher wurden so viele, daß man sie nicht mehr in ganzen Auflagen, wie früher, auf Messen und Märkte transportiren konnte. In den größeren Städten etablirten sich eigene Büchermagazine, die den Hausirer verdrängten; der Gelehrte wurde durch Bücherkataloge von den Schätzen in Kenntniß gesetzt, welche die Magazine in sich bargen, und mußte, namentlich wenn er auswärts wohnte, von den Preisen Kenntniß bekommen, sollte er zum Kaufen eingeladen werden.

So lange diese Art des Büchervertriebs weniger geregelt war, konnte es nicht ausbleiben, daß die Preise in den verschiedenen Katalogen verschieden normirt waren, ja oft ziemlich erheblich differirten. Da aber bei Büchern ein Unterschied in der Qualität bekanntlich nicht existirt, so führten Preisdifferenzen oft zu den fatalsten Erörterungen zwischen Käufer und Händler. Wir finden schon frühzeitig Klagen über den Mißstand verschiedener Preisangaben und das Bestreben nach Beseitigung dieses Mißstandes war ein wohlberechtigtes. Diese Bestrebungen erhielten im vorigen Jahrhundert ihren Ausdruck durch einen Normalkatalog, den sogenannten Leipziger Messkatalog; es wurden von den Bücherproducenten in der Regel Ladenpreise festgesetzt und danach die Nettopreise für Wiederverkäufer in bestimmten Rabattsätzen normirt.

Dies in kurzen Zügen die Geschichte der Entstehung des Ladenpreises. Derselbe entstand also nicht dadurch, daß sich eines Tages die Buchhändler vereinigt hätten, um einen solchen einzuführen, sondern weil ihn ein zur Blüthe entwickeltes Büchergeschäft bedingte. Es war nicht mehr möglich, im Halle'schen Bücherkatalog Schiller's Räuber mit 12 Gr. anzuzeigen, während dieselbe Ausgabe im Leipziger Katalog nur mit 10 Gr. notirt war.

Nachdem wir uns den historischen Gang der Entstehung des Ladenpreises vergegenwärtigt haben, werden wir auch sofort begreifen, warum die Abschaffung desselben ein Ding der Unmöglichkeit ist. Gesezt, der Verleger würde seinem Clienten nur noch einen Einkaufspreis bekannt geben und ihm die Normirung des Verkaufspreises vollständig überlassen, wie namentlich die sogenannten Schleuderer wünschen, so würde Folgendes mit Naturnothwendigkeit eintreten:

Es würden einzelne Firmen in Leipzig, Berlin u. s. w. die Calculationen ihrer Verkaufspreise nach bestimmten kaufmännischen Normen machen, diese Preise in ihre Kataloge aufnehmen und die Kataloge in ganz Deutschland verbreiten. Das Publicum, das jetzt bezüglich der Bücherpreise noch an die überall angekündigten officiellen Ladenpreise gewöhnt ist, würde alsdann diesen Katalogen eine viel größere Beachtung schenken, als bisher, weil sich der Preis nicht mehr von selbst verstehen würde. Die Differenz der Bücherpreise in den verschiedenen Katalogen würde sehr bald bemerkt werden und das Geschäft fiel demjenigen Sortiment in die Hände, welches mit dem geringsten Nutzen am Einzelexemplar vorlieb nehmen könnte. Daß in kurzer Zeit die Kataloge solcher Firmen bezüglich der Bücherpreise tonangebend würden, wäre die nothwendige Consequenz; ja, es bliebe dem gesammten Sortimentshandel nichts Anderes übrig, als diesen Preisen sich durchweg anzuschließen oder im besten Fall einen geringen Portozuschlag bis zu 50 Pf. einzuführen. Was dem Provinzialsortimenter vom eigentlichen Büchergeschäfte dann noch übrig bleiben würde, wäre so verschwindend gering, daß in einer Stadt wie Frankfurt nur noch 1—2 Handlungen bestehen könnten. Wenn daher von sogenannten Schleuderfirmen die Abschaffung des Ladenpreises als das allein heilbringende Prinzip hingestellt wird, so mag sich das mit dem Interesse dieser Herren vielleicht zunächst noch vertragen,

aber doch eben nur zunächst. Es wird nicht lange dauern, so werden sich dieselben den Preisansätzen einzelner tonangebender Firmen genau so fügen müssen, als sie sich jetzt gegen den vom Verleger bestimmten Ladenpreis aufbäumen. Das gegenwärtig noch Kunden bringende Wörtchen „statt“ vor dem Ladenpreise wird aber alsdann nicht mehr ziehen, sondern das Publicum wird mit dem Preisverzeichnis des Leipziger Großsortimenters in der Hand den niedrigsten Preis selbst dictiren. So gut, wie der Bücherfahmler heute schon die billigen Antiquare von den theuern zu unterscheiden weiß und wie die Antiquare für häufig vorkommende Werke in ihren Katalogen einen ziemlich gleichmäßigen Verkaufspreis anzusetzen gezwungen sind, so werden alsdann die Bücherpreise ihren einheitlichen Charakter auch nach Abschaffung des sogenannten Ladenpreises behalten.

Ziehen wir das Facit aus dem bisher Gesagten, so kommen wir zu dem Schluß: „Der Ladenpreis ist die Grundlage der zeitigen Geschäftseinrichtung des deutschen Buchhandels“; ich füge aber noch weiter hinzu: „des Büchergeschäftes überhaupt und für alle Zeiten“. Ueberall in civilisirten Ländern existiren für Bücher Ladenpreise und jeder Versuch, dieselben überhaupt zu beseitigen, wird an der unerbittlichen Consequenz, die in der Gleichwerthigkeit der Waare (des Buches) begründet ist, scheitern. Bestimmt diesen Ladenpreis nicht mehr der Verleger, so dictirt ihn der tonangebende Großsortimenter. Hüten wir uns deshalb, an dem Ladenpreis zu rütteln! Beseitigen wir ihn, so beseitigen wir Tausende von wohlgegründeten buchhändlerischen Existenzen des Sortimentes sowohl, wie des Verlags. Der deutsche Buchhandel würde dann nur noch bestehen aus einzelnen größeren Verlags-handlungen, aus einigen Großsortimentern an den Hauptplätzen, aus einer Unsumme von Trödlern und Colporteurs, die mit Allem handelnd einen kleineren Gewinn vertragen.

Ich komme nunmehr zu Absatz II. der These I.; er lautet:

„So lange an demselben festgehalten wird, sind öffentliche und private Unterbietungen desselben unstatthaft.“

Bei Beantwortung dieses Absatzes von These I. müssen wir zunächst die Frage erheben:

Kann unter den heutigen Verhältnissen an dem Ladenpreise festgehalten werden? oder ist dies ein Ding der Unmöglichkeit?

Wir behaupten: es kann an dem Ladenpreise auch heute noch festgehalten werden, so lange der Verleger es ist, der ihn bestimmt, es muß aber daran festgehalten werden, sobald er von dem tonangebenden Großsortimenter geregelt wird. Daß es nicht so schwer ist, gleichmäßig normirte Preise für alle Bücherkäufer, gleichviel ob ihr Bedarf groß oder klein ist, festzuhalten, beweisen uns am besten die sogenannten Schleuderer. Bei ihnen kauft der Student sein Compendium zum gleichen Preis, wie die Universitätsbibliothek, obgleich der Bedarf der letzteren vielleicht 10,000 Mark beträgt, während der Student für 30—40 Mark bezieht. Der Schleuderer hat für alle Kunden dieselben Preise. Wollte man also eine ungerechte Behandlung des großen Bücherconsumenten gegenüber dem kleinen behaupten, falls beide den Ladenpreis bezahlen, so würde diese Ungerechtigkeit durch die Praxis der Schleuderfirmen schlagend widerlegt. Wir fragen überhaupt: welche besonderen Verdienste hat eine öffentliche Bibliothek um den Buchhandel gegenüber den Privaten? Kein Kaufmann wird uns einen besonderen Vortheil einräumen, weil wir ihm von hunderterlei Artikeln je $\frac{1}{4}$ bis 1 Pfund abkaufen, dagegen wird er uns gern einen niedrigeren Preis stellen, sobald wir von einer Waare 50 Pfund auf einmal beziehen. Eine Bibliothek kann aber niemals Consument in diesem Sinne werden.

Wo deshalb im Buchhandel Preisreduktionen bewilligt wur-