

Es mögen sich ja einige der vorstehenden Posten anders calculiren, im Gesamtergebnisse werde ich mich nicht weit von der Wirklichkeit entfernt haben. Sie sehen aber, selbst ein Umsatz von 100,000 M. reicht unter solchen Umständen nicht aus, um dem Besitzer seinen Unterhalt zu gewähren; ja, es steht fest: ein Rabatt von 10% auf den jetzt üblichen Ladenpreis ergibt ein durchaus negatives Resultat, und es würde am zweckmäßigsten sein, je 2 und 2 Geschäfte zusammenzuwerfen und je einen Besitzer aus der großen Börsenvereinscasse zu pensioniren, um gleichzeitig dem Antrag Streller nach zweckmäßiger Verwendung der Börsenvereinsmittel gerecht zu werden. Führt aber ein Rabatt von 10% als Regel zu einem negativen Resultat, so hat er auch als Ausnahme keine Berechtigung.

Meine Herren! Wenn wir guten und regelmäßigen Kunden, die so zu sagen ein Jahresbudget von mehreren hundert Mark für Bücher aufwenden, eine Bevorzugung gegenüber anderen, mehr zufälligen Kunden zutheil werden lassen, so hat das einen Sinn, so lange sich die Vergünstigung in Schranken bewegt, die unsere Existenzbedingungen nicht erschüttern, wo wir im Gegentheil eine Gegenleistung seitens der Kunden, sei es entweder prompte Zahlung, seien es große Einkäufe, erhalten. Vielfach sind das aber nicht einmal unsere guten Kunden, welche Anspruch auf Rabatt erheben, sondern solche Leute, die nur gelegentlich Bücher kaufen, die aber überall darauf ausgehen, für sich die billigsten Preise zu erlangen. Wie wollen Sie sich gegenüber Ihren regelmäßigen Kunden verantworten, falls dieselben hinter diese ganz ungleiche Behandlung in Bezug auf die geforderten Preise kommen? Können Sie sich den Vorwurf der Unrealität ersparen? Ein Preisunterschied, der bloß darauf basiert, daß der eine davon Gebrauch macht, weil er Kenner ist, der andere keinen Gebrauch macht, weil er in dem Buchhändler einen Mann vor sich zu haben glaubt, mit dem man sich auf Schacher nicht einlassen kann, ist meines Erachtens zum mindesten eine Ungerechtigkeit. Dieselbe wird sofort klar, so bald beiderlei Sorten von Kunden zu gleicher Zeit unseren Laden betreten und mancher von uns, gestehen wir es offen, hat schon bange Herzensangst ausgestanden, wenn derartige Kunden zufällig zu gleicher Zeit bedient werden sollten; der geringere erhält Rabatt, der bessere bezahlt die vollen Preise. Solche Inconsequenzen läßt sich der sogenannte Schleuderer nicht zu Schulden kommen und das ist ein nicht zu unterschätzender Factor, den er vor dem sonstigen Sortiment voraus hat. Ein Sconto für Baarzahlung oder für größere Rechnungen, die prompt beglichen werden, läßt sich rechtfertigen. Eine Preisdifferenz von 10% niemals. Es früge sich, ob wir nicht dem Buchergesetz verfallen, wenn wir für ganz dieselbe Waare uns in einzelnen Fällen 10% mehr bezahlen lassen.

Ich habe mir bei Ausarbeitung dieses Referats vorher nochmals die Verhandlungen der Weimar'schen Conferenz angesehen und gefunden, daß alle dort laut gewordenen Erörterungen darin übereinstimmen, daß der Ladenpreis der einzig richtige Preis sei; nachdem derselbe aber so vielfach erschüttert worden ist, sei es ein Ding der Unmöglichkeit, die unbedingte Einhaltung desselben überhaupt noch durchzuführen. Es ist aber in Weimar noch manches als unausführbar hingestellt worden, was sich inzwischen doch als recht gut durchführbar erwiesen hat. Ich erinnere nur an die Beseitigung der Schleuderpreise in Katalogen.

Es gab eine Zeit, wo unsere öffentlichen Bibliotheken nicht einen Pfennig Rabatt erhielten. Sollte es unmöglich sein, zu dieser noch gar nicht lange verflossenen Zeit zurückzukehren? Ich glaube nicht! Es bleiben noch die königlichen Behörden, die vom Ministerium angewiesen werden, nur noch Bücherrechnungen mit 10% Rabatt passiren zu lassen. Hier ist allerdings der Punkt, wo eine locale Vereinigung kaum ausreichen dürfte, das Uebel zu beseitigen.

Dagegen traue ich dem Börsenverein noch soviel Einfluß zu, daß er die Aufhebung dieser einschneidenden Maßregel durch eine Vorstellung an höchster Stelle erreichen könnte. Einer Agitation in diesem Sinne, wie sie durch den Schmerzensschrei Jacobi bereits angeregt worden ist, könnte auch die Regierung auf die Dauer nicht widerstehen, zumal sie im Begriff steht, mit gesetzlichen Mitteln gewisse Erwerbszweige gegen maßlose Concurrenz zu schützen. Uebrigens haben wir bei dem Staate den Rabatt weniger einer Pression zu verdanken als vielmehr der eigenen Initiative der Sortimententer; fällt letztere weg, so wird der Staat mit der Pression von selbst nachlassen. Weiterkommen noch die Institutsinhaber in Betracht, die bei ihren Bezügen für ihre Zöglinge auf eine Preisermäßigung mit einem gewissen Recht Anspruch machen können und denen billigere Preise wohl kaum mit irgend einem Schein des Rechts verweigert werden können. Um indessen bei ihnen das Prinzip der unbedingten Einhaltung des Ladenpreises nicht zu durchbrechen, könnte diesen durch Gewährung von Freieemplaren eine Entschädigung eingeräumt werden. Auch könnte man sie unter die sogenannten Wiederverkäufer, was sie ja auch in Wirklichkeit sind, rubriciren. Sonst wüßte ich in unserer Stadt und Provinz Niemand, dem man nicht bei allseitiger Vereinigung unter allen Umständen den vollen Ladenpreis anrechnen könnte, ebenso gut wie es jetzt noch der großen Mehrzahl von Kunden gegenüber geschieht.

An dieser Stelle möchte ich mit wenig Worten einen Rückblick werfen auf das, was wir mit unserer Vereinigung hier am Platze bereits erreicht haben. Vor allem ist ein Zustand der Sicherheit hergestellt worden, der darin besteht, daß der Einzelne nicht fürchten muß, von der hiesigen Concurrenz maßlos ausgebeutet zu werden. Sodann ist es gelungen, den Rabatt überhaupt aus der Offensive in die Defensive zurückzudrängen und in jeder Beziehung auf ein gewisses Maß zu beschränken. Es ist ferner gelungen, manche zu Mißverhältnissen zwischen einzelnen Firmen Anlaß gebende Differenz im Wege der collegialischen Behandlung zu beseitigen. Wenn wir uns den Zustand vom Jahre 1878 vergegenwärtigen und mit dem heutigen vergleichen, so müssen wir uns sagen: es ist im Wege der Vereinigung manches erreicht worden, ja es ist sogar verhältnißmäßig viel erreicht worden und diese Ueberzeugung darf uns den Muth geben, auch ferner etwas von einer Vereinigung zu erhoffen.

Doch kehren wir zurück zu den Thesen:

Die Beseitigung soll ferner erstrebt werden:

- b. durch Regulirung eines den Zeitverhältnissen entsprechenden Laden- und Nettopreises von Seiten der Verleger.

Bei Absatz b. vermissen ich gegenüber der Vereinigung der Sortimententer die Betonung der Vereinigung der Verleger, denn ohne einen ausreichenden Schutz, der wenigstens von den größeren Verlags-handlungen ausgeht, hat die Zusammenschließung der Sortimententer nur eine untergeordnete Bedeutung. Ich nehme an, daß der Herr Thesensteller eine Vereinigung der Verleger als selbstverständlich vorausgesetzt hat, wie ja die Ausführung der Thesen nicht gut ohne solche gedacht werden kann.

Was im Uebrigen diesen Abschnitt betrifft, so wird es hauptsächlich Sache des Verlegers sein, sich über die Ausführbarkeit desselben klar zu werden. Als Sortimententer bin ich mit der Regulirung des Ladenpreises durch den Verleger einverstanden. Was dagegen die Regulirung des Nettopreises betrifft, namentlich wenn damit gesagt werden möchte, daß der jetzt übliche Rabatt noch mehr gekürzt werden soll, so kann ich einer solchen Maßregel das Wort nicht reden. Für Schulbücher und wissenschaftliche, sowie namentlich für ältere Werke mag ein Rabatt von 25% das Richtige sein. Für alle diejenigen Erscheinungen aber, die mit einem außer-