Erscheint außer Sonntags täglich. — Bis früh 9 Uhr eingehende Anzeigen kommen in der Regel u. wenn irgend möglich in der nächsten Nr. zur Aufnahme

Börsenblatt

für den

Deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige.

Beiträge für das Börsenblatt sind an die Redaktion — Anzeigen aber an die Expedition desselben zu senden.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

№ 167. — Leipzig, Mittwoch den 22. Juli. — 1885.

Nichtamtlicher Teil.

Der Ladenpreis.

Von A. Gubitz.

Auf S. XXVI des Vorwortes zu der Schrift: K. Chr. Planck, »Halbes und ganzes Recht« habe ich gesagt: daß der deutsche Buchhandel von Anfang an eine deutsche Berufsgenossenschaft gewesen ist; dies würde sich noch an einer Reihe von Einzelheiten nachweisen lassen, z. B. an der dem deutschen Buchhandel so eigentümlichen Einrichtung des Ladenpreises, welcher nichts anderes ist als das, was Planck den allgemein rechtlichen Preis nennt, bei welchem der Käufer das erhält, was die Sache wert ist, ein Preis, bei welchem alle Beteiligten bestehen können und jeder die ihm gebührende Belohnung empfängt als ein in seinem Kreise selbständiger, aber zu dem gemeinsamen Rechtszwecke mitwirkender Berufsarbeiter.

Diese kurzen Andeutungen mögen im Folgenden eine weitere Ausführung und Begründung erhalten.

Den Lesern dieses Blattes sind die Verhandlungen der Weimarer Konferenz zur Beratung buchhändlerischer Reformen bekannt. Als zweite These war die Frage aufgestellt: Liegt es im Interesse des Buchhandels, daß vom Verleger Ladenpreise aufgestellt werden? Bejahendenfalls: a) Hat der Verleger ein Interesse daran, daß die Ladenpreise überall streng aufrecht erhalten werden, und welche Mittel stehen ihm hierbei zu Gebote? b) Hat der Sortimenter ein Interesse an der strikten Einhaltung der Ladenpreise? Ist dieselbe durchführbar und wie? Was ist als Schleuderei zu bezeichnen und welche Maßregeln können gegen dieselbe ergriffen werden?

Der Vorsitzende leitete die Verhandlungen ein mit den Worten:

»Bei der Wichtigkeit, welche gerade diese Frage für uns hat, wird es, wie ich glaube, der Sache nur dienlich sein, wenn vier Referenten ihr Gutachten darüber abgeben und zwar vom Standpunkt des reinen Sortimenters (die Herren Dominicus und Schmidt-Döbeln), vom Standpunkt des reinen Verlegers (Herr Dr. Schmitt) und endlich, wie Herr Rohmer in der glücklichen Lage ist, der ein gleich schönes Sortiment und einen gleich schönen Verlag hat, von beiden Standpunkten aus.«

Da auch bei der Debatte eine größere Anzahl von Mitgliedern der Konferenz sich beteiligte, so fehlte es nicht an einer gründlichen Erörterung dieser Fragen, wie denn die Verhandlungen über die zweite These den verhältnismäßig größeren Teil des VI. Bandes der Publikationen des Börsenvereins von 1878 einnehmen.

Die Äußerungen der meisten Redner lauten anscheinend mit großer Entschiedenheit für die Bejahung aller oben gestellten Fragen.

(Rohmer): »Diese Frage wird unbedingt zu bejahen sein und zwar nicht nur vom Standpunkte der geschichtlichen Entwicklung des Buchhandels und seiner Usancen, sondern vor allem auch vom Interessenstandpunkte des Verlagsbuchhandels aus. Es ist ein gebieterisches Interesse des Verlagsbuchhandels, den Verkaufspreis seiner Erzeugnisse für das Publikum zu bestimmen. Die Bestimmung des richtigen Preises ist für den Erfolg der buchhändlerischen Produktion ein wesentliches Moment, in vielen Fällen gerade bei größeren Unternehmungen, Lieferungswerken ꝛc. wirkt sie ausschlaggebend. Es muß also ein Maximum des Preises festgesetzt werden, über welches der vertreibende Detaillist dem Publikum gegenüber nicht hinausgehen darf.« — »Der Sortimenter hat in der heutigen Zeit das dringendste Interesse, die Ladenpreise thunlichst eingehalten zu wissen, da infolge einer Konkurrenz von Umständen seine Lage höchst schwierig geworden, ja geradezu bedroht ist. Die schrankenlose Gewerbefreiheit hat eine Anzahl kleiner Geschäfte aufschießen lassen, welche das Büchergeschäft in Verbindung mit verschiedenen, oft sehr disparaten Artikeln betreiben, die aber wesentlich dazu beigetragen haben, die soliden Sortimentshandlungen zu schwächen.«

(Dominicus): »Der Grundstein des deutschen Buchhandels ist der Ladenpreis, auf ihm ruht der ganze Bau unseres Organismus. Der deutsche Verleger bestimmt den Preis, zu welchem seine Produkte dem Publikum verkauft werden müssen, und der Wiederverkäufer ist unter allen Umständen an diese Satzung gebunden, welche durch alle Mittel der Publikation dem Abnehmer bekannt gemacht werden. Dies ist das wesentliche Moment, welches uns von anderen Kaufleuten unterscheidet.« — »Dem Verleger kann es durchaus nicht gleichgültig sein, zu welchem Preis sein Buch verkauft wird. Bleibt der Verkaufspreis dem Sortimenter überlassen, so würde in vielen Fällen da, wo keine Konkurrenz besteht, oft ein höherer Preis angesetzt werden, als das Buch verträgt; zu niedrig angesetzte Preise würden auch dem Ansehen des Buches in manchen Fällen schaden.« ... »Für den Sortimenter ist der Ladenpreis eine Existenzfrage Fällt derselbe, so würden vollends alle Bande gelöst und die Schleuderei noch allgemeiner werden. Der allergrößte Teil der Sortimentshandlungen müßte bei den enormen Spesen, wie sie kein anderes Geschäft in Rücksicht auf den Umfang und den Verdienst hat, unbedingt zu Grunde gehen. Jede Abweichung vom Ladenpreise ist eigentlich Schleuderei.«

(Georg): »Die These II wurde von dem Schweizer Buchhändlerverein einstimmig bejahend dahin beantwortet, daß es im Interesse des Buchhandels liegt, daß vom Verleger Ladenpreise festgesetzt werden. In erster Linie ist es persönliche Ehrensache für den Verleger, daß die von ihm angekündigten Bücher nicht