

von anderer Seite dem Publikum billiger angeboten werden als von ihm selbst, Ehrenpunkt, der doppelt grell verletzt wird, wenn der Verleger zugleich Sortimentler ist. Das moralische Ansehen eines ehrenwerten Verlagsbuchhandels wird sonst vernichtet. Es muß aber auch Ehrensache des Verlegers sein, so gut es sein wirkliches Interesse ist, dieser Konkurrenz der Schleuderpreise nicht die Hand zu bieten, indem dieselbe sicher den Ruin des bisherigen soliden deutschen Sortimentshandels herbeiführt und dadurch mit der Zeit ebenso sicher der Totalabsatz guter Litteratur vermindert, wenn auch momentan scheinbar größere Erfolge erzielt werden. Noch vermehrtes Interesse hat der Sortimentler an der strengen Aufrechterhaltung der Preise neuer Bücher bei allen Ankündigungen durch Kataloge, Zeitungen, in Schaufenstern u. s. w. Dieses öffentliche Ankündigen neuer Bücher unter dem Preise wird von uns als das Grundübel der Schleuderei angesehen. Der zweite Übelstand ist Offerierung eines unverhältnismäßig hohen Rabattes im inneren Kundenverkehr.

(Kröner): »Der Verleger hat ein Interesse daran, daß Ladenpreise festgehalten werden, weil die Bücher keine Ware sind wie eine andere, und weil mir scheint, daß der so oft zitierte kaufmännische Standpunkt nur von solchen auf den Bücherhandel angewendet werden kann, welche momentane Resultate über alle anderen Erwägungen stellen. Wenn man im kaufmännischen Leben gewöhnlich sich sagt: Ich, der Produzent, gebe meine Ware zu einem bestimmten Preise dem Wiederverkäufer, und mir ist es gleichgültig, was er damit anfängt, so glaube ich, wäre ein ähnlicher Standpunkt für den Verlagsbuchhändler sehr kurzfristig. Ein Verlagsartikel wird entschieden durch den öffentlichen Preis herabgesetzt, in gewissem Sinne entwertet. Wir selber, die wir Verleger sind, wissen ja alle, wie schwer man zu einer Preisherabsetzung sich entschließt, wie man dieselbe nur dann eintreten läßt, wenn man überhaupt die Hoffnung auf ein Buch aufgegeben hat und sich sagt: da ist nichts mehr damit zu machen; und nun sollen gegen unsern Willen unsere Verlagsartikel von Wiederverkäufern öffentlich herabgesetzt werden dürfen unter Berufung auf den kaufmännischen Standpunkt. Die Unähnlichkeit mit den kaufmännischen Verhältnissen springt aber in die Augen. Der Fabrikant, der ein Stück Tuch oder was es irgend sei verkauft — dem kann es allerdings in den meisten Fällen ganz gleichgültig sein, zu welchen Preisen der Wiederverkäufer die Ware losschlägt, sein Fabrikat wird dadurch nicht entwertet. Bei dem Buchhandel aber ist es etwas ganz anderes schon deshalb, weil da die Erklärung für verschiedene Preise der Bücher nicht durch verschiedene Güte der Ware gegeben werden kann. Ferner: der Produzent resp. der Verleger ist wie der Autor auf dem Buch genannt; es wird also eine Preisherabsetzung ganz entschieden den Produzenten, dem Verleger und dem Autor, bis zu einem gewissen Grade mit angerechnet. Aber wir haben noch das weitere Interesse, daß der Sortimentlerstand unter seinen jetzigen Bedingungen erhalten werde. Nun hören wir von allen Seiten, daß dies nicht möglich sei, wenn nicht Schutzmaßregeln gegen die immer stärker auftretende Konkurrenz ergriffen werden. Ich habe die Überzeugung, daß die Klagen, die von allen Seiten Deutschlands aus den Reihen der Sortimentler ertönen, ihre Berechtigung haben. Es ist aber auch nicht anders möglich, wenn man liest, wie durch ganz Deutschland von gewissen Punkten Bücher zu Schleuderpreisen verbreitet werden.«

In Übereinstimmung mit diesen Gutachten und Äußerungen lautete die vom Vorsitzenden beantragte Resolution:

»Es liegt im Interesse des Gesamtbuchhandels, daß die Verleger Ladenpreise für ihren Verlag feststellen und für ihre Artikel gleichmäßige Bezugsbedingungen festsetzen.«

Wie verhält sich diesen Äußerungen gegenüber die Theorie und Praxis des deutschen Buchhandels in der Gegenwart?

Hier ist vor allem anzureihen die Ansicht von A. Schürmann, welcher in seinem trefflichen Buche: Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels (Halle 1880) die eigentümlichen Einrichtungen dieser Erwerbsform mit großem Geschick geschildert und die Berechtigung dieser Eigentümlichkeiten gegenüber den abweichenden Ansichten der Juristen mit Erfolg in Schutz genommen hat. Er sagt in Bd. II. unter B. 3. Preis- und Rabattverhältnisse S. 25 ff.:

»Trotzdem die thatsächlichen Verhältnisse nicht gerade dafür sprechen, will man gar häufig den gleichen Ladenpreis, soweit er in Geltung steht, nicht bloß als objektive Wirkung der deutschen Einrichtungen, sondern als den Ausdruck einer Verpflichtung des Sortimenters gegen den Verleger gelten lassen, indem man von der Ansicht ausgeht, der Sortimentler sei gebunden, nicht höher als zu dem vom Verleger angelegten Ladenpreise zu verkaufen. Eine solche Verpflichtung läßt sich aber durch nichts erweisen und sie widerspricht auch der Natur des Geschäftsverhältnisses, wie es zwischen Verleger und Sortimentler besteht. Wenn der Sortimentler, wie die Praxis zeigt, einmal das Recht beansprucht und füglich beanspruchen kann, unter dem Ladenpreise zu verkaufen, so ist schlecht einzusehen, warum er nicht auch höher zu verkaufen berechtigt sein soll; und wenn man es dulden muß, daß im Auslande teilweise ein Aufschlag stattfindet, so läßt sich für den inneren deutschen Verkehr schwerlich ein Vorbehalt dagegen machen. In der That hat sich der Verlagshandel in dieser Beziehung mit dem zu bescheiden, was er nicht verhindern kann. Ebenjowenig wie der Sortimentler an den Ladenpreis gebunden ist, ist auch der Verleger verpflichtet daran festzuhalten. Er kann ihn in der Folge beliebig erhöhen oder herabsetzen. Es ist eben ein fernerer Irrtum, welcher aus der falschen Auffassung des Grundwesens des buchhändlerischen Geschäftsverhältnisses entspringt, wenn man auch dies thatsächlich so mannigfach ausgeübte Recht in seiner natürlichen Begründung bezweifeln will. Bestände es nicht, so müßte der Verleger auf jede Remedur eines Kalkulationsfehlers verzichten, wie er sich gewöhnlich erst durch den Vertrieb herausstellt, eine Beschränkung der Dispositionsfreiheit, welche am allerwenigsten eine auf die volle Wahrung und Sicherung der gegenseitigen Interessen gegründete Organisation wie die des deutschen Buchhandels verträgt. Ohne Frage kann der Sortimentler durch Preisherabsetzungen oft stark in Mitleidenschaft gezogen werden. Wenn er heute ein Buch für 15 Mk. bezieht, welches er nach wenigen Wochen für 10 Mk. haben kann, so trifft ihn, falls er kein Remissionsrecht hat, ein fühlbarer Nachteil. Doch ist dieser Nachteil ohne Vergleich geringfügiger, als der Nachteil für den Verleger sein würde, wenn man ihm zumuten wollte, bei seinem einmal angenommenen Preise stehen zu bleiben. Auch hat der Sortimentler nach dem gegenwärtigen Brauche keinen Anspruch auf Ausgleichung der Differenz, möge die Frist zwischen dem Bezuge und der erfolgten Preisherabsetzung noch so kurz sein. Möglicherweise bildet sich mit der Zeit die Anschauung aus, daß bei Preisherabsetzungen die Differenz für die im nämlichen Rechnungsjahre stattgefundenen Bezüge gutzubringen sei; vorderhand aber ist dies nur ein von verschiedenen Seiten erhobener Billigkeitsanspruch, und man kann sich daher für jetzt nur durch einen Vorbehalt auf dem Verlangzetteln gegen einen solchen eventuellen Nachteil sichern. Erhöht dagegen der Verleger den Preis, so ist er dem Sortimentshandel eine Mitteilung darüber schuldig; anders kann er keine Bestellung, wenigstens nicht fest oder bar, effektuieren, die in dem guten Glauben gemacht wird, daß noch der alte Preis bestehe.«