

schroff gegenüber. Der Besitzer eines Gegenstandes kann irgend einen Preis für diesen beim Verkauf verlangen; aber die Bedingung, daß der Käufer, nachdem er den verlangten Preis bezahlt und auf diese Weise selbst Besitzer geworden ist, den Gegenstand nicht unter einem gewissen Preise weiterverkaufen soll, schmälert ihm sein Besitzrecht, das er doch als Käufer zweifellos erworben hat.«

»Was Lord Campbell, Mr. Grote und Dean Milman vor vierzig Jahren recht und billig erschienen ist, scheint uns auch heute noch so. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß der Autor denjenigen am meisten begünstigt, der sein Buch am billigsten verkauft. Diese Ansicht, die von Dickens, Merivale, Carlyle u. a. vertreten wurde, ist zweifellos auch die Ansicht der Autoren von heute. Es ist also wohl anzunehmen, daß ein Ring oder eine Vereinigung von Verlegern und Sortimentern, die den Zweck hat, die Verkaufspreise an das Publikum durch Coercions-Maßregeln festzulegen, vollständig außer Frage ist.

»In dem Urteil heißt es ferner:

»Man erinnert uns an die Thatsache, daß der Verleger den Verkaufspreis, der wohl als Maximumpreis gilt, ankündigt, während andere Kaufleute die Festsetzung dieses Preises den Detaillisten überlassen. Mancher beklagt sich über diese Preis-Ankündigung des Verlegers. Aber zugegeben, daß es für den Verleger ratsam ist, den Verkaufspreis anzugeben, so kann dieser doch nur als ein ungefähre Anhalt gelten und einen anderen, genügenden Nutzen gewährenden Verkauf des Sortimenters an das Publikum nicht verhindern.«

»Die Annahme, daß der Verleger nicht notwendigerweise einen Verkaufspreis festsetzen muß, ist der Beachtung wert, umso mehr, als der Verkaufspreis nur noch ein nomineller ist und es niemandem, der gegen Kasse kauft, einfällt, diesen zu zahlen.

»Durch das Nichteinhalten des vom Verleger festgesetzten Preises haben sich die Sortimenter für Freihandel erklärt; sie behalten sich das Recht vor, mit ihren Waren zu machen was sie wollen. Ist nun nicht vielleicht die Zeit gekommen zur Erwägung der Frage: Soll der Verleger nicht einfach den Verkaufspreis fallen lassen und es dem Sortimenter überlassen, diesen selbst festzusetzen? Zweifellos würde dadurch manches in unserm Handel einfacher. Es giebt natürlich gerechte Einwendungen gegen dieses System; aber ich glaube, mein Vorschlag ist der Beachtung wert, und es wäre wünschenswert, die Meinung der Sortimenter darüber zu hören.

»Es ist vielleicht angebracht, die Haupt-Einwendung gleich anzudeuten. Das Ankündigen der Bücher ist — und ich glaube — muß auch in Zukunft in den Händen der Verleger bleiben. Aber es hat keinen Zweck, ein Buch ohne Preis als Anhalt für das Publikum anzukündigen. Wenn also der Verkaufspreis aufgegeben werden soll, so muß notwendigerweise der Nettopreis angekündigt werden, man müßte anzeigen, daß ein Buch zu 3, 4 oder 5 sh. an den Sortimenter verkauft würde. Der letztere würde dann diesen Preis genügend erhöhen, um einen Gewinn zu erzielen, bei dem er bestehen kann. Zweifellos würde der Preis eines Buches je nach der geographischen Lage des Wohnorts des Buchhändlers variieren. In der That ist dies schon jetzt der Fall, da z. B. dasselbe Buch in Melbourne, in London und bei Smith's Eisenbahnbuchhandlungen zu verschiedenen Preisen verkauft wird.

»Der Hauptunterschied liegt darin, daß es jedem Sortimenter absolut frei steht, den Preis für seine Bücher selbst festzusetzen; doch steht er freilich dabei der unangenehmen Thatsache gegenüber, daß das Publikum genau weiß, was er für das Buch bezahlt hat. Aber thatsächlich

weiß das Publikum dies schon jetzt. Der En-gros-Preis für Weizen wird z. B. auch jeden Tag angekündigt; aber der Mehlhändler berechnet seinen Kunden, was immer er für richtig hält.

»Ich hoffe, Ihr Verein wird anerkennen, daß ich meinen Vorschlag nur zur Diskussion zu bringen beabsichtige. Ich habe mich bestrebt, die Unmöglichkeit der Ihrerseits vorgeschlagenen Remedur klar zu legen. Meine Alternative ist, glaube ich, praktisch ausführbar und wird manches Gute stiften. Die Sortimenter müssen entscheiden, ob sie sie annehmen können. Wenn sie nach reiflicher Ueberlegung den Vorschlag annehmen, werden die Verleger ihnen gern entgegenkommen. Wenn sie dagegen den alten Modus vorziehen, so werden die Verleger ihnen nichts aufzuzwingen versuchen, was ihren Wünschen entgegensteht. Dann aber dürfen die Verleger wohl als Gegenleistung erwarten, daß der Vorschlag zur Bildung eines »Ringes« aufgegeben wird.

»Ich verbleibe

Ihr gehorsamer Diener  
E. F. Longman.

Wenn die Sache nicht so ernst wäre, so möchte man glauben, Herr Longman wollte sich einen Scherz mit den Sortimentern erlauben. Die sonderbar auffallende Bemerkung von der Konkurrenz, an der die ganze Menschheit leidet, und die die Verleger den Sortimentern gern vom Halse halten möchten, und der schöne Vergleich eines Buches mit einem Pfund Mehl sind Leistungen, die sich Herr Longman im Interesse der Sache hätte ersparen sollen, denn daß der Chef eines weltberühmten Verlagshauses seine Erzeugnisse ernstlich mit Korn und Mehl vergleicht, ist wohl nicht anzunehmen.

Der einzige Punkt in vorstehendem Brief, der ernstlicher Erwägung wert scheint, ist der in Lord Campbell's Urteil enthaltene Satz vom Prinzip des freien Handelsbetriebes: — — — Die Bedingung, daß der Käufer, nachdem er den Kaufpreis bezahlt hat und so selbst Besitzer geworden ist, den Gegenstand nicht unter einem gewissen Preis weiter verkaufen soll, schmälert ihm sein Besitzrecht, das er doch als Käufer zweifellos erworben hat.«

Das steht bombenfest; dagegen läßt sich nicht das Geringste einwenden. Aber dasselbe Besitzrecht giebt dem Verleger eine Waffe in die Hand, mittelst deren er beim Sortimenter auf Einhaltung des Ladenpreises seiner Bücher bestehen kann, ohne daß das Gesetz ihm »Coercion« vorwerfen könnte. Er stellt z. B. 1000 Exemplare eines Werkes her und bestimmt nach genauer Kalkulation den Ladenpreis auf 5 sh. pro Exemplar. Wenn ihm nun ein Sortimenter ein Exemplar zu 4 sh. abkauft und es zu 4 sh. 6 d. öffentlich ausbietet, so entwertet er in gewissem Sinn die dem Verleger übrig bleibenden 999 Exemplare, und letzterer hat dann als Besitzer zweifellos das Recht, dem Sortimenter auf Grund seiner Handlungsweise jede weitere Lieferung zu verweigern. Thun sich aber die Verleger zusammen, um die Rabattsätze und das Einhalten der Ladenpreise gemeinsam zu regeln, so bilden sie eine in England gesetzlich anerkannte »Trades Union«, nicht aber einen Ring oder einen Monopolverein.

Der Gegenvorschlag: Gänzliche Abschaffung des Ladenpreises läßt sich ja hören; aber die damit verbundene Bedingung »Ankündigung des Nettopreises« ist so absurd, daß eine Erörterung der Frage nutzlos erscheint.

Hoffentlich protestiert der Sortimenter-Verein ganz energisch gegen diesen Brief und läßt sich nicht abhalten, seine Bestrebungen in der bisherigen Weise fortzusetzen. Jedenfalls sieht man in allen beteiligten Kreisen der weiteren Entwicklung der Rabattfrage mit Spannung entgegen.