

während der Mindeststrabatt von 25 Prozent als Norm zu betrachten ist. Ich verweise auf § 8 Absatz f der Verkehrsordnung, wonach »ein vom Verleger auf feste Bestellung geliefertes Werk der Sortimenten zu behalten nicht verpflichtet ist, wenn ohne vorherige Bekanntmachung und ohne einen bezüglichen Vermerk im Verzeichnis der erschienenen Neuigkeiten im Börsenblatt ein geringerer Rabatt als 25 Prozent gewährt wird«. Hiermit ist anerkannt, daß der Sortimenter im allgemeinen ein Recht auf einen Mindeststrabatt von 25 Prozent hat; daß ihm die Berechtigung zur Remission des ihm Gelieferten zusteht, wenn in der buchhändlerischen Bibliographie ein bezüglicher Vermerk hinsichtlich des geringeren Rabatts fehlt, erscheint mir für den Sortimenter nur in den allerersten Fällen von irgend welchem praktischen Wert: er kann die Annahme einer Bestellung deswegen kaum jemals ablehnen, er kann ebensowenig deshalb Extraspesen berechnen (er hat sich an den »Ladenpreis« zu halten!) — der Rabatt und somit der Gewinn werden durch jenen »Vermerk« nicht größer. Schließlich aber sind unter allen Umständen Mühe, Zeit und Unkosten für den Transport von und nach Leipzig für den Sortimenter verloren, wenn er sich wirklich einmal zur Rücksendung eines solchen Nettoartikels gezwungen sieht; von den Schwierigkeiten, die Rücknahme dann auch wirklich durchzusetzen, will ich noch gar nicht sprechen. Nach dieser Richtung hin für die Zukunft Wandel zu schaffen, ist der Zweck unseres Antrags; der Sortimenter soll unter allen Umständen die Gewißheit haben, daß er bei Aufgabe einer festen Bestellung auf in Zukunft neu erscheinende Bücher oder Auflagen wenigstens 25 Prozent Rabatt erhält.

Diese Bestimmungen sollen am 1. Juli 1902 in Kraft treten und sich auf alle nach diesem Tage erstmalig oder in neuer Auflage erscheinenden Werke erstrecken — also keinerlei rückwirkende Kraft besitzen. Wir haben diesen Termin ins Auge gefaßt, weil dem Verlage die Möglichkeit offen bleiben muß, etwaige kontraktliche Verpflichtungen mit diesen Bestimmungen in Einklang zu bringen, bezw. zu lösen; wir glauben aber, daß ein Zeitraum von länger als einem Jahr hierzu in allen Fällen ausreichend sein werde.

Es wird von den Gegnern des Antrags nun unter anderem vermutlich darauf hingewiesen werden, daß der Verleger in vielen Fällen des hohen Risikos wegen einen höheren als den von ihm festgesetzten niedrigen Rabatt nicht gewähren könne. Ja, meine sehr geehrten Herrn, wie kommt wohl aber der Sortimenter dazu, das vom Verleger freiwillig übernommene Risiko ungefragt mittragen zu müssen? Es wäre in zahlreichen Fällen gewiß viel besser, wenn der Verleger sich zu dem gewagten Schritte einer auf so schwachen Füßen ruhenden Verlagsübernahme überhaupt nicht entschloße; es würde dann allerdings etwas weniger gedruckt und verlegt werden, dadurch aber in den meisten Fällen gewiß weder ein Nachteil für Literatur und Publikum, noch auch für den Buchhandel erwachsen.

Ein Risiko würde aber fernerhin auch dann viel seltener vorhanden sein, wenn der Verleger nicht oft aus Konkurrenzgründen den Ordinär- und Nettopreis nach Möglichkeit herabdrückte; ich frage wiederum: wie kommt der Sortimenter dazu, unverhältnismäßig hohe Unkosten des Verlegers auf diese Weise aus seiner eigenen Tasche mitbezahlen zu müssen? Damit der Verleger ein ihm unbequemes, für den Sortimenter aber vielleicht weit lukrativeres Unternehmen möglichst schwer schädigen, wenn nicht gar schon im Keime ersticken kann, deshalb also muß der Sortimenter mit einem um so und so viel geringeren Rabatt zufrieden sein!

Nachstehender Fall, der dem Dresdner Verein vor kurzem zur Behandlung vorlag, möge als Beispiel angeführt sein: Eine altangesehene Firma giebt seit langer Zeit ein

alljährlich neu erscheinendes Buch heraus, das sich an das breitesten Publikum wendet und dessen Absatz regelmäßig so und so viel tausend Exemplare beträgt. Die letztjährige Ausgabe ist nun vergriffen; indem die Verlagshandlung dies dem Sortimentenbuchhandel bekannt giebt, zeigt sie gleichzeitig das erstmalige Erscheinen einer »Kleinen Ausgabe« des Buches an, die neben der bisherigen Ausgabe alljährlich erscheinen soll. In ihrer Ankündigung bittet die Firma nun, der Sortimenter möge sich durch einen Probebezug von der »leichten Absatzfähigkeit« auch dieser Kleinen Ausgabe ihres »weltberühmten« Verlagswerks überzeugen. Hier also betont die Firma ausdrücklich die »leichte Absatzfähigkeit« der neuen Ausgabe des »weltberühmten« Buches; von irgend welchem Risiko kann also bei dessen Herausgabe doch folgerichtig gar keine Rede sein! Trotzdem rabattiert sie das Buch gegen bar mit nur 20 Prozent. Auf unseren Vorhalt, daß der Sortimenter bei einem solchen Rabatt unmöglich bestehen könne, scheint die geschätzte Firma ihre Ueberzeugung von der so stark betonten »leichten Absatzfähigkeit« ihres »weltberühmten« Buches urplötzlich geändert zu haben; sie erwidert uns nämlich, daß es sich bei der Kleinen Ausgabe um einen »infolge drohender Konkurrenz nötigen Versuch handelt, dessen Ergebnis durchaus problematisch ist«. Um das Maß voll zu machen, versichert sie uns aber in eben demselben Schreiben noch ganz besonders, daß sie »den Bestrebungen, dem Sortimentengeschäft aufzuhelfen, durchaus sympathisch gegenüberstehe!« Ich kann einer solchen Beteuerung von Sympathie in solchem Zusammenhang allerdings nur sehr »problematischen« Wert beimessen; die Sache zeigt aber, was der Sortimenter sich unter Umständen auch nach dieser Richtung hin gefallen lassen muß. — Was nützen schließlich alle jene, für Einzelne mit großen persönlichen Opfern verbundenen jahrelangen Bemühungen zur Hebung des Sortiments, wenn ihm auf der einen Seite zwar gegeben, auf der anderen Seite aber ebensoviel oder noch mehr in so bequemer Weise genommen wird?

Hierzu ein notwendiges Gegenstück! Ein geachteter pädagogischer Verlag läßt ein Rechenbuch für Volksschulen erscheinen, das er dem Sortimenten mit vollen 16 Prozent gegen bar liefert; auf unsere Bitte, den Nettopreis doch niedriger ansetzen zu wollen, erhielten wir abschlägigen Bescheid mit der Begründung, es habe an die Herausgeber des Buches ein so hohes Honorar bezahlt werden müssen, daß zu billigerem Preise an den Wiederverkäufer nicht geliefert werden könne. In der That aber hat der Verleger das abnorm hohe Honorar durchaus freiwillig und nur deshalb gezahlt, um die übrigen konkurrierenden Verleger zu überbieten. Um seinem sonstigen Verlag also durch Anknüpfung wertvoller neuer Beziehungen zu nützen, übertrumpft Verleger A. seinen Konkurrenten B. durch Zahlung exorbitant hohen Honorars und läßt sich das letztere nach und nach durch den Sortimenter auf die sicherste und einfachste Weise zurückerstatten! Er hat ja das Monopol, die Hefte sind in den sämtlichen Volksschulen der betreffenden Großstadt eingeführt, er kann den Preis für den Wiederverkäufer demnach einfach diktieren. Und gegen eine derartige Ausnutzung kann dieser sich absolut nicht schützen; denn er muß die Hefte führen, will er seine Kunden nicht direkt zum Kollegen Buchbinder, seinem geschätzten Konkurrenten, treiben.

Die Anschauung und Forderung, daß der Verleger das Risiko für seine Unternehmungen in allen Fällen allein und in der That, nicht nur scheinbar zu tragen verpflichtet ist und es auf die schwächeren Schultern des Sortimenters nicht abwälzen darf, ist gewiß in keiner Weise unberechtigt. In ungezählten Fällen aber ist von einem Risiko überhaupt keine Rede —, und der Sortimenter wird trotzdem durch ungenügenden Rabatt für seine Arbeit und Spesen nicht