

Die Ausschreitungen des Buchhandels.

Antwort

auf die Denkschrift des Akademischen Schutzvereins.

Von

R. L. Prager.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 190, 198, 204, 211, 216.)

VI.

Mindestrabatt oder Aufhebung des Ladenpreises.

»Daß mit der Abschaffung des Kundenrabatts . . . die Sortimentler zufrieden zu stellen seien, haben unter den einsichtigen Verlegern, welche die ganze seitherige Bewegung nur widerwillig mitgemacht haben, nur wenige geglaubt« (S. 130).

Professor Bücher meint damit die Bestrebungen des Sortimenters, einen Rabatt von 25 Prozent als Mindestrabatt, den jeder Verleger gewähren muß, anerkannt zu sehen. Daß namentlich Schulbücher mit weniger als 25 Prozent rabattiert werden, ist bereits seit längerer Zeit Brauch, aber auch andre, namentlich amtliche Publikationen, werden immer häufiger mit einem Nachlaß, der unter 25 Prozent bleibt, geliefert. Es ist hier nicht der Ort, zu untersuchen, ob dieser Zustand zu bessern ist oder nicht. Während die Verleger hervorheben, daß sie namentlich bei Schulbüchern so knapp zu rechnen gezwungen sind, um mit andern Verlegern konkurrieren zu können, daß ihnen bei amtlichen Publikationen einfach die Marschroute vorgeschrieben wird, erklären die Sortimentler, daß sie bei einer Gewährung von weniger als 25 Prozent Rabatt nicht zu bestehen vermögen. Abgesehen von den Schulbüchern und amtlichen Publikationen, wird auch bei gebundenen Büchern — eine Form, die sich immer mehr einbürgert — häufig der Einband nicht voll rabattiert. Gegen diesen Minderrabatt in allen Formen richtete sich ein von Rudolf Heinze in Dresden in der Hauptversammlung des Jahres 1901 eingebrachter Antrag, durch dessen Annahme die Verleger verpflichtet werden sollten, dem Sortimenter bei allen auf feste Rechnung gelieferten Werken oder Zeitschriften einen Rabatt von mindestens 25 Prozent zu gewähren. Der Antrag wurde abgelehnt, da dem Börsenvereinsvorstand kein Mittel zu Gebote steht, die Verlegermitglieder zur Gewährung eines bestimmten oder Minimalrabatts zu zwingen. Auch ich halte diesen Weg nicht für gangbar, wenn man sich auch nicht verhehlen darf, daß ein Rabatt von weniger als 25 Prozent für den Sortimenter, namentlich wenn, wie bei Schulbüchern gewöhnlich, Barbezug eintritt und die beim Schulbücherbezug unvermeidlichen Verluste in Anschlag gebracht werden, kaum noch einen Nutzen läßt. Doch ist dies eine innere Angelegenheit des Buchhandels, die ich kaum erwähnen würde, wenn Herr Bücher nicht einer in der Hauptversammlung des Börsenvereins gehaltenen Rede von Wilhelm Müller in Wien gedächte, der er eine ganz falsche Auslegung gibt. Herr Müller hatte gesagt:

»Herr Heinze beruft sich hauptsächlich auf § 42 (der buchhändlerischen Verkehrsordnung), worin es heißt: „Der Ladenpreis wird von dem Verleger festgesetzt“ . . . »Der Verleger hat den Ladenpreis allein festzusetzen und das Recht, den Leuten zu untersagen, unter dem Ladenpreis Bücher anzubieten; aber immer nur in dem Sinne, daß der Preis nicht unterboten würde. Ich bin fest überzeugt, niemand, insbesondere kein Verleger, hat daran gedacht, es sei einem Sortimentler verboten »hinaufzuschleudern«, nämlich auf die Bücher, die ihm nicht mit genügendem Rabatt geliefert werden, einen Aufschlag zu machen . . . Uns fällt es in Wien nicht ein, Bücher, bei denen wir nicht 25 Prozent Rabatt haben, so zu verkaufen, wie der Verleger es vorschreibt.«

Dazu sagt Bücher (S. 132):

»Das ist also der Schutz des Ladenpreises, wie ihn das Publikum unter dem neuen Regime des Börsenvereins genießt. Tatsächlich ist bei einer andern Gelegenheit konstatiert worden, daß in rheinisch-westfälischen Städten die Sortimentler selbst auf Schulbücher solche Aufschläge auf den Ladenpreis durchsetzen«;

und ferner (S. 133):

»Der Vorschlag, mit dem der Versuch gemacht wurde, das Palladium des vollen Ladenpreises . . . in voller Öffentlichkeit von der Zinne des Leipziger Buchhändlerhauses herunter zu holen, führte zu einer nicht uninteressanten Diskussion im Börsenblatte.«

Mit andern Worten, das Sortiment hält nur an dem Ladenpreis fest, insofern ein Verkaufen unter dem Ladenpreis verboten sein soll, ein Verkaufen über dem Ladenpreis aber nicht. Wie verhält es sich aber in der Wirklichkeit? Wilhelm Müller sagt ausdrücklich, daß die Wiener Buchhändler bei Büchern, an denen sie nicht 25% Rabatt haben, einen Aufschlag machen. Ist dies etwa ein Novum, das die großen, tönenden Worte von dem »Herabholen des Palladiums des vollen Ladenpreises von der Zinne des Buchhändlerhauses« rechtfertigt? Das Bücher ja wohlbekannte, trotz der — jetzt ja beseitigten — Sekretierung nicht überall »an Ketten liegende« (S. 3) Börsenblatt bringt täglich in seinem amtlichen Teil unter dem Titel »Erschienene Neuigkeiten des deutschen Buchhandels« ein nach Verlegern geordnetes Verzeichnis der seit dem Erscheinen der vorigen Nummer eingetroffenen Neuigkeiten. An der Spitze dieses Verzeichnisses steht, solange ich mich entsinnen kann, der Satz: »Die mit n. vorgezeichneten Preise der Verleger müssen im Auslande zum Teil erhöht werden, die mit nn. und nnn. bezeichneten auch im Inlande.« Da die mit n. bezeichneten Titel Nettobücher sind, die mit 25% Rabatt, nn. die mit weniger als 25% und nnn. die mit gar keinem Rabatt geliefert werden, so erhellt daraus, daß seit Menschengedenken der Sortimenter das Recht hatte, auf Bücher, die mit weniger als 25% rabattiert werden, einen Aufschlag zu machen, ohne daß er nötig hatte, jedesmal vorerst das Palladium des Ladenpreises von der Zinne des Leipziger Buchhändlerhauses herunter zu holen.

Tatsächlich ist dieses Recht auch unter der Herrschaft des Rabattgebens an das Publikum ausgeübt worden, wenn auch gewöhnlich in der Form, daß bei nn.-Artikeln der Abzug des Rabatts fortfiel. Die Abschaffung des Rabatts, namentlich bei Schulbüchern, zeigt den Weg einer Verständigung: verdient der Sortimenter wenigstens im allgemeinen, so wird er es leichter verschmerzen können, wenn einmal an einem Geschäft weniger oder nichts verdient wird. Immerhin wird man es dem Sortimenter nicht verübeln können, wenn er nur murrend ein derartig anstrengendes Geschäft, wie der Schulbücherverkauf es ist, ohne einen genügenden Gegenwert zu erhalten, weiterführen soll. Daraus sind auch die hier gezeichneten Bestrebungen des Sortimenters zu erklären, wenn sie auch praktisch durchführbare Vorschläge bisher nicht gezeitigt haben. Ich kann aus diesem Grund auch die Auseinandersetzungen übergehen, die Bücher an die Anträge Dr. Lehmanns, an die Versuche, einen Sortimenterbund zu gründen, knüpft. Diese Anträge sind ja lediglich Symptome der Unzufriedenheit, die im Kleinhandel herrscht, erscheinen aber kaum geeignet, zu rettenden Taten zu werden.

Bücherläufer, Autoren und Verleger.

»Wer ist Konsument?« (S. 140.) Bücher wirft die Frage auf und erinnert daran, daß Ernst Engel vor vierundzwanzig Jahren über diese Frage gestolpert ist. Viel-