

niemals und sollte niemals als solche betrachtet werden. Würde der zweite Händler das betreffende Werk ebenfalls für 20 *M* anbieten, jedoch vielleicht noch einen Vorzug desselben besonders hervorheben oder die Ankündigung in einer auffallenderen und zweckentsprechenderen Weise bringen, so würden beide ihren Nutzen aus dem Verkauf des Buches ziehen.

Man braucht nicht viel Erfahrung, um Waren zu niedrigen Preisen zu verkaufen; aber es gehört ein gut Teil Verstand und Geschick dazu, die Preise aufrechtzuerhalten und die Werke einzig nach ihrem Wert und ihren Vorzügen zu vertreiben. Das ist dann wirkliche Konkurrenz, und falls die Handelswelt sich entschließen sollte, die wahre Bedeutung des Wortes wieder einzusetzen, so würden zweifellos alle Geschäftsklassen dadurch nur gewinnen.

Mit großem Interesse verfolgt der Buchhandel in den Vereinigten Staaten von Amerika den Kampf gegen die Schleuderer. Bei einer kürzlichen Streitfrage hat ein amerikanischer Richter, namens Ray, gegen den Grundsatz entschieden, für den die Verleger und die große Mehrheit der amerikanischen Buchhändler kämpfen — nämlich, daß einem Händler, der sich weigert, nicht zu unterbieten, von Mitgliedern der »American Publishers' Association« nur zum vollen Ordinärpreis geliefert werden darf. Die allgemeine Ansicht im Buchhandel jenseits des Ozeans geht indessen dahin, daß diese Auslegung des Verlagsrechts seitens des Richters Ray von den »Federal Courts of Appeals« nicht für richtig befunden werden wird. Mr. Ray ist Richter am niedrigsten amerikanischen Gerichtshof, und so hofft man, daß, wenn die Angelegenheit an die höhere Instanz geht, verständigere Ansichten den Ausschlag geben werden.

Sofort nach dieser kürzlichen Urteilsfällung gab die »American Publishers' Association« zwei Rundschreiben heraus, und zwar eins an den Buchhandel, ein andres an das Publikum. Sie enthalten energische Vorstellungen gegen die gegenwärtige Rechtsprechung und machen hauptsächlich auf die folgenden Punkte aufmerksam:

»Die »Federal Courts of Appeals« in Illinois haben sich dahin ausgesprochen, daß das Recht eines Besitzers, die Preise zu kontrollieren, sich bis auf den letzten Käufer ausdehnt, während Richter Ray von dem »Federal Circuit Court of New York«, welcher letztere eine Stufe unter ersterem steht, dahin entschied, daß die endgültige Preiskontrolle eine Frage kontraktlicher Abmachung zwischen Verleger und Sortimentern sei. »The American Publishers' Association« macht darauf aufmerksam, daß sie ihrerseits keine Preise festsetzt und daß sie kein Ring ist. Nachdem der »Court of Appeals« in New York entschieden hat, daß die »Publishers' Association« nicht die Macht habe, Preise für nicht durchs Verlagsrecht geschützte Bücher zu decken, hat sie sich von diesem Felde zurückgezogen und ihre Pläne demgemäß eingeschränkt. Das Urteil des Richters Parker und seiner Kollegen sagt indessen ausdrücklich, daß die »Association« das Recht habe, die Preise geschützter Bücher zu decken, und die vorerwähnte Entscheidung des Richters Ray, die sich in entgegengesetzter Weise ausspricht, fällt somit weniger ins Gewicht als die frühere Entscheidung. Die Association ist der festen Zuversicht, daß die Ansicht des Richters Parker und nicht die von Mr. Ray die Entscheidung herbeiführen wird, wenn die Frage endgültig in der obersten Instanz verhandelt wird. Dem Buchhandel sowohl wie dem Publikum gegenüber sei hiermit betont, daß die Citadelle des Reformplans bisher nicht erfolgreich angegriffen worden ist und daß voraussichtlich alle Hauptforderungen desselben aufrecht erhalten und erfüllt werden werden.

»Einige Kaufhäuser pflegen gewisse Bücher und andre buchhändlerische Artikel, von denen die Preise genau bekannt

sind, zum Selbstkostenpreis oder selbst unter diesem anzukündigen und zu verkaufen, um das Publikum anzulocken und ihm gleichzeitig dann andre Waren aufzudrängen, an denen ein recht hübscher Verdienst bleibt. So vertrieb z. B. eine bedeutende Firma in New York jahrelang ein populäres 35 Cents-Magazin für 24 oder 25 Cents das Exemplar, obgleich sie es in großen Mengen zu 28 Cents einkaufte, bei jedem Exemplar also einen tatsächlichen Verlust von 3 oder 4 Cts. hatte. Mit neuen, verlagsrechtlich geschützten Büchern ging es ebenso. Leuten, die die Verhältnisse kennen, war der Zweck solcher Ankündigungen unverkennbar. Das leichtgläubige Publikum sollte durch diese scheinbar äußerst günstigen Angebote als Kunden gewonnen werden, um dann bei andern Artikeln, von denen die Verkaufspreise nicht allgemein bekannt sind, den dort eingebüßten Verdienst oder gar gehaltenen Verlust doppelt wieder gut zu machen. Jeder vernünftige Mensch sieht natürlich ein, daß kein Geschäft sämtliche Waren zum Selbstkostenpreis verkaufen kann, ohne dabei binnen kurzem zugrunde zu gehen.

»Wenn durch solche Machenschaften die Verleger auch nicht in direkte Mitleidenschaft gezogen worden sind, da diese für alle Bücher die von ihnen angelegten Nettopreise erhalten haben, so war doch die Wirkung jenes verwerflichen Geschäftsgebarens demoralisierend und verhängnisvoll. Notgedrungen mußten andre zwecks Selbstverteidigung oder Vergeltung dem gegebenen Beispiel folgen, bis schließlich die Hälfte der Händler gewisse Bücher mit fast gar keinem Nutzen oder selbst mit Verlust vertrieben. Sehr wenige Sortimentern indessen wollten diesen bedenklichen Brauch fortgesetzt wissen. Mit ganz geringen Ausnahmen waren sie entschlossen, Hand in Hand mit der »Publishers' Association«, diesem offenbaren Übel Einhalt zu tun, den Händlern einen angemessenen Nutzen zu sichern und Bücher nicht einfach als Reklamemittel behandelt zu sehen.

»Die »Association« denkt nicht daran, irgendwelche Anordnungen zu treffen, gegen die eventuell gesetzliche Einwände gemacht werden könnten. Jeder Verleger setzt seine eigenen Preise fest, und die Bemühungen der »Association« erstrecken sich nur so weit, als sie ihn unterstützen, diese Preise aufrecht zu erhalten zu können.

»Eine große Firma hat sich hingegen dieser Bewegung von Anfang an hartnäckig widersetzt und strengte einen Prozeß gegen die »Association« unter dem Vorgeben an, daß letztere ein nicht erlaubter Trust wäre. Dieser Prozeß ging bis an den »Court of Appeals of the State of New York«, der in seiner Entscheidung vom Februar 1904 durch den Richter Parker sich dahin aussprach, daß die »Association« vollkommen berechtigt sei, Preise für solche Bücher zu decken, die durch das Verlagsrecht geschützt und von ihren Mitgliedern verlegt sind.

»Die kürzliche Urteilsfällung durch den Richter Ray in dem »Circuit Court« wurde auf Veranlassung zweier einzelnen Verleger herbeigeführt, die einen Schritt weiter zu gehen wünschten, um eine Vorschrift durchzusetzen, den Sortimentern gesetzlich zu zwingen, verlagsrechtlich geschützte Bücher nicht zu Schleuderpreisen zu verkaufen. Dies hat — wie hier ausdrücklich bemerkt sein mag — die »Association« niemals verfochten. Alles, was ihre Mitglieder getan haben, ist einfach das, daß sie die Lieferung ihrer Verlagsartikel solchen Händlern verweigern, die die angelegten Preise nicht einhalten wollen. Hierzu sind sie gemäß dem früheren Urteile völlig berechtigt.

»Wie wir hören, beabsichtigen die beiden oben erwähnten Verleger sofort Berufung einzulegen. Seitdem wiederholt entschieden worden ist, daß das Verlagsrecht auf derselben Grundlage steht wie Patente, und da den Bestizern