

uns viel Schmerz bereitet. Es ist außerordentlich schwer, alle Fälle, die vorkommen könnten, einzeln aufzuführen. Aber, meine Herren, ich bitte Sie, daran zu denken: wie wollen Sie denn die Bücher treffen, die der Verleger nur broschiert herausgibt, die aber der Barsortimenter gebunden führt? Soll denn der Ladenpreis des Barsortiments geschützt sein? Das ließe sich ja denken, wenn wir nur mit den drei großen Barsortimentern zu rechnen hätten und wenn diese immer einig wären, immer genau die Preise feststellten, zu denen sie die Bücher nicht nur in ihren Hauptkatalogen, sondern auch in ihren Katalogen für das Publikum auführen. Dann könnte man daran denken, die Preise zu schützen. Aber das ist nicht der Fall, es wird wenigstens nicht immer der Fall sein, wir können nicht wissen, ob nicht plötzlich ein Barsortiment kommt, das andere Preise macht, und darum geht es nicht. Also wir müssen auf die Barsortimenterartikel auch Rücksicht nehmen, und die würden unter den Absatz 2 des § 6 mitfallen. Mir scheint es wirklich, daß ein genügender Schutz gegen Mißbräuche durch den Passus gefunden worden ist, daß die Erlaubnis des Verlegers zum öffentlichen Anzeigen eingeholt werden muß. Der Verleger eines Romanes, sagen wir von Frenssen, wird sich doch schon hüten, darauf einzugehen, wenn ein größerer Sortimenter kommt und sagt: ich gebrauche 300 Exemplare von dem Buche, möchte es aber statt für 5 Mark für 4,30 Mark verkaufen, weil ich einen anderen Einband mache. Daß der Verleger Ja und Amen dazu sagen wird, kann ich mir nicht vorstellen. — (Zuruf.) — Er darf es zu diesem Preise nicht anzeigen! Wir können ja nicht in allen einzelnen Fällen dem Sortimenter verbieten, Bücher, die er broschiert bezieht, zu binden, wie er Lust hat. Es kann doch jemand zum Sortimenter kommen und sagen: der Einband des Verlegers ist mir zu teuer, ich will das Buch broschiert beziehen und es in einem anderen Einband haben; der Verleger hat einen zu teuren Einband, ich kann wohl 50 Pfg. sparen, wenn ich das Buch kartonieren und leicht binden lasse. Das kann man unmöglich verbieten. Das Verkaufen muß gestattet sein. — (Zuruf: Anzeigen!) — Ja, wenn er es in einem Verzeichnis anzeigen will, so bedarf er der Genehmigung des Verlegers.

Herr **Fritz Springer**: Ich muß zu meiner Freude konstatieren, daß ich einmal mit Herrn Prager einer Meinung bin. — (Heiterkeit. Zuruf des Herrn Prager: Das ist schon ein Zeichen der Besserung!) — Zu diesem § 6 muß ich offen bemerken: wenn ich Sortimenter wäre, so würde ich gegen diesen Paragraphen stimmen. Wir Verleger sind ja bei diesem Paragraphen verhältnismäßig wenig interessiert. Interessant für uns ist nur der Absatz 3. Man könnte es wirklich jedem Verleger überlassen, dafür zu sorgen, daß seine gebundenen Bücher verkauft werden, wie er es für richtig hält. Wenn ihm ein Sortimenter etwa durch einen billigeren Einband Konkurrenz macht, so wird er bei der nächsten Bestellung größerer Partien Vorsichtsmaßregeln treffen und Bedingungen stellen; er wird sagen: wenn du das Buch gebunden verkaufst, so darfst du es nur zu dem und dem Preise verkaufen resp. in dem und dem Einband, ebenso, wie wir Verleger es mit den Barsortimentern machen. Wir schreiben den Barsortimentern, die doch nur gebundene Bücher liefern, vor: wir liefern dir nur ungebundene Exemplare, wenn du den Einbandpreis so und so stellst. Ich habe gesagt, wenn ich Sortimenter wäre, so würde ich gegen diesen Paragraphen stimmen, nicht wegen dieser verhältnismäßig einfachen Punkte, sondern lediglich aus der allgemeinen Erwägung: warum wollen Sie sich denn mit diesem Paragraphen wieder neue Fesseln anlegen? Sie beschränken ja immer mehr und mehr jegliche Initiative. Es heißt immer: der Sortimenter soll mehr kaufmännisch arbeiten. Wenn Sie aber diesen Paragraphen einem Kaufmann zeigen, so wird sich jeder Kaufmann, glaube ich, an den Kopf fassen und fragen: ist es denn verständlich, daß ein Kaufmann solche Bestimmungen aufstellt? Sie kommen durch solche Paragraphen immer mehr und mehr dahin, daß Sie im Laden stehen und abwarten müssen,

bis die Kunden kommen und Bücher kaufen. Erhalten Sie sich doch ein bißchen Freiheit, daß Sie eine Initiative ergreifen können, wo sich solche Ihnen bietet.

Herr **Edmund Kantorowicz** (Berlin): Meine Herren, ich habe mich in der Kommission viel mit diesem Paragraphen beschäftigt, und ich fand diesen Absatz 3 recht gut. Ich finde ihn aber in der Fassung, die Herr Kauffmann vorgeschlagen hat, noch viel besser; denn wir fassen damit zwei gewaltige Minderer des Buchhandels: die Warenhäuser und die Gesellschaft für Verbreitung von Volksbildung, welche uns durch diese Einbände fortwährend schädigen und weiter schädigen werden, wenn dem nicht vorgebeugt wird. Daher wäre ich sehr für die Fassung des Herrn Kauffmann.

Herr Dr. **Erich Ehlermann**: Ich habe schon ausgesprochen, daß ich mit Herrn Springer vollständig darin übereinstimme, daß wir dem Handel und Wandel keine unnötigen Fesseln anlegen wollen; aber es handelt sich hier eben um unzweifelhafte und nicht leicht zu nehmende Übelstände, und ich betrachte es deshalb als eine Notwendigkeit, diejenigen, die dem loyalen Verhalten ein Schnippchen schlagen, in Fesseln zu legen. Der solide Sortimenter wird durch diese Bestimmungen sehr wenig getroffen. Aber ich glaube, eine Frage steht offen, das ist die Frage der Anzeigepflicht. Die Anzeige soll verboten werden unter dem Ladenpreis. Ich möchte an das Beispiel anknüpfen, das vorhin erwähnt worden ist, von dem Warenhaus, das in einem billigeren Einband liefert, sagen wir, statt zu 3 Mk. zu 2,50 oder 2,60 oder 2,70 Mk. Wenn wir uns vorstellen, daß ein Warenhaus ein sehr gangbares Werk, ein Werk, das in der betreffenden Zeit in aller Munde ist, zu einem solchen Preise in seinen Schaufenstern ausstellt und in seinen Geschäftslokalitäten auslegt, wenn wir uns vorstellen, daß es dort alle Welt sieht, daß aber auch alle Welt weiß: dieses Buch kostet überall 3 Mk., so ist es klar, daß man sich fragen wird: wie kommt es, daß das Warenhaus das Buch zu diesem Preise nicht auch angezeigt hat? Wenn nun danach gefragt wird, so wird der Warenhausbesitzer sagen: das erlaubt uns der Börsenverein nicht. Meine Herren, glauben Sie, daß Sie damit dem Börsenverein und dem Buchhandel nützen? Ich glaube, wenn wir dem einzelnen Sortimenter das Recht einräumen, in einem solchen Falle unter dem Preise zu verkaufen, vorausgesetzt, daß der Verleger zugestimmt hat — und das müssen wir —, dann müssen wir auch die Konsequenzen ziehen und ihm das Recht einräumen, zu diesem billigeren Preise anzuzeigen. Aber wenn diese Schutzwehr, daß wir die Erlaubnis des Verlegers zur Bedingung gemacht haben, nicht ausreichen sollte, so haben wir noch eine weitere Schutzwehr dadurch zu errichten gesucht, daß wir den betreffenden verpflichten, broschierten Preis und Ladenpreis gesondert aufzuführen. Auch diese Bestimmung ist aus der Praxis erwachsen. Der Fall der Gesellschaft für Verbreitung von Volksbildung ist schon erwähnt worden. Die Übelstände sind ja nicht so sehr darin zu erblicken, daß hier zu einem billigeren Preise geliefert wird, als darin, daß im Publikum der Glaube erweckt wird, daß das Buch unter dem Ladenpreis des Verlegers verkauft wird. Wenn das Publikum weiß, daß es für den billigeren Preis einen geringeren Einband bekommt, so ist der Nimbus, der um den betreffenden Lieferanten gezogen ist, daß er der billige Mann sei, daß der übrige Buchhandel nicht zu dem Preise liefern könne, zerstört. Ich bin der Überzeugung, daß wir das Recht, anzuzeigen, zwar nicht beschneiden können, daß wir aber eine hinreichende Kautele geschaffen haben in der Verpflichtung, gesondert anzuzeigen, und daß wir jedenfalls, wenn wir es auch wollten, doch nicht weiter gehen können mit Rücksicht auf die Gesetzgebung. Wir können die Gewerbefreiheit eben nicht aufheben.

Vorsitzender: Meine Herren, es ist kein Redner mehr vorgemerkt. Dann würde ich die beiden Antragsteller, die Herren Kauffmann und Boyesen, fragen, ob sie auf das von ihnen beantragte zurückkommen.