

## Nichtamtlicher Teil.

### Verband der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel.

#### Stenographischer Bericht

über die

#### Verhandlungen zur Verkaufsordnung

auf der

#### außerordentlichen Abgeordnetenversammlung

des

Verbandes der Kreis- und Ortsvereine

im Deutschen Buchhandel

am 7. Mai 1909, nachmittags 3 Uhr,

im Deutschen Buchhändlerhause zu Leipzig.

(Fortsetzung zu Nr. 150 d. Bl.)

**Vorsitzender:** Wir kommen zu § 7: Aufschlag.

Herr **Justus Pape** (liest):

§ 7. Aufschlag.

1. Berechnet der Sortimenter infolge außergewöhnlicher Unkosten oder weil der Verleger mit einem geringeren Rabatt als 25% vom Ladenpreise geliefert hat, neben dem Ladenpreise Spesen, so hat er diesen Aufschlag dem Käufer gegenüber kenntlich zu machen.

2. Bei Schulbüchern ist dieser Vorschrift genügt, wenn die Abweichung vom Ladenpreise in den Bücherverzeichnissen in unzweifelhafter Weise zum Ausdruck gebracht wird.

Herr **Paul Nitschmann** (Berlin): Meine Herren, ich glaube, dieser Paragraph ist für das Sortiment und besonders für die kleinen Sortimenter sowie für die Sortimenter, die in weit von der Zentrale abgelegenen Städten sitzen, unannehmbar. — (Zustimmung.) — Erlauben Sie, daß ich zunächst einmal auf Passus 2 komme:

Bei Schulbüchern ist dieser Vorschrift genügt, wenn die Abweichung vom Ladenpreise in den Bücherverzeichnissen in unzweifelhafter Weise zum Ausdruck gebracht wird.

Meine Herren, ich glaube, von hundert Schulbücherhändlern geben nicht zehn eigene mit Preisen versehene Bücherverzeichnisse heraus. Das ist in der neueren Zeit gänzlich abgekommen, besonders in Großstädten, aus dem einfachen Grunde, weil die Konkurrenz der Buchbinder es unmöglich gemacht hat, da diese Buchbinder und auch einzelne Buchhändler die Schulbücher zu billigeren Preisen angezeigt bzw. verkauft haben. Wie wollen Sie sich nun denken, daß etwa eine Handlung, sei es in Königsberg, sei es im Rheinland, sei es in Süddeutschland, die eine Partie Schulbücher, sagen wir einmal 10 Stück, direkt per Post bezieht und sie, wie das leider Gottes noch sehr viel vorkommt, mit 15% rabattiert erhält, diese Bücher verkaufen soll? Der Buchhändler muß doch zunächst das Porto, die Abtragegebühr und eventuell die Kommissionsgebühren, die er in Leipzig für die Einlösung der Barfaktur hat, auf die Spesen schlagen, und so wird er unbedingt einen Aufschlag von 15% machen müssen. Jetzt soll er jedem einzelnen Kunden, der in den Laden kommt und das Buch kauft, sagen müssen: Das Buch kostet 1,50 Mk., für mich 1,25 Mk. — das letztere braucht er nicht zu sagen —, darauf mache ich einen Spesenaufschlag von 10, 15 oder wieviel Pfennigen. Das ist doch ganz unmöglich. Jeder, der auch nur ein einziges Mal mit Schulbüchern gehandelt hat, wird wissen, daß das unmöglich ist, schon aus dem einfachen Grunde, weil zur Zeit des Schulansfangs ein solcher Andrang im Geschäft ist, daß eine derartige Berechnung sich von selbst verbietet. Wenn außerdem das Publikum hört: der Ladenpreis ist zwar so und so, aber es wird ein Aufschlag gemacht, so wird der Kunde sagen: ich bezahle überhaupt

keine Aufschläge und werde sehen, ob ich das Buch nicht irgendwo anders billiger bekommen kann. Dann wird er schließlich einen finden, der es billiger macht. Mit anderen Worten: der Sortimenter wird ohne Verdienst, in sehr vielen Fällen sogar direkt unter seinem Einkaufspreise verkaufen müssen.

Was den Punkt 1 anbelangt, so glaube ich, würden wissenschaftliche Sortimenter dadurch in geradezu unglaublicher Weise geschädigt werden. Es ist selbstverständlich, daß der Sortimenter bei größeren Büchern mit einem Ladenpreise von sagen wir einmal 20 Mk., wenn der Rabatt etwas weniger als 25% beträgt, keinen Aufschlag machen wird, im Gegenteil, er wird das Buch für 20 Mk. unter Abzug des ortsüblichen Rabatts verkaufen. Nun denken Sie aber einmal an die ganz kleine Literatur und an die vielen Mühseligkeiten, die dem Sortimenter bei deren Besorgung erwachsen, an diese Broschürchen zum Preise von 20 oder 18 Pfg., die direkt bezogen werden müssen, die eine besondere Postkarte erfordern und durch eine dreimalige Buchung sehr viel Arbeit und Mühe verursachen! Jetzt sollen Sie bei jedem dieser Artikelchen dem Kunden sagen: das Buch kostet 18 Pfg., aber ich bin berechtigt, weil der Verleger mit zu geringem Rabatt liefert, 10 Pfg. aufzuschlagen. Ähnlich ist es bei Zeitschriften. Ich bin Lieferant von großen technischen Unternehmungen; die Leute beziehen vielleicht im Jahre tausend und abertausend Zeitschriftennummern von mir. Nun, meine Herren, eine solche Zeitschriftennummer, die manchmal recht schwer ist — Herr Springer wird mir das bestätigen können — wird nur mit geringem Rabatt geliefert. Ich spreche hier nicht von mir, sondern von Sortimentern, die weit entfernt wohnen und große Spesen haben, und frage: soll der Sortimenter nun dem Publikum — nicht dem gewöhnlichen Publikum, sondern großen Anstalten, Fabriken und sonstigen Etablissements, die sehr scharf rechnen — sagen: die Nummer kostet eine Mark, ich muß aber 20 Pfg. Spesenaufschlag machen. Wird da nicht das Etablissement sagen: wir werden die Zeitschrift vom Verleger zu beziehen versuchen; vielleicht liefert der billiger? Das wird in den meisten Fällen geschehen. Ich liefere heute eine solche Zeitschriftennummer nicht für eine Mark, weil eigentlich ja gar kein Ladenpreis feststeht, sondern der Preis lediglich eine Sache der Abmachung mit dem Verleger ist; ich schlage vielmehr 25 oder 30 Pfg. Spesen darauf und liefere die Nummer für 1,30 oder 1,25 Mk. Darüber hat sich noch niemand beschwert; es hat noch niemand gesagt: die Nummer kostet doch nur eine Mark.

Meine Herren, ich weiß ja den Grund, warum dieser Paragraph aufgenommen worden ist: lediglich auf Veranlassung des Verlags, der beabsichtigt, von vornherein jeder Bestrebung des Sortiments, den Ladenpreis zu durchbrechen bzw. den Ladenpreis zu verbessern, entgegenzutreten. Ich finde das vom Standpunkt des Verlegers aus ganz erklärlich; er will sich das Heft nicht aus der Hand nehmen lassen, wenigstens heute noch nicht; ganz allmählich wird es vielleicht doch geschehen. Der Verlag sagt sich einfach: principiis obsta. Er will verhindern, daß selbst bei den allerkleinsten Artikeln das Sortiment seine Spesen berechnet, ohne sie kenntlich zu machen. Es ist aber unmöglich, dem Publikum gegenüber Spesen kenntlich zu machen. Das tut auf der ganzen Welt kein Kaufmann. Wenn ich auch zugeben muß, daß wir Buchhändler in der ganzen Welt vereinzelt dastehen mit unserer teilweise recht unkaufmännischen Geschäftsführung, so würde das doch zu weit gehen. Die Beschwerden würden sich derart häufen, daß der Börsenverein mit seinem heutigen Personal zu ihrer Bewältigung nicht ausreichen würde.

Herr **Adolf Nicolai** (Karlsruhe): Meine Herren, ich kann mich in vielen Punkten den Herren Vorrednern voll und ganz anschließen. Ich möchte zu § 7 bemerken, daß wir dankbar sein müßten, wenn endlich einmal Gelegenheit genommen wird, die