

werden dem Verlage die Bewegungsfreiheit in vollem Umfange zugestehen müssen, die ihm in § 12 zugebracht ist, aber, meine Herren, wir müssen auch verlangen, daß dem Sortiment dieselbe Bewegungsfreiheit, die unumgänglich notwendige Bewegungsfreiheit gewährt wird, und mir scheint, dieser § 7 bedeutet für uns eine Beschränkung dieser notwendigsten Bewegungsfreiheit. Ich bitte Sie, meine Herren: lehnen Sie den Paragraphen ab und zwar aus dem Grunde, weil er absolut unkaufmännisch ist.

**Herr Paul Ritschmann:** Meine Herren, ich möchte nur noch ganz wenige Worte sagen. Herr Prager erklärte, er lege keinen großen Wert auf den Paragraphen. Darauf muß ich erwidern, daß ich gerade im Interesse des Schulbüchergeschäftes den allergrößten Wert auf diesen Paragraphen lege. Der kleine Sortimenter in der Provinz ist gar nicht in der Lage, ohne Aufschläge auf die schlecht rabattierten Schulbücher auszukommen, und er ist andererseits nicht in der Lage, diese Aufschläge jedesmal kenntlich zu machen. Herr Dr. Giesecke hat, glaube ich, offene Türen eingemacht, indem er sagte, daß er großen Wert darauf lege, daß sein Biblisches Lesebuch mit 1,80 Mk. verkauft wird. Ich glaube nicht, daß es in Baden und Österreich mit 1,80 Mk. verkauft wird. Es wird dieser Aufschlag gemacht, es ist nur nicht zur Kenntnis des Herrn Dr. Giesecke gekommen, denn es ist einfach nicht möglich, ein drei Finger dickes Buch für 1,80 Mk. zu verkaufen, wenn es mit 1,40 Mk. vom Verleger abgegeben wird und hohe Spesen auf ihm lasten.

Wenn Herr Schmorl gemeint hat, man brauche bloß »m. Sp.« zu schreiben, so muß ich dem gegenüber darauf hinweisen, daß ich doch nicht jedem Schuljungen, der hereinkommt und ein Buch kauft, sagen kann: das Buch kostet 1,90 Mk. m. Sp. — (Heiterheit.) — Das versteht er gar nicht. — Also das wären doch kleine Umgehungen, die wir nicht kodifizieren dürfen; das ist doch einfach ausgeschlossen und der ganzen Verkaufsordnung nicht würdig. Das einzige Mittel der Abhilfe ist eben, daß die Bücher so rabattiert werden, daß der Sortimenter sie zu dem Preise des Verlegers verkaufen kann. Ist das nicht möglich — und ich gebe zu, es ist bei vielen Schulbüchern nicht möglich —, dann muß es eben den Sortimentern, besonders in kleinen Orten, gestattet werden, ohne »m. Sp.« dabei zu setzen, einen Aufschlag zu machen.

Wenn von den Schulbücherverzeichnissen gesprochen ist, so muß ich bemerken, daß solche Verzeichnisse mit Preisen bei der großen Mehrzahl der Schulbücherhändler nicht gang und gäbe sind. Ich wüßte in Berlin kein größeres Geschäft, das Schulbücherverzeichnisse mit Preisen herausgibt. Wir machen in Berlin einen der größten Umsätze in Schulbüchern und haben keine Verzeichnisse mit Preisen, und ich weiß dasselbe von Spaeth, Gsellius und anderen. Wir tun es aus dem Grunde nicht, weil wir sehr schlechte Erfahrungen mit den Papierhändlern gemacht haben, die auch solche Verzeichnisse herausgaben.

Ich möchte vorschlagen, den Paragraphen nicht zu streichen; ich schlage vielmehr vor, zu sagen:

Der Sortimenter ist berechtigt, infolge außergewöhnlicher Spesen, oder wenn der Verleger mit weniger als 25% geliefert hat, neben dem Ladenpreise Spesen zu berechnen.

Die Bestimmung, daß der Sortimenter die Spesen kenntlich machen muß, bitte ich fallen zu lassen. Wenn, wie ich vorschlage, bestimmt wird, so kann der Verleger den Sortimenter eventuell immer fassen und sagen: weise mir nach, daß du bei diesem Buche wirklich außergewöhnliche Spesen hast. Da könnte auch der Börsenverein einhaken. Ganz streichen wollen wir den Paragraphen nicht; denn er hat zweifellos einen berechtigten Kern. Bei Büchern, die einen höheren Ladenpreis haben, wird der Verleger nicht die Erfahrung machen, daß der Sortimenter nach oben schleudert. Schon die Konkurrenz unter uns Sortimentern wird uns daran hindern.

**Herr Fritz Springer:** Meine Herren, ich möchte feststellen, daß diese Bewegung gegen den § 7 nicht von den Verlegern ausgegangen ist, sondern von Seiten der Sortimentern. Wie uns

die Fassung, die Herr Dr. Ruprecht soeben als die erste vorgelesen hat, bekannt geworden ist, haben wir — eine Anzahl von Verlegern in Berlin — erklärt, daß der Paragraph in dieser Fassung für uns unannehmbar ist. Es ist unmöglich, die erste Fassung wieder aufzunehmen; denn wenn wir das täten, so würden wir Ihnen gestatten, einen Ladenpreis zu normieren. Das können wir nie und nimmermehr zugeben. Das ist das Recht des Verlegers, wie es auch in den Statuten resp. in der Verkehrsordnung festgelegt ist, wo es heißt: den Ladenpreis bestimmt der Verleger. Daran darf nicht gerüttelt werden. Jeder Versuch, den Sie machen, darin eine Änderung eintreten zu lassen, würde auf einen energischen Widerstand nicht nur des wissenschaftlichen, sondern des gesamten Verlags stoßen. — Infolge unseres Einspruches ist dann die Fassung gewählt worden, die jetzt vorliegt. Wenn Sie diesen § 7 ganz streichen, so wird der Verlag nichts dagegen haben. Machen Sie sich aber klar, daß Sie dann den Ladenpreis einzuhalten haben und daß Sie sich schädigen werden, wenn Sie zu hohe Spesen berechnen werden, da sich das Publikum dann direkt an den Verleger wenden und dieser zum Ladenpreise liefern wird. — (Sehr richtig!) — Meine Herren, ich kann nur wiederholen: wenn Sie den Paragraphen überhaupt aufnehmen und die Berechtigung, einen Aufschlag zu machen, festsetzen wollen, so ist das nur in der Fassung möglich, wie sie hier vorgeschlagen ist.

Nun haben die Herren erwähnt, welche Schwierigkeiten sie im Ladenverkehr haben werden. Meine Herren, wahrscheinlich ist hier an den Ladenverkehr nicht besonders gedacht worden, sondern mehr an den Rechnungsverkehr. Meiner Meinung nach aber werden Sie im Laden am allerwenigsten Schwierigkeiten haben. Wenn jemand kommt und fragt: was kostet das Buch? und Sie sagen: 1,80, weil Sie gezwungen sind, Spesen zu berechnen, so wird der Betreffende in den seltensten Fällen wissen, daß der Ladenpreis 1,75 oder 1,70 Mk. ist, sondern er wird sich mit Ihrer Forderung vollkommen zufrieden erklären. Ich glaube, Sie tun ganz gut, wenn Sie anfangen, das Publikum daran zu gewöhnen, daß Sie in bestimmten Fällen Ihre Spesen berechnen. Warum soll das nicht geschehen dürfen? Andere Kaufleute tun es doch auch; eine ganze Anzahl Sortimentern berechnen bei Sachen, bei denen sie höhere Untkosten haben, als sie allgemein vorkommen, — also bei direktem Bezug — dem Publikum ganz einfach das Porto. Darin werden Sie nur die Unterstützung des Verlags finden.

Wenn Herr Dr. Ruprecht auf die Tapetenhändler aufmerksam gemacht hat, so ist das doch etwas anderes. Die Tapetenhändler sind übereingekommen, die Tapeten zu bestimmten Preisen zu verkaufen. Glauben Sie, daß es den Tapetenhändlern gestattet ist, zu den Preisen, wie sie von der Fabrik vorgeschrieben worden sind, Zuschläge zu machen? Sie dürfen das gar nicht, während wir den Herren Sortimentern gestatten wollen, einen Zuschlag zu machen, wo sie »schlechten« Rabatt bekommen.

Die Bestimmung, wonach bei Schulbüchern der Vorschritt genügt sein soll, wenn die Abweichung vom Ladenpreise in den Bücherverzeichnissen in unzweifelhafter Weise zum Ausdruck gebracht ist, stammt, wie ich mich erinnere, aus der letzten Sitzung, zu der ich als Sachverständiger zugezogen war. Dort ist das von Seiten des Sortiments gewünscht worden. Ich glaube, Herr Schöningh ist es gewesen, der auf die Verhältnisse in Münster aufmerksam gemacht hat. Es scheint in vielen Städten solche Schulbücherverzeichnisse zu geben, und ich muß den Herren in Berlin sagen, daß ich als Vater eines schulpflichtigen Sohnes in jedem Semester derartige Verzeichnisse zu sehen bekomme. — (Zuruf: Mit Preisen?) — Mit Preisen! Sie sind von der Schule herausgegeben.

**Herr Dr. Erich Ehlermann:** Meine Herren, es ist vorhin von einem der Herren Vorredner gesagt worden, der deutsche Buchhandel stünde einzig da in der ganz unkaufmännischen Art, wie er seine Geschäfte betreibt. Das ist in gewissem Sinne zu-