

zugeben. Ich scheue mich gar nicht, das auszusprechen. Es liegt aber meines Erachtens in der Art der Ware begründet. Es gibt eben sonst keine Waren, die einen Ladenpreis haben. — (Sehr richtig!) — Ich muß mich aber auch wundern, daß diese Äußerung gerade aus dem Kreise des Sortimenters gefallen ist; denn, meine Herren, blicken Sie doch einmal auf das Ausland, wo der Verlagsbuchhandel seine Bücher mehr nach kaufmännischen Gesichtspunkten vertreibt; wo ist denn da bei diesem kaufmännischen Betriebe der Sortimentersbuchhandel geblieben? Es ist gerade der große Vorzug bei uns in Deutschland, daß wir neben den geschäftlichen, neben den kaufmännischen Gesichtspunkten im Buchhandel auch den literarischen Gesichtspunkt in der gebührenden Weise wahren.

Wenn auf der anderen Seite gesagt worden ist, daß die Verkaufsordnung dem Verleger nur Beschränkungen auferlegt, so möchte ich dem eine Äußerung entgegenhalten, die mir hier zu Ohren gekommen ist, die Verkaufsordnung müßte eigentlich die Überschrift tragen: »Pflichten des Sortimenters beim Verkehr mit dem Publikum«. Das ist ganz richtig. In gewissem Sinne liegt es auch in der Natur der Sache. Wo es sich um den Verkehr mit dem Publikum handelt, sind eben in der Hauptsache dem Sortimenter Verpflichtungen aufzuerlegen. Aber naturgemäß sind auch dem Verleger einige Verpflichtungen aufzuerlegen für die Fälle, in denen er in Verkehr mit dem Publikum tritt; aber wenn Sie die Verkaufsordnung als Ganzes überblicken, so werden Sie sehen, daß diese Fälle eigentlich wenig zahlreich sind im Verhältnis zu denen, wo dem Sortimenter Pflichten auferlegt werden.

Was nun den Paragraphen selbst anlangt, meine Herren, so muß ich ganz offen bekennen, daß es mir bei wenigen Paragraphen in der Verkaufsordnung so schwer gefallen ist, ihnen zuzustimmen, wie gerade bei diesem. Die Verpflichtung des Sortimenters, im einzelnen Falle seinen Aufschlag dem Publikum kenntlich zu machen, ist eine — ich will es ganz offen sagen — so kleinliche Maßregel — (Sehr richtig!) —, daß sie mir durchaus nicht gefällt. Aber, meine Herren, ich habe mich trotz alledem zu der Auffassung bekennen müssen, daß leider kein anderer Weg übrig bleibt, als der, den wir Ihnen vorschlagen. Es liegt wieder einmal der Fall vor, daß zweierlei berechnete Interessen aufeinanderstoßen und daß es sich darum handelt, nun den gerechten Mittelweg zu finden. Sie haben auf der einen Seite das Recht und das berechnete Interesse des Verlegers, den Ladenpreis zu bestimmen, und an diesem Recht können Sie unter gar keinen Umständen rütteln. Es ist gesagt worden, der Verlagsbuchhandel bestünde auf diesem Paragraphen, weil er das Heft in der Hand hätte und es sich nicht entwinden lassen wollte. Nun, meine Herren, das ist nicht der Fall, sondern der Verlagsbuchhandel besteht auf der Innehaltung des Ladenpreises, weil der gesamte Verlagsbuchhandel auf den Kopf gestellt werden würde, wenn man den Ladenpreis durchbrechen wollte. Auf der anderen Seite besteht das Recht des Sortimenters, wenn er besondere Kosten hat, diese dem Publikum zu berechnen, und ich erblicke darin einen Fortschritt, daß in der Verkaufsordnung dieses Recht des Sortimenters in ganz unzweideutiger Weise festgelegt worden ist, dadurch, daß es als ganz selbstverständlich vorausgesetzt und daß bestimmt wird: wenn der Sortimenter seine Spesen berechnet, so hat er es unter den und den Bedingungen zu tun. Das ist ein entschiedener Fortschritt.

Es fragt sich nun: was soll und was kann geschehen, wenn auf der einen Seite der Verleger die Innehaltung seines Ladenpreises verlangt, auf der andern Seite der Sortimenter erklärt: der Rabatt, der mir im vorliegenden Falle gewährt wird, reicht nicht aus, ich muß meine Spesen besonders berechnen? Da bleibt nur der Weg übrig, der vorgeschlagen ist, daß er den Aufschlag kenntlich macht. Ich erblicke allerdings darin, daß ausdrücklich gesagt wird: er muß es tun, einen gewissen Übelstand, und ich möchte gleich hinzufügen, daß es ja selbstverständlich ist, daß, wenn auf Grund dieses Paragraphen Beschwerden an den Börsenvereins-

vorstand kommen sollten, dieser keine rigorose Auslegung geben wird. Er wird stets — dazu sind die Mitglieder des Börsenvereinsvorstands ja immer Fachleute genug — in Rechnung ziehen: welche Verhältnisse lagen vor? Konnte bei Anwendung der genügenden Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns hier der Fehler vermieden werden oder nicht? Aber auf der andern Seite habe ich mir die Frage vorgelegt: was würde denn nun das Ergebnis sein, wenn dieser Paragraph gestrichen würde? Nun, meine Herren, es würde tatsächlich dadurch gar nichts geändert werden. Setzen Sie den Fall, der Paragraph existierte nicht, und es käme uns von seiten eines Verlegers die Beschwerde: der und der Sortimenter liefert das und das Werk, das einen Ladenpreis von 1,80 Mk. hat, zu 2 Mk., so würde ohne jeden Zweifel der Vorstand dem betreffenden Sortimenter die Pflicht auferlegen müssen, den Ladenpreis innezuhalten. Würde sich der Sortimenter auf der andern Seite bereit erklären, zwar den Ladenpreis innezuhalten, aber seine Spesen zuzuschlagen, so würde man trotz des eventuellen Widerspruchs des Verlegers, dem auch nichts entgegenhalten können. Ich glaube deshalb, daß die Herren Verleger nicht nötig haben, so großen Nachdruck auf die Beibehaltung dieses Paragraphen zu legen, und ich freue mich, das gerade von verlegerischer Seite hier wiederholt bestätigt zu sehen. Alles in allem möchte ich aber dafür sein, daß dieser Paragraph doch in der Verkaufsordnung bleibt; denn er legt, wie ich schon gesagt habe, auf der einen Seite das Recht des Sortimenters unzweifelhaft fest, seine Spesen zu berechnen, ein Recht, das ihm früher bestritten war. Ich weiß, daß es von einzelnen Verlegern bestritten worden ist. Jetzt kann sich der Sortimenter unter Umständen, wo es nötig ist, auf diesen Paragraphen berufen.

Ich glaube auch, daß die Bedeutung dieses Paragraphen weniger darin liegt, daß er befolgt wird, als darin, daß das Sortiment sich rührt, um nicht in die Lage zu kommen, diesen Paragraphen mit seiner unangenehmen Berechnungspflicht im einzelnen anwenden zu müssen, und die Erfahrungen der letzten Zeit haben mir mit dieser meiner Auffassung Recht gegeben. Ich habe das feste Vertrauen zu dem gesamten deutschen Verlagsbuchhandel, daß, wenn das Sortiment ihm in klarer und nachdrücklicher Weise darlegt, daß der Rabatt, den er gewährt, im konkreten Falle unzureichend ist, eine Änderung des Rabatts eintreten wird. Wir haben es ja jetzt bereits in einer Zahl von Fällen gesehen, daß tatsächlich die Vorstellungen des Sortimenters ausgereicht haben, die Übelstände zu beseitigen, daß die Verleger sich veranlaßt gesehen haben, den Rabatt zu erhöhen.

Es ist nun gesagt worden, meine Herren, daß die Sonderberechnung von Spesen gewissermaßen unanständig sei. Meine Herren, ich kann dem in keiner Weise beipflichten. Ich glaube im Gegenteil, überall, wo ein kaufmännischer Betrieb herrscht, ist es eine ganz selbstverständliche Sache, daß Spesen berechnet werden. Nehmen Sie doch irgend eine Rechnung, die Sie von einem Kaufmann bekommen; da steht fast überall: »Emballage«, »Fracht« usw.; niemand fällt es ein, daran Anstoß zu nehmen. Also, wenn der Buchhandel dazu kommt, hier seine Spesen auf die Rechnung zu setzen, so glaube ich nicht, daß der große Widerstand, den Sie von seiten des Publikums erwarten, wirklich eintreten wird.

Es ist nun noch in Erwägung gezogen worden, daß die frühere Fassung wieder hergestellt werden möchte. In dieser Beziehung kann ich mich nur dem anschließen, was Herr Springer bereits gesagt hat. Ich glaube nicht, daß das zweckmäßig sein wird.

Ich würde Ihnen also empfehlen: lassen Sie den Paragraphen ruhig in der Verkaufsordnung stehen; die Gefahren für das Sortiment, die Sie augenblicklich vermuten, werden meiner Überzeugung nach in der Praxis nicht eintreten.

Vorsitzender: Meine Herren, es sind jetzt neun Redner zum Worte gekommen, ich bin der zehnte. Ich möchte deswegen im allseitigen Interesse die dringende Bitte an Sie richten, sich kurz zu fassen und — wir haben ja genug Argumente pro und