

außergewöhnlicher Unkosten«. Ich möchte auf diese Worte verzichten und einfach sagen: »Bei geringerem Rabatt wie 25% ist der Sortimentler berechtigt, einen Aufschlag auf den Ladenpreis zu machen.« — (Zuruf: Den ersten Entwurf!) — Ein Zwang, den Aufschlag kenntlich zu machen, darf nicht sein. Fällt der Zwang fort, so ist ein wichtiger Stein des Anstoßes beseitigt, und wenn sich Verleger und Sortimentler dahin einigen, so wird die Verkaufsordnung sicher in dieser Ostermesse angenommen werden.

Also, meine Herren, ich bitte: kommen wir uns entgegen! Kommt uns der Verlag hier entgegen, so werden wir ihm bei anderen Paragraphen ebenfalls entgegenkommen. Stellen wir uns nicht auf den Standpunkt, den Herr Winter im Namen einer kleinen Anzahl von Verlegern hier vertreten hat!

Herr **Carl Schöpping** (München): Meine Herren, so schnell wie meine Zunge es gestattet, damit Ihre Zeit nicht zu lange in Anspruch genommen wird. Ich war in der Kommission, und man wird fragen: wie kommt es, daß die Kommission dieser Fassung zugestimmt hat? Über die ursprüngliche Fassung, die Herr Dr. Kuprecht vorhin vorgelesen hat, war ich seinerzeit sehr erfreut; mein Sortimentlerherz schlug höher. Ich habe erkannt, daß mir als Sortimentler nichts anderes übrig bleibt, als die Forderung der Verleger nach Aufrechterhaltung des Ladenpreises unter allen Umständen als berechtigt anzuerkennen. Ich habe aber noch nie Schwierigkeiten gefunden, bei wissenschaftlichen Artikeln den Aufschlag zu machen, der z. B. durch direktes schnelles Verlangen wegen der Portoauslagen, die erwachsen, gerechtfertigt ist. Es hat noch nie eine Kunde — und wie oft habe ich Extraspesen berechnet und jeder von Ihnen — irgendeinen Widerspruch erhoben; es ist immer ohne Anstand angenommen worden. Wissenschaftlichen Instituten gegenüber haben wir auch ein vorzügliches Auskunftsmittel. Sie alle haben solchen Instituten und Bibliotheken gewisse höhere Vorteile eingeräumt; sie bekommen 7½% Rabatt. Gewähren Sie ihnen diesen Rabatt in solchen Fällen nicht und die Sache ist erledigt. Also über den Punkt bin ich mit mir einig geworden, daß es richtig wäre, um da nicht das Kriegsbeil auszugraben, zu sagen: geben wir in Gottes Namen dem Verlag, insbesondere dem wissenschaftlichen diese Forderung zu; wir können das ja auch tun, da ja zum ersten Male die offizielle Anerkennung des Mindestrabatts in die Verkaufsordnung hineingebracht wird. Also den ersten Passus akzeptiere ich.

Aber nun kommt der unglückselige zweite Passus, den Herr Springer berührt hat. Gegen den habe ich mich gewehrt bis aufs Messer. Es hat mir aber nichts genützt. Wir verteilen fleißig Schulbücherverzeichnisse; die werden sehr scharf kontrolliert, teilweise von der Konkurrenz, teilweise vom Ministerium, das darauf aufpaßt. Aber es gibt doch einzelne Artikel, worauf uns der Verleger in unbegreiflicher Kurzsichtigkeit den Vorteil nicht einräumen will, der uns zusteht. Da haben wir dann getan, was jeder vernünftige Kaufmann tun muß: wir haben einen Aufschlag gemacht. Nun sollen wir gezwungen sein, das in »unzweifelhafter Weise« zum Ausdruck zu bringen. Das ist von Herrn Springer als eine leichte Sache hingestellt worden. Ich kann mir nicht vorstellen, wie es durchgeführt werden soll. Muß ich dahinter schreiben: das Buch kostet eigentlich 60 Pfg., hier kostet es 75? Das ist doch undurchführbar. In welcher Weise soll ich das im Schulbücherverzeichnis kenntlich machen, ohne daß das Ministerium kommt und sagt: was fällt dir ein? Wenn ich sage: Der Verleger gibt nicht genug Rabatt, so wird die Antwort lauten: Das geht uns nichts an; mach' das, wie du willst, mach' es mit dem Verleger aus, nur erhöhe nicht den Preis!

Also gegen diesen zweiten Passus habe ich mich gewehrt bis aufs äußerste. Wenn er akzeptiert werden sollte, gehalten wird er ja doch nicht. — (Zustimmung.)

Ich möchte deshalb folgenden Vermittlungsvorschlag machen: akzeptieren Sie die Nr. 1 vollständig, wie sie dasteht! — (Widerspruch.) — da heißt es: divide et impera: Sie kriegen dadurch

einen großen Teil der Verleger auf Ihre Seite —, und lassen Sie uns den anderen Absatz in folgender Form annehmen:

Bei Schulbüchern ist in dem Fall ein Aufschlag bis zu 25% auf den Nettopreis gestattet, wenn der Verleger unter dem Normalrabatt liefert. Das würde nach meiner Meinung der Zwischenweg sein, der der beste ist.

Herr **Gerhard Kauffmann**: Meine Herren, die Verkaufsordnung soll das bestehende Recht darlegen. Lassen Sie uns doch beim bestehenden Recht bleiben. Wir Sortimentler haben nach dem amtlichen Teil jeder Nummer des Börsenblattes das Recht, Spesen zu berechnen; denn es steht da: »Bei den mit n.n. bezeichneten Preisen ist eine Gebühr für die Besorgung berechtigt«. Jetzt haben wir das Recht, die Spesen zu berechnen und einen Aufschlag zu machen, deshalb möchte ich bitten, daß man an dem jetzt bestehenden Rechte nichts ändert, sondern eventuell den Paragraphen ganz streicht. Dann haben wir das Recht auch fernerhin. Man möge uns doch nicht etwas nehmen, was wir jetzt laut amtlicher Bekanntmachung des Börsenvereins gehabt haben! (Zuruf: Sehr richtig! und: Abstimmen!)

Vorsitzender: Meine Herren, die Rednerliste ist erschöpft. — Wir kommen zur Abstimmung. Der weitgehendste Antrag geht auf Streichung des ganzen § 7. Ich werde zunächst über diesen Antrag abstimmen lassen. — (Herr Prager: Über meinen Antrag auch!) — Der ist nicht so weitgehend. Herr Prager, wenn Sie etwas zu bemerken haben, so bitte ich zur Geschäftsordnung das Wort zu nehmen, sonst lassen Sie mich, bitte, die Abstimmung leiten.

Also ich stelle diesen Antrag zur Abstimmung und bitte diejenigen, die für den Antrag, den § 7 ganz zu streichen, stimmen wollen, sich zu erheben. — (Geschicht.) — Ich bitte die Herren Stimmzähler, die Stimmzahl festzustellen.

Jetzt bitte ich um die Gegenprobe; also diejenigen Herren, die nicht für Streichung sind, bitte ich, sich zu erheben. — (Geschicht.)

(Herr Schöpping: Ich bitte um das Wort zur Fragestellung!)

Herr **Carl Schöpping** (zur Fragestellung): Es ist doch so gemeint, daß zunächst bloß prinzipiell darüber abgestimmt wird, ob der § 7 aufgenommen werden soll; dann erst wird entschieden werden, welche Fassung eventuell der Paragraph erhält; sonst ist die Fragestellung nicht korrekt, denn es liegt noch ein Antrag vor.

Vorsitzender: Wir wollen doch erst abwarten wieviel Stimmen sich ergeben.

Herr **Dr. Erich Ehlermann** (zur Fragestellung): Meine Herren, es steht nach meiner Auffassung der Antrag, § 7 zu streichen, zur Abstimmung. Die erste Abstimmung ist erfolgt; es erfolgt jetzt die Gegenprobe, weiter nichts.

Herr **H. L. Prager** (zur Fragestellung): Ich würde dagegen stimmen, aber lediglich deswegen, weil ich für meinen Antrag auf Annahme der alten Fassung stimmen würde, der dann natürlich nicht mehr zur Abstimmung kommen würde.

Vorsitzender: Meine Herren, es handelt sich nur um die Gegenprobe. Für den Fall, daß noch irgend jemand im Unklaren darüber sein sollte, worüber wir jetzt abstimmen, wiederhole ich: die Abstimmung findet lediglich darüber statt, ob § 7 zu streichen ist. Es haben sich 40 Stimmen für die Streichung ausgesprochen. Nun kommt die Gegenprobe. Was dann geschieht, ist eine Sache für sich. —

Die Herren Stimmzähler erklären, das Resultat sei nicht festzustellen. Darf ich also bitten, daß sich diejenigen erheben möchten, die nicht für Streichung des § 7 sind. — (Geschicht.)

Herr **Albert Diederich** [Pirna] (zur Fragestellung): Es herrscht Unklarheit; verschiedene Herren sind irrtümlicherweise aufgestanden, weil sie geglaubt haben, die erste Abstimmung sollte wiederholt werden.

Vorsitzender: Meine Herren, es sind vorhin 40 Stimmen für Streichung des § 7 gewesen. — (Zuruf: In dieser Form!) — Für völlige Streichung. Wenn wir dafür die Majorität kon-