

## Nichtamtlicher Teil.

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

Stenographischer Bericht  
über die

**Beratung des Entwurfs der Verkehrsordnung  
in der  
außerordentlichen Abgeordnetenversammlung  
des**

**Verbandes der Kreis- und Ortsvereine  
im Deutschen Buchhandel**

am 22. April 1910, nachmittags 3 Uhr,

im Deutschen Buchhändlerhause zu Leipzig,

unter dem Vorsitz des Herrn R. L. Prager-Berlin.

(Fortsetzung zu Nr. 144 d. Bl.)

Vorsitzender Herr R. L. Prager, Berlin: Wir haben jetzt noch über den Antrag Boyßen zu verhandeln.

Herr Heinrich Boyßen (Hamburg): Ich beantrage einen Zusatz zu § 4:

«Bei Abnahme von Partien zu ermäßigten Preisen an Behörden, Vereine usw. ist der Verleger verpflichtet, den Sortimenter in den Stand zu setzen, Partien zum selben Preise zu liefern wie der Verleger.»

Ich glaube, das entspricht nur dem Prinzip der Gerechtigkeit. Es ist damit nicht gesagt, daß der Verleger einen hohen Rabatt auf Partiepreise geben soll, er soll so viel geben, daß nicht in dem Publikum die Meinung obliegt: Wenn ich mich direkt an den Verleger wende, bekomme ich es billiger. Das ist gerade bei größeren Partien der Fall; größere Partien werden oft direkt vom Verleger bezogen, in der Annahme, daß er sie billiger gibt. Ich habe z. B. 14 000 Stück einer kleinen Schrift zu denselben Bedingungen, wie der Verleger sie dem Publikum offeriert, weitergeliefert und habe noch etwas daran verdient. Es gibt also immerhin eine ganze Reihe von Verlegern, die in solchen Fällen entgegenkommen.

Herr Dr. Walter de Gruyter: Meine Herren! Ich bitte um Entschuldigung, wenn ich Sie wieder behelligen muß, aber es geht nicht anders, es muß doch einer von der Opposition das Wort ergreifen, und da ich heute noch Vorsitzender des deutschen Verlegervereins bin, so muß ich sprechen. Ich bitte den Herrn Antragsteller, diesen Antrag zurückzuziehen. Er hat uns im vorigen Jahre bei der Verkaufsordnung schon beschäftigt; dort würde er formell hingehört haben. Aber man hat damals erkannt, daß der Antrag nicht durchführbar ist.

Bedenken Sie, der ganze Entwurf der Verkehrsordnung, wie er jetzt vorliegt, besteht im wesentlichen darin, daß man den Wünschen aus Sortimenterkreisen gerecht zu werden sucht; das Ohr des Vereinsausschusses hat dem Sortiment gehört. (Zuruf: Vielleicht zu sehr!)

Die Modifikationen, die man zugunsten des Sortiments vorgenommen hat, übertreffen vielleicht an Zahl um das vier- oder fünffache dasjenige, was man dem Verlage eingeräumt hat. Wenn Sie nun in dieser Versammlung mit immer neuen Wünschen kommen, so können Sie die vielleicht heute und übermorgen zur Annahme bringen, aber der Verlag kann sie nicht annehmen.

Betrachten Sie das nicht als Drohung; aber Sie setzen damit den Verlag vielleicht in die Notwendigkeit, zu erklären, daß er die neue Verkehrsordnung überhaupt nicht annehmen kann, und daß

der Verlegerverein seine Mitglieder auffordern muß, mit der entsprechenden Bestimmung der alten Verkehrsordnung weiterzuarbeiten. Ich möchte Sie bitten, alles zu unterlassen, was diese Gefahr näher rückt. Wir sind doch bestrebt, etwas Positives zustande zu bringen, und auch von der Verkehrsordnung möge es heißen: «Friede sei ihr erst Geläute.»

Herr Dr. Erich Ehlermann: Ich möchte hinweisen auf § 3 unserer Satzungen, Ziffer 5, Absatz b): Verlegern ist es in Ausnahmefällen gestattet, größere Partien eines Werkes ihres Verlags an Behörden, Institute, Gesellschaften und dergleichen zu besonders ermäßigten Preisen entweder selbst oder durch Vermittlung einer Sortimentersbuchhandlung zu liefern. Wenn Sie also einen Beschluß fassen, durch den Sie den Verleger zwingen wollen, nur durch Vermittlung einer Sortimentersbuchhandlung zu liefern — (Zuruf: Das wollen wir nicht!) — Sie wollen sie in den Stand setzen, zu gleichem Rabatte zu liefern, da wollen Sie doch den Verleger zwingen, dem Sortimenter zu gleichen Preisen zu liefern. (Widerspruch.)

(Herr Boyßen verliest nochmals seinen Antrag.)

Gewiß, da kommen Sie doch darauf hinaus, einen solchen Zwang auf den Verleger auszuüben. Ich glaube, daß ich den Antrag nicht falsch verstanden habe. Nehmen Sie an, ein Verleger trifft ein Abkommen mit einem Vereine; er fühlt sich veranlaßt, dem Vereine eine Preisermäßigung zu gewähren von dem Umfange, daß er seinerseits einen weiteren Nachlaß nicht mehr gewähren kann; er muß direkt liefern; der Antrag Boyßen geht aber dahin, den Verleger zu verpflichten, daß er trotzdem durch das Sortiment liefern soll. (Widerspruch.) Dann verstehe ich den Antrag nicht.

Vorsitzender: So ist die Sache nicht zu verstehen, sondern Herr Boyßen wünscht wohl folgendes. Ein Verleger liefert, ich will sagen 100 Exemplare eines Buches zu 3 M., das sonst 6 M., kostet; nun kommt jemand aus dem Verein zu Herrn Boyßen und sagt: «Es ist uns der Antrag gemacht worden; können Sie uns das Buch nicht auch schon zu 3 M. liefern?» Da soll der Verleger verpflichtet sein, dem Herrn Boyßen das Exemplar auch zu 3 M., sagen wir, mit einem Rabatt von 10 Prozent zu liefern. Nun möchte ich aber darauf aufmerksam machen, daß bei dem Sortimenter immer nur ein oder mehrere Exemplare bestellt werden, während der Preis des Verlegers für 100 Exemplare festgesetzt ist. (Widerspruch.)

Herr Heinrich Boyßen: Ich glaube, Sie haben uns mißverstanden. Auch das war nicht unsere Absicht; wir wollen nur in der Lage sein, bei derartigen Angeboten auch liefern zu können. Wenn ein Mitglied eines Vereins zu uns kommt und sagt: Kannst du auch so liefern? so wollen wir in der Lage sein, antworten zu können: Gewiß, bestellen Sie bei uns die 100 Exemplare für 300 M., so kann ich es auch machen. Der Verleger gibt mir in Berlin vielleicht 7—8 Prozent Rabatt, das deckt die Frachtpesen, und ich verdiene noch ein paar Pfennige daran. Ich will nur vermeiden, daß das Publikum ruft: Der Sortimenter ist das verteuernde Zwischenglied. — Gerade die großen Aufträge entgehen dem Sortiment. Es ist für uns von großer Bedeutung, wenn es heißt: die und die Sortimentersbuchhandlung hat geliefert.

Herr Dr. Erich Ehlermann: Ich verstehe dieses Bestreben des Sortiments, tunlichst in allen Fällen, in denen solche Preisermäßigungen gewährt werden, zu gleichen ermäßigten Preisen liefern zu können; ich verstehe das, und Sie werden in der Verkaufsordnung bei den Bestimmungen über die Festsetzung von Partiepreisen usw. gefunden haben, daß das Bestreben besteht, diesen Wünschen des Sortiments zu entsprechen. Aber trotz der