

Recht ausgebildet oder eingebürgert habe, bar nachzubeziehen; der größte Teil seiner Verlegermitglieder war der Meinung, daß ein solcher Barnachbezug jetzt als ein Gewohnheitsrecht anzusehen sei. Darauf wurde aber von seiten eines großen Teils der Verleger erklärt, daß sie ein solches Recht nicht anerkennen; infolgedessen mußte der Vereinsausschuß dazu kommen, zu sagen: Wir können hier nicht einen eingelebten Gebrauch konstatieren, weder nach der einen, noch nach der anderen Seite hin; wir suchten nach einem Mittelwege und daraus ist der gegenwärtige Vorschlag hervorgegangen. Nun ist allerdings heute mit Recht gesagt worden, daß durch diese Fassung ein Widerspruch in die Bestimmung gekommen ist; erst heißt es: »Nach den Grundsätzen von Treu und Glauben ist es unstatthaft usw.« und dann: »doch liegt es in der Hand des Verlegers usw.«; also es liegt in der Hand des Verlegers, einen Verstoß gegen Treu und Glauben zu gestatten. Deshalb begrüßen wir wohl alle mit Freuden den Vorschlag, den der Börsenvereinsvorstand jetzt durch den Mund des Herrn Kommerzienrats Siegismund gemacht hat. Ich glaube des Einverständnisses meiner Kollegen vom Vereinsausschuß sicher zu sein, wenn ich sage, daß wir uns diesem Vorschlage anschließen und Sie bitten, ihm Ihre Zustimmung zu geben. Wir müssen eben hier wieder einmal ein Kompromiß schließen; die Gegensätze zwischen Verlag und Sortiment sind scharf, und ein fester Usus besteht nicht.

**Herr Bernhard Hartmann:** Zunächst möchte ich konstatieren, daß die Fassung in der Verkehrsordnung von 1898 von dem überwiegenden Teile des Sortiments als ein Unrecht angesehen wird; die Fassung besagt bekanntlich, daß nicht bar nachbezogen werden kann, daß das gegen Treu und Glauben verstößt. Aus dem Grunde befreunde ich mich auch mit dem Vorschlage des Herrn Kommerzienrats Siegismund, wonach unterschieden werden soll zwischen dem à condition und fest bezogenen einerseits und dem bar nachbezogenen andererseits. Dadurch wird ein großer Teil dessen weggeräumt, was mich bei der Sache vorübergehend erregt hatte. Wenn man über gewisse Sachen nicht erregt wird, so kann man es überhaupt nicht werden. Ich habe mir nun also den neuen Vorschlag des Herrn Kommerzienrats Siegismund durch den Kopf gehen lassen; ich hatte mich bemüht, meinerseits eine bessere Fassung zu finden und will sie wenigstens vorlesen; obgleich ich mich nun der von Herrn Siegismund vorgeschlagenen anschließen werde. Ich wollte vorschlagen: »Die Verrechnung von im neuen Rechnungsjahre bar nachbezogenen Werken bleibt dem Übereinkommen von Verleger und Sortimenter überlassen.«

Herr Kommerzienrat Siegismund will statt dessen sagen: »Im neuen Rechnungsjahre bar nachbezogene Werke dürfen nur mit (ausdrücklicher) Zustimmung des Verlegers an Stelle der im alten Rechnungsjahre bezogenen Exemplare verrechnet werden.« Wenn Sie das Wort »ausdrücklich« weglassen, so bin ich mit diesem Vorschlage einverstanden. Das »ausdrücklich« ist mir zu scharf, es könnte bedeuten, daß da eine richtige Korrespondenz stattgefunden haben muß, während die bloße Zustimmung durch ein Notizblatt geschehen kann. Ich möchte nicht, daß das eine große Korrespondenz gebe.

**Herr Kommerzienrat Karl Siegismund:** Ich habe nichts dagegen, wenn Sie das Wort herausschneiden.

**Herr Dr. Wilhelm Ruprecht:** Ich hätte auf das, was Herr Ganz ausgeführt hat, vielleicht einiges zu erwidern; nachdem aber sämtliche Vorredner die Friedensschalmei geblasen haben, so will ich nur sagen: Wir sind jetzt einig, und ich möchte Sie auch nur bitten, dem Vorschlage zuzustimmen; ich glaube, das Wort »ausdrücklich« lassen wir fallen.

**Herr Otto Heidmüller (Wismar):** Ich bin, wie Herr Hartmann, auch aus der alten Schule und will übrigens nur noch wenige Worte zu dem Gegenstande sagen.

Es bestand wirklich ein Unterschied zwischen Barpreis und Rechnungspreis. Der Barpreis, der festgesetzt wurde beim Erscheinen einer Novität, hat immer den Sinn einer Ermunterung für lebhaftere Verwendung durch den Sortimenter gehabt. Es hat sich nun nach und nach der Brauch eingebürgert, daß andere Sortimenter, die dieses Risiko nicht übernehmen wollen, nachträglich dieselben Vorteile genießen wollen, die derjenige Sortimenter mit vollem Rechte in Anspruch nehmen durfte, der von vornherein das Risiko übernommen hat. Demgegenüber legt der andere Teil des Sortiments Nachdruck auf das pekuniäre Interesse, das er für das Werk bekundet hat. Der Verleger will gern die Disposition über seine Verlagsartikel behalten, er will auch wissen, wieviel von dem einzelnen abgesetzt wird. Nun verlangt ein Sortimenter 12 Exemplare von einem Fachwerke, bestellt 13/12 nach, der Verleger freut sich, und zu Ostern bekommt er die ganzen Exemplare zurück. Das ist nicht angenehm; ich erkenne aber die Gründe, die seitens der Sortimenter hier ausgesprochen wurden, voll an, und ich schätze es als einen außerordentlichen Vorzug des Antrages der Herren Siegismund und Genossen, daß diese beiden Punkte dabei getrennt worden sind. Ich glaube, daß wir mit voller Überzeugung den Antrag des Börsenvereinsvorstandes zur Annahme empfehlen können; ich würde nur um eine Änderung bitten, die ein einziges Wort betrifft. Das Wort »Treu und Glauben« hat mich in der Verkehrsordnung von jeher geniert. Ich schlage vor, streichen wir dieses »Treu und Glauben« überhaupt aus der Verkehrsordnung heraus, sagen wir einfach: »Das Nachbeziehen in neue Rechnung zum Zwecke des Remittierens ist unstatthaft.« Im übrigen bin ich fest überzeugt, daß jeder Verleger den Sortimentern, die sich lebhaft für seinen Verlag verwendet haben, nach Kräften entgegenkommt. Ich bitte auch die Brücke zu betreten, die zu einer Vereinigung zwischen Sortiment und Verlag führt, und den unangenehmen Begriff »Treu und Glauben« verschwinden läßt, um den wir uns seit Jahren herumgedrückt haben.

**Vorsitzender:** Gestatten Sie mir einige Worte persönlich, nicht als Vorsitzender.

Der Vorsitzende hat es ja überhaupt sehr echt, er muß da sitzen und zuhören, und wenn er einmal ein bißchen lebhaft wird, so nimmt ihm das einer übel. Ich werde versuchen, diese Klippe zu umschiffen.

In Fragen der Verkehrsordnung ist es immer der Sortimenter gewesen, der nachgibt, der Verleger hat immer Recht behalten. Vor 50 Jahren gab es keinen Barabatt, Rechnungsvorkehr war das regelmäßige; heute ist die Barlieferung das regelmäßige, und derjenige, der die gebotenen Vorteile benützt, von denen in den Paragraphen die Rede ist, muß mindestens neun Zehntel seines Bedarfes bar bezahlen, ehe er die Bücher überhaupt in die Hände bekommt. Die Verhältnisse haben sich zu Ungunsten des Sortiments erheblich verschoben. Es kommt hinzu, daß, während früher die à condition-Sendungen eine Wohltat für den Sortimenter waren, sie heute eine Last geworden sind. Die Miete für das à condition-Lager, die Kosten für die Remittenden usw. sind zu hoch geworden; ein großes Geschäft muß eine Person allein beschäftigen, der die Buchführung obliegt. Wir haben von dem Inhaber eines bedeutenden Provinzsortiments gehört, daß er seinen Novitätenverkehr ganz erheblich eingeschränkt hat, weil er dabei besser fortkommt.

Meine Herren! Wenn Sie verlangen, daß der Sortimenter sich für Novitäten verwendet, wobei er Geld zusetzt, so ist es nur eine kleine Entschädigung, wenn Sie ihm die Vorteile des Barbezuges gewähren, wenn er Novitäten abgesetzt hat. Wenn Sie sich das Sortiment erhalten wollen, müssen Sie es sich auch etwas kosten lassen. Das Sortiment läßt es sich auch etwas kosten. Das Entgegenkommen, das der größte Teil der Verleger betätigt, ist namentlich im wissenschaftlichen Sortiment absolut notwendig; also haben wir eigentlich den Verlegern viel weniger Dank zu