

Wenn ein Verleger ein Werk verramscht, so ist auch der Sortimenter nicht mehr zur Einhaltung des Ladenpreises verpflichtet.

Jeder Sortimenter, der, ob er dem »Syndicat des Libraires« als Mitglied angehört oder nicht, den obigen Tarifbestimmungen zuwiderhandelt, setzt sich einer zeitweiligen oder endgültigen Kontosperrre bei allen Kommissionären und sechzig Verlegern aus.

*

Wieviel oder wiewenig diese Beschlüsse helfen werden, bleibt noch abzuwarten. Wie ich schon im Eingang dieses Artikels bemerkte, ist das französische Sortiment in diesem Rabattkampf nur auf sich selbst und den guten Willen der Verleger angewiesen; in keinem Falle kann es auf die gleiche Unterstützung von Seiten des »Cercle« rechnen, wie sie uns durch den Börsenverein zuteil wird. Auch mit wie wenig Sorgfalt solche Berufsgesetze beschlossen werden, geht aus folgendem Beispiel hervor: Nach dem bisherigen Tarif wurde ein Werk, im Preise von 6 Frs. 50 zu 5 Frs. 75 netto ans Publikum verkauft, ein Werk zu 13 Frs. dagegen zu 12 Frs. netto. Daraus ergab sich folgende Inkonsequenz: Wenn jemand ein zweibändiges Werk kaufte, von dem jeder Band 6 Frs. 50 kostete, so bekam er beide Bände einzeln zu je 5 Frs. 75 = 11 Frs. 50 netto, beide Bände zusammen dagegen zu 12 Frs. statt 13 Frs. Katalogpreis.

Bei uns hatten sich seinerzeit die Verleger zum Schutze des Sortiments zusammengetan durch die bekannte Erklärung, an Schleudern gar nicht oder nur mit beschränktem Rabatt zu liefern; die französischen Sortimenter dagegen haben unter sich ein gegenseitig verpflichtendes Abkommen getroffen, das folgenden Wortlaut hat:

Jeder Sortimenter verpflichtet sich:

1. Neue Bücher nicht unter dem von dem »Syndicat des Libraires« aufgestellten Tarif zu verkaufen.
2. Bei Übertretungen hat er eine Kontosperrre bei verschiedenen Verlegern von der Dauer eines Monats zu gewärtigen, die im Wiederholungsfalle von drei Monaten bis zu einem Jahre verlängert wird.
3. Alle Kommissionäre und Zwischenhändler sind bei gleicher Strafe verpflichtet, ihren Abnehmern dieselben Bedingungen aufzuerlegen.

Während bei den »Bemerkungen« am Schlusse des oben angeführten Tarifes deutlich gesagt ist, daß Zuwiderhandelnde eine Kontosperrre von sechzig Verlegern riskieren, die so ziemlich alle in Betracht kommenden Firmen umfassen, ist diese Zahl im Verpflichtungsschein durch »verschiedene« ersetzt. Ich wage kaum zu hoffen, daß dieser Verpflichtungsschein den französischen Sortimentern das bringen wird, was sie erwarten. Es fragt sich, ob die Aktionsfähigkeit des »Syndicat des Libraires« bei dem geringen Interesse, das der Franzose für Vereinsfragen und das Gemeinwohl in Berufsangelegenheiten nun einmal hat, wirklich stark genug ist, um ausnahmslos alle Mitglieder und Nichtmitglieder unter einen Hut zu bringen. Es kommt nämlich weniger darauf an, die Anerkennung des Verpflichtungsscheins von den guten und anständigen Firmen zu erlangen, von denen Schleudernfälle nicht zu erwarten sind, als vielmehr gerade von den zweifelhaften Nichtmitgliedern, Hintermännern, Kommissionären, Zwischenhändlern, Warenhäusern und dergleichen.

Trotzdem ist es dem Syndikat gelungen, bis jetzt wenigstens einen Fall zum Austrag zu bringen, worüber das »Bulletin des Libraires« vom August 1910 berichtet (Sitzung vom 22. Juli): Ein Kommissionär, der mit widerrechtlichem Rabatt geliefert hatte, wurde durch Sperre zur Anerkennung folgender Verpflichtung gezwungen, die im Gegensatz zu der oben angeführten ausdrücklich den Verlegern gegenüber gilt, und das dürfte wohl auch das einzig richtige sein: »Ich verpflichte

mich dem »Syndicat des Editeurs« gegenüber, nicht unter dem offiziellen Tarif zu verkaufen und nur an solche Wiederverkäufer weiter zu liefern, die den gleichen Tarif anerkannt haben«.

In derselben Versammlung wurde übrigens noch ein Beschluß gefaßt als Ergänzung zur Sortimenterverpflichtung: Durch einen eigenen Einband soll der Wiederverkäufer nicht von der Verpflichtung, zu dem Tarif verkaufen zu müssen, entbunden sein. Damit sollen hauptsächlich die Warenhäuser getroffen werden, die namentlich vor Weihnachten große Posten broschiert beziehen, einen eigenen Einband herstellen lassen und die Werke dann verkaufen, wie sie wollen.

Der Schutz des Preises durch den Verleger hat, wie wir wissen, bei uns keine Schwierigkeiten gehabt. Wenn dem Verleger durch das deutsche Verlagsgesetz von 1901 auch das Recht der Preisbestimmung eingeräumt wird, so sind wir uns doch immer noch nicht darüber klar, bis zu welchem Punkte der Verleger die Verpflichtung zur Einhaltung des von ihm bestimmten Preises auch anderen auferlegen darf. Ich kann mich an verschiedene im »Börsenblatt« wiedergegebene Prozesse erinnern, in denen der Verleger mit seiner Klage auf Einhaltung der Preise abgewiesen wurde. Sein Einwand, daß durch einen Verkauf unter dem Preise der moralische Wert oder das Ansehen seines Werkes beim Publikum sinken könne, wurde als nicht stichhaltig angesehen. Das scheint in Frankreich anders zu sein. Es soll nämlich eine ganze Reihe von gerichtlichen Entscheidungen vorliegen, die einstimmig dem Fabrikanten, in unserem Falle also dem Verleger, das Recht zuerkennen, seine Abnehmer zur Einhaltung der von ihm bestimmten Preise zu verpflichten, ja sogar die einfache, vom Verleger seinen Facturen aufgedruckte Formel, laut welcher sich der Empfänger durch Annahme der Sendung zur Einhaltung der genannten Preise verpflichtet, sollte dafür genügen. Offenbar ist die Sache doch nicht ganz so einfach; denn wenn wirklich der einfache Ausdruck einer Verpflichtungsformel auf den Facturen der Verleger genügen würde, so wäre ja das ganze Rabattelend mit einem Schlage in einfachster Weise erledigt, und ich frage mich, warum die französischen Sortimenter sich dann noch mit langen Beratungen so große Mühe machen.

Von diesem Punkte ausgehend (Verpflichtungsformel durch den Verleger) ist zwar im Jahre 1905 auch ein Versuch in dieser Richtung gemacht worden. Leider scheiterte damals vierzehn Tage vor dem Inkrafttreten des Beschlusses, und nachdem schon 80 Prozent aller in Betracht kommenden Firmen den Verpflichtungsschein unterschrieben hatten, der ganze Plan an dem Widerstande einiger Schulbuchverleger.

Wie der Erfolg dieser Reformbestrebungen sein wird, bleibt noch abzuwarten; ich fürchte, die französischen Sortimenter geben sich in bezug auf die leichte Durchführbarkeit ihrer Beschlüsse ziemlich Illusionen hin. Wir haben es bei uns im deutschen Buchhandel erlebt, welche Kämpfe und wie viele Beratungen und Beschlüsse, »Bestimmungen« und »Ordnungen« dazu nötig waren, um dem Buch einen einigermaßen einheitlichen Ladenpreis zu sichern. In wieviel höherem Maße muß dies der Fall sein in einem Lande, in dem die Disziplin im Buchhandel, das Gefühl der Zusammengehörigkeit und das berufliche Selbstbewußtsein auch nicht entfernt so ausgeprägt sind wie bei uns.

Kleine Mitteilungen.

* **Geschäftsjubiläum.** — Die Firma Berliner Lithographisches Institut Julius Moser in Berlin begeht am 2. Januar 1911 die Wiederkehr des Tages, an dem sie vor fünfzig Jahren nach Auflösung des damaligen königlichen lithographischen Instituts unter Übernahme dessen technischer Einrichtungen und dessen Kundenkreises gegründet wurde. Die Jubilarin die auf dem Gebiete lithographischer und technischer Ver-