

suchen. Dazu sind die Handelskammern das geeignete Instrument, und so lange der einzelne Geschäftsmann nur in Ausnahmefällen geneigt ist, sich im öffentlichen Leben zu betätigen, ist es Aufgabe des Börsenvereins, diese Fühlung herzustellen.

Was nun die Enquete selbst betrifft, so sind von den 142 Handelskammern, an die der Vorstand des Börsenvereins herangetreten ist, 99 Antworten eingegangen, von denen 60 unbedingt der Anschauung der Handelskammer in Chemnitz beitreten, daß die Gewährung von Sonderrabatt ein Mißstand sei und deshalb bekämpft werden müsse. 3 Handelskammern stimmen bedingt zu, während eine größere Anzahl zugesagt hat, die Frage in einer der nächsten Sitzungen zu beraten und ihre Stellungnahme dem Börsenverein noch bekanntzugeben. Ein anderer Teil will die Angelegenheit besonderen Ausschüssen überweisen, und auch an solchen glücklichen Bezirken fehlt es nicht, wo der Wellenschlag des modernen Lebens noch nicht zu verspüren ist, so daß Mißstände in bezug auf Sonderrabattgewährung für sie »kaum in Frage kommen«. Als »persönliche Angelegenheit der Geschäftsinhaber« faßt nur eine Handelskammer die Frage auf, für die andere nicht Worte schärfsten Tadelns und energischster Abwehr finden können.

Charakteristiken, wie »Unfug«, »Unsitte«, »Mißstand«, »Unwesen«, mit denen die Praxis der Gewährung von Sonderrabatten gekennzeichnet wird, zeigen, wie tief die Verstimmungen selbst in objektiv denkenden, mit mancherlei Bräuchen und Mißbräuchen vertrauten Kreisen geht. Denn soweit eine Stellungnahme überhaupt erfolgt ist, sind sich die Handelskammern in der Beurteilung des Rabattunwesens einig, und selbst die 3 bedingt zustimmenden Antworten verurteilen sie in allen den Fällen, wo der Brauch in einen Mißbrauch ausgeartet ist. »Wir erachten es,« schreibt die Handelskammer in Hamburg unter Hinweis auf die Erörterung dieser Frage in ihrem Jahresbericht für 1907, »mit den Grundsätzen einer loyalen kaufmännischen Geschäftsführung als unvereinbar, wenn einzelnen Gruppen von Käufern nur auf Grund ihrer Zugehörigkeit zu einer Berufsorganisation derartige Sondervergünstigungen eingeräumt werden, die bei anderen Käufern, welche sich dieser Begünstigung nicht erfreuen, Anstoß erregen müssen und die nicht nur das geschäftliche Ansehen und den guten Ruf des Geschäftsinhabers, der sich auf ein solches Übereinkommen eingelassen hat, sondern auch dessen geschäftliche Erfolge zu beeinträchtigen geeignet sind.«

Ähnlich die Handelskammer in Frankfurt a/O.:

»Nur die strenge Befolgung des Grundsatzes von Treu und Glauben im Verkehr, die Einführung fester Preise sowie die größte Reellität sind die Grundlagen, auf denen sich das Ansehen des deutschen Kaufmanns aufgebaut hat. Durch unberechtigte unterschiedliche Behandlung Barzahlung leistender Käufer werden diese Pfeiler erschüttert, und der Kaufmann wird in seinem Ansehen herabgewürdigt, weil er die Hand zur Schädigung eines Teils des ihn unterstützenden Publikums bietet und die begründete Vermutung aufkommen läßt, daß er wegen des gewährten Rabatts eine allgemeine Erhöhung der Preise vorgenommen hat. Dem Verkäufer muß das Geld des einen Abnehmers ebensoviel wert sein wie das des andern! Eine verschiedenartige Behandlung der bar zahlenden Kunden muß unfehlbar Mißstimmung erregen und dazu führen, daß die geschäftlichen Erfolge eines Gewerbetreibenden allmählich ganz empfindlich zurückgehen.«

Nicht minder scharf spricht sich die Kieler Handels-

kammer aus, wenn sie schreibt, daß die Gewährung von Sonderrabatten bei den hiesigen »ehrbaren Kaufleuten« allgemein verurteilt wird. Überall bricht aus den Berichten die Klage hervor, daß die Sonderrabatte »eine ständige Rubrik in vielen Blättern bilden« und daß nur mangelndes Solidaritätsgefühl der Kaufleute den Fortbestand dieser Unsitte ermögliche. Sich selbst, heißt es, schädige der Kaufmann durch die Rabattgewährung am meisten, »weil durch dieses Gebaren Zweifel in die Reellität des Geschäfts im Publikum erweckt werden, abgesehen davon, daß eine Preiserhöhung der Ware die notwendige Folge des Sonderrabatts sein müsse.«

Auch die wenigen bedingt zustimmenden Antworten der Handelskammern wollen den Sonderrabatt nur in denjenigen Fällen gelten lassen, wo er »die Vergütung für eine besondere Leistung des betreffenden Vereins bilde, sei es, daß diese in einem Kaufzwang für die Mitglieder des betreffenden Vereins oder in der Übernahme der Bürgschaft für die Zahlungsleistung desselben bestehe.«

»Der Sonderrabatt«, heißt es in der gutachtlichen Äußerung der Handelskammer Halberstadt, »ist nicht unter allen Umständen zu verwerfen; er braucht keineswegs einer Unlauterkeit, einer Unreellität usw. gleichzukommen, sondern kann sehr wohl wirtschaftlich berechtigt sein. Kann ein Kaufmann sicher sein, durch Gewährung eines Sonderrabatts an einen Verein, dessen Mitglieder meist den kaufkräftigen und kauflustigen Kreisen angehören und sehr zahlreich sind, sogleich einen starken Zuwachs guter und regelmäßiger Kunden zu erhalten, so ist es nicht ausgeschlossen, daß die von ihm unter Zugrundelegung eines kleineren oder langsameren Umsatzes festgesetzten Preise eine Preisreduktion vertragen, schon weil die aufzubringenden Zinsen und die allgemeinen Geschäftskosten verhältnismäßig geringer werden. Selbstverständlich hat aber der Sonderrabatt seine Grenzen. Er kann nicht dauernd eine Höhe von 30 Prozent, wie er tatsächlich verschiedentlich gewährt worden sein soll, halten, wenn nicht die allgemeine Preisbemessung des betreffenden Geschäfts eine abnorme, mit den guten Sitten kaum mehr vereinbar ist.« Und so kommt auch sie am Schlusse ihrer Ausführungen zu dem Urteil, »daß die Gewährung von Sonderrabatt, sofern die oben angegebenen Voraussetzungen zutreffen, grundsätzlich als etwas nicht ganz Einwandfreies anzusehen und daher zu bekämpfen ist.«

Ganz speziell mit den Verhältnissen im Buchhandel beschäftigt sich das Gutachten der Handelskammer München, offenbar in der Annahme, daß es dem Börsenvereins-Vorstand bei seiner Enquete darauf ankomme, zu wissen, in welchem Maße spezifisch buchhändlerische Angelegenheiten den berufenen Organen des allgemeinen Handels erscheinen. »Die Qualitätsfrage, die bei jeder anderen Ware eine entscheidende Rolle spielt«, schreibt die genannte Kammer, »fällt beim Buchverkauf völlig weg, da es ganz gleichgültig ist, ob ein Buch in einem großen Geschäft oder in einer Winkelbuchhandlung erworben wird. Einheitliche Ladenpreise sind daher ein Grundpfeiler des buchhändlerischen Detailbetriebes. . . .« Und weiter: »Eine schon seit Jahren bestehende, leider immer weiter überhandnehmende Überproduktion ist in erster Linie die Veranlassung zur Gewährung von solchen Sonderrabatten, deren Überhandnehmen für den gesamten Buchhandel früher oder später eine direkt verderbliche Wirkung haben muß. Werden solche direkte Lieferungen des Verlags mit Sonderrabatten noch häufiger als bisher, so wird das Sortiment aus seiner Stellung als Verbreiter von Bildung und gutem Geschmack immer mehr verdrängt und zum gewöhnlichen Büchertrödler herabgewürdigt werden. Es kann keine Frage sein, daß ein so wichtiger Kultur-