

Werkes dürfen in den ersten drei (oder sechs?) Monaten nach Aufnahme in das amtliche Bücherverzeichnis des Börsenblatts überhaupt nicht zu billigerem Preise abgegeben werden. (Verkaufsordnung § 15.)

In diesen Leitsätzen ist meines Erachtens alles das enthalten, was das Sortiment zum mindesten zu seiner Sicherstellung verlangen kann. Diese Sätze decken sich auch im wesentlichen mit den Erläuterungen, die der Verkaufsordnung beigelegt worden sind.

Zu § 12 Ziffer 1 heißt es dort, daß versucht worden ist, durch sorgfältige Erläuterung der in dem Paragraphen gebrauchten Begriffe dessen Anwendungsgebiet schärfer abzugrenzen. — Da der Erfolg dem Wunsche der Verfasser nicht entsprochen hat, wird es notwendig sein, das Anwendungsgebiet noch schärfer abzugrenzen, als es bisher geschehen ist.

Die Erläuterungen zu §§ 14 und 15 Abs. 1 legen dar, wie die Verfasser versucht haben, mit der Bestimmung, wie sie in diesen Paragraphen niedergelegt ist, auszukommen. Ihr Zweck war, »dem von einigen Leihinstituten geübten Unfug vorzubeugen, die jedes, auch das neueste Buch antiquarisch anbieten«. Auch hier hat die Bestimmung der Verkaufsordnung versagt, und es wird erforderlich sein, schärfere Maßregeln zu treffen.

Auf weniger dringende Punkte will ich nicht eingehen, streifen möchte ich noch § 13 der Verkaufsordnung, der die vom Ladenpreise abweichenden Subskriptionspreise behandelt. So sollte es nicht zulässig sein, daß ein solcher Subskriptionspreis noch besteht, wenn das Buch bereits erschienen ist, namentlich nicht längere Zeit. Subskribieren heißt unterschreiben, d. h. sich durch seine Unterschrift verpflichten, ein Buch, das noch nicht erschienen ist, nach Erscheinen kaufen zu wollen: es heißt dem Wort Gewalt antun, wenn ein Subskriptionspreis, wie es neuerdings geschehen ist, etwa dreiviertel Jahr nach dem Erscheinen noch gelten soll.

Auch die sich mehrenden Umtausche von älteren Auflagen eines Werkes gegen neue sind nicht unbedenklich, und auch Verleger wenden sich dagegen. Der außerordentliche Ausschuß mag untersuchen, ob eine Beschränkung dieser Gepflogenheit nicht im Interesse des Sortiments wie des Verlages liegt. Des ersteren, weil sein Nutzen an dem Umtauschexemplar erheblich geringer zu sein pflegt als an den regulär verkauften, des letzteren, weil durch derartige Manipulationen der einzelne Verleger gereizt und sogar von seinen Autoren gedrängt wird, in ähnliche Bahnen einzulenken.

Ich habe übrigens in letzter Zeit mehrfach die Erfahrung gemacht, daß ein großer Teil der Verleger — und darunter recht bedeutende — anfängt, einzusehen, daß eine Ausmerzungen gewisser Auswüchse ebenso im Interesse des Verlages wie des Sortiments liegt. Das Sortiment möge bei seinen Entschlüssen dieses im Auge behalten.

Herr **Otto Paetsch** (Königsberg): Alle die angeführten Übelstände sind so oft zu Wort gekommen, daß es eigentlich überflüssig erscheint, weiter darauf einzugehen. Die Verlegererschleuderei nimmt immer mehr zu. Redner führt einen Fall an, wo er ein Buch im Preise von 90 M an sechs sichere Interessenten angeboten, von diesen aber die Mitteilung erhalten habe, sie hätten bereits vor 6 Monaten das Werk von der Verlags-handlung für 75 M bezogen. Die Verleger dürfen sich nicht wundern, wenn wir nichts mehr für sie tun, da sie alles vorher abgrasen! Redner verweist auf den Jahresbericht des Schweizerischen Buchhändlervereins. Die Freiheit des Verlages sei unverträglich mit dem Zwange des Sortiments, den Ladenpreis einzuhalten. Klare Bestimmungen zu § 12 müssen unbedingt gefordert werden. Das Sortiment muß ferner in die Lage gesetzt sein, zu gleichen Preisen wie der Verlag und gleichzeitig mit ihm zu liefern. In den Anzeigen muß auf das Sortiment verwiesen werden, direkt beim Verleger einlaufende Bestellungen soll dieser an das Sortiment weitergeben, das Publikum müsse sich gewöhnen, daß das Sortiment ebenso in der Lage ist zu liefern wie der Verlag. Der Vorschlag des Herrn J. F. Lehmann in München, den beschränkten

Rabatt der Verkaufsordnung an Schleuderer usw. ziffernmäßig festzulegen, sei zu begrüßen, das sei nur eine Forderung der Billigkeit. Es werden voraussichtlich erhebliche Versuche gemacht werden, die Verkaufsordnung zu verschlechtern, darum seien die Anwesenden aufgefordert, die Worte des Herrn Mitschmann in Jena zu beherzigen, daß jeder Delegierte, der einer verschlechterten Verkaufsordnung zustimmen würde, seinem Amte und seiner Aufgabe nicht gewachsen sei.

Herr Dr. **Erich Ehlermann** hat als Vorsitzender des Ausschusses zur Revision der Verkaufsordnung reiflich überlegt, wie es möglich sei, hier abzuweichen. Eine geänderte Fassung des § 12, 1 sei der Wunsch des Sortiments. Er habe sich das Material über Verlegererschleuderei genau angesehen, dieses sei aber so kompliziert, daß er geringe Aussicht auf Erfolg sehe. Gern hätte er Vorschläge gehört, die ausführbar sind. Er habe die pessimistische Meinung, daß eine Änderung oder glücklichere Fassung des § 12 nicht möglich sei. In den achtziger Jahren wurde ein Fortschritt in der Schleudereifrage erst dann ermöglicht, als der Begriff des Schleuderers definiert worden war. Nachdem er festgestellt und die Macht geschaffen war, der Schleuderei entgegenzutreten, konnte Abhilfe geschaffen werden. Heute liegen die Sachen ähnlich, nur handelt es sich heute um die Schleuderei des Verlegers. Die Macht muß erst geschaffen werden, die dem Willen des Sortiments Nachdruck verleiht. Früher war auch das Verhältnis des Verlages zum Sortiment ein anderes, heute erblickt man eine immer mehr fortschreitende Spezialisierung, unterscheidet immer mehr zwischen schlecht und gut rabattierenden Verlegern. Redner kommt auf die Vorschläge des Herrn Paetsch in der Ostermesse 1911 zu sprechen und verwirft sie, da das Sortiment in seiner jetzigen Gestalt nur bestehen kann, wenn es die Gesamtheit der Literatur berücksichtigt, sonst sinke es zum Bookseller herab, der nur einzelnes verkauft, was hoch rabattiert ist.

Auch die Absatzverhältnisse haben sich verschoben, daher die Tendenz des Verlegers, direkt zu verkehren. Der Verleger kann vielfach gar nicht anders, er steht unter dem Zwange der Konkurrenz. Wenn das Sortiment dazu kommt, sich zusammenzuschließen und dem Verleger keine Wahl läßt, als durch die Vermittlung des Sortiments zu verkaufen, sei Besserung dieser Zustände zu erwarten, früher nicht. Redner empfiehlt erneut einen Zusammenschluß, besonders der großen und kaufkräftigen Sortimentfirmen.

Herr **Arthur Meiner** wendet sich den vom Referenten aufgestellten drei Leitsätzen zu. Was den dritten, den über die Mietbüchereien, betrifft, so glaubt er, daß er schwierig durchzuführen sei. Ein Rezensionsexemplar solle billiger verkauft werden dürfen, ein Mietbuch aber nicht, das gehe nicht. Der zweite Leitsatz, bei Partieabgaben die Weitergabe der Exemplare so zu beeinflussen, daß nur zum Ladenpreis oder geschenktweise abgegeben werden dürfe, werde die Billigung des Verlages nicht finden. Redner gibt Beispiele, wo ein Vorzugspreis nicht zu umgehen ist, wenn z. B. ein Kongreß 100 Exemplare eines Buches für seine Mitglieder, lediglich des billigeren Preises wegen bezieht. Der Leitsatz 1 des Herrn Prager sei eigentlich eine Zusammenfassung von 2 und 3, daß nämlich bei der Revision der Verkaufsordnung keine Verschlechterungen eingeführt werden sollen. Redner wendet sich dem Falle zu, den Herr Paetsch angeführt hat, solche Fälle seien allerdings außerordentlich bedenklich auch für den Verlag.

Herr **Otto Paetsch**: Herr Dr. Ehlermann hat die Forderungen des Sortiments für heute für unerfüllbar erklärt und gesagt, es müsse erst die Macht des Sortiments geschaffen werden, den Verleger zu zwingen. Aber nicht nur das Sortiment, auch der Verlag leidet unter den heutigen Verhältnissen. Warum gelingt nun der Zusammenschluß des Sortiments bis jetzt nicht? In erster Linie aus der Besorgnis heraus, der Börsenverein werde einen Zusammenschluß des Sortiments nicht anerkennen. Sobald wir der Zustimmung des Börsenvereins sicher sind, wird