

Als Wiederverkäufer sind auch diejenigen Händler zu betrachten, welche bis zum Inkrafttreten dieser Bestimmungen mindestens durchschnittlich für M 10.— pro Woche an Zeitschriften und Büchern oder pro Jahr M 300.— an Schulbüchern bezogen haben.

Diese Übergangsbestimmung bezieht sich lediglich auf unsere alte Kundschaft, die angegebenen Zahlen sind ein sicheres Kriterium, um dadurch ein langes Untersuchen zu vermeiden, immer unter der Voraussetzung, daß nur diejenigen Geschäfte geliefert erhalten, die behördlich angemeldet sind.

Es heißt dann in § 3:

Gewerbetreibende in Deutschland, Österreich-Ungarn und der Schweiz, die nicht alle in § 2 genannten Bedingungen erfüllen, sind nicht im Sinne von § 3,2 der Verkaufsordnung als »Wiederverkäufer zu betrachten, sondern fallen unter den Begriff »Publikum« der »Verkaufsordnung«.

Das ist ganz Ihr Wortlaut, nur etwas deutlicher. Sie bringen dasselbe in Ihrem vorletzten Absätze zum Ausdruck.

§ 4 lautet:

Unter die Verkaufsbestimmungen fallen sämtliche Gegenstände des Buch-, Kunst-, Musikalien-, Lehrmittel- und Zeitschriftenhandels mit Ausnahme von Jugendschriften unter M 1.— Ladenpreis, Bilderbüchern, Kalendern und Bildern. Der Absatz dieser Artikel ist auch nicht auf die in § 2 genannten Gewerbetreibenden beschränkt.

Es handelt sich also hier um billige Sachen, die durch die Kolporteure vertrieben werden, auf die Sie selbst keinen Wert legen.

§ 5.

An Wiederverkäufer (§ 2) dürfen alle Artikel des Buch-, Kunst-, Musikalien-, Lehrmittel- und Zeitschriftenhandels geliefert werden, jedoch nur zu einem Preise, der grundsätzlich höher sein soll, als der vom Verleger dem Sortimentere berechnete Barpreis. Es muß ein Mindestaufschlag von 5 Prozent auf diese Nettopreise berechnet werden und außerdem mindestens 5 Pfennig pro Brutto-Kilo Emballage, aber nicht unter 5 Pfennig für eine Sendung. (Kreuzbänder sind als Sendung zu betrachten.)

— Das ist ein Aufschlag von im ganzen ungefähr 7½ Proz. —

Diese Preise verstehen sich ab Leipzig oder Berlin, — eine wichtige Sache, die Sie nicht haben — daher haben die Zwischenhändler (§ 1) an den übrigen deutschen Plätzen außer dem Mindestbetrage von 5 Prozent Aufschlag und 5 Pfennig pro Kilo Emballage zum Ausgleich der Portodifferenz noch einen Extrazuschlag von 2 Prozent zu erheben.

Dieser Extrazuschlag erhöht sich bei Zeitschriften und Lieferungswerken auf 5 Prozent.

Für Sendungen, welche abgeholt werden, wird statt der Emballage ein Zuschlag von 1 Prozent berechnet, bei Zeitschriften und Lieferungswerken von 3 Prozent.

Meine Herren, das ist ein bißchen kompliziert, es ist das ungerechnet auf den Umsatz nach unseren Erfahrungen. Wir wollen verhindern, daß der Grossist in Magdeburg etwa glaubt, genug getan zu haben, wenn er dem Manne 5 Prozent auf netto und die Emballage berechnet, während der Buchhändler ab Leipzig das Porto tragen muß, denn dann wäre der kleine Mann, wenn er nicht zu einem Portoanteile herangezogen wird, immer im Vorteile.

§ 6.

Für Zeitschriften, welche einzeln berechnet werden, und für Lieferungswerke, zu denen auch die in Serien erscheinenden Werke zu rechnen sind, kann der Aufschlag von 5 Prozent und die Emballagegebühr wegfallen, wenn der betreffende Kunde für mehr als M 20.— wöchentlich von solchen Zeitschriften und Lieferungswerken bezieht.

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. 79. Jahrgang.

Das war ein Versuch, die Kolporteure, wenn es nicht ganz kleine sind — wir haben ja von Ihnen gehört, daß Sie selber keinen Wert auf die Leute legen — von der Steuer zu befreien.

§ 7.

Liefert nachweislich ein Verleger an Wiederverkäufer ohne die in § 5 festgesetzten Aufschläge, — das ist eine Sache, die ich auch schon vorhin vorgebracht habe —

so ist der Zwischenhändler berechtigt, zu denselben Bedingungen, wie dieser Verleger, dessen Verlagsartikel an Wiederverkäufer abzugeben.

Eine Liste derjenigen Verleger, welche die Verkaufsbestimmungen nicht einhalten, ist seitens des Vorstandes des Börsenvereins zu veröffentlichen.

Ich habe auf diese Basis, beziehungsweise auf das, was damit gemeint war, schon vorhin Bezug genommen.

§ 8.

Es ist verboten, durch Skonto, Extrarabatt, Gutschrift, Geschenke, Prämien, Umsatzdividende oder auf irgendeine andere Art direkt oder indirekt einen Nachlaß, eine Rückvergütung oder den Wegfall der in § 5 festgesetzten Preise Aufschläge, Emballage- oder Portobelastung zu gewähren.

Es macht keinen Unterschied, ob diese Vorteile dem Wiederverkäufer selbst oder in seinem Auftrage oder mit seinem Einverständnis Dritten zugewendet werden.

— Ich verweise hier ausdrücklich auf das Wort »Umsatzdividende«, das ist ja das, was Sie haben wollen.

§ 9.

Jeder Zwischenhändler ist verpflichtet, für jeden einzelnen Fall der Zuwiderhandlung gegen die Verkaufsbestimmungen M 1000.— als Konventionalstrafe zu zahlen, soweit nicht lediglich ein Versehen eines Angestellten vorliegt. Die Festsetzung der Strafe regelt sich durch § 16 der Satzungen.

Der Betrag ist an die Kasse des Verbandes der Grossisten zu zahlen, wenn der zur Zahlung Verpflichtete Mitglied desselben ist, andernfalls ist der Betrag an den Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu zahlen.

§ 10.

Die Verkaufsbestimmungen gelten nur für Deutschland, Österreich-Ungarn und die Schweiz.

Diese Verkaufsbestimmungen treten am in Kraft.

Im letzten Passus haben wir dann noch einen Wunsch geäußert, der uns unter den obwaltenden Umständen zu Bedenken keine Veranlassung zu geben scheint.

Sie treten außer Kraft, sobald seitens eines oder mehrerer gewerbmäßiger Zwischenhändler dem Börsenvereinsvorstande nachgewiesen wird, daß ein oder mehrere Verleger den bisher gewährten Rabatt gekürzt oder aufgehoben haben oder die an Stelle des Rabatts gewährten Freiemplare gekürzt oder gestrichen haben und die Summe der davon betroffenen Lieferungen mehr als 10 Prozent seines, respektive ihres, Gesamtumsatzes in einem Quartal erreicht hat.

Wir wollten dadurch ein Ventil schaffen, um nicht durch eine Verschlechterung der Bezugsbedingungen, da wir nach oben eine Grenze haben, ruiniert zu werden.

Nun, meine Herren, das sind unsere Vorschläge gewesen, und ich will Ihnen im Anschluß daran die Inseratenangelegenheit vortragen. Es hat sich damals um den oft wiederkehrenden Fall gehandelt, daß der Sortimentere die geschäftlichen Inserate der Grossisten so aufsaßt, als ob Leute, die bis jetzt noch nicht auf die Idee gekommen wären, mit Büchern zu handeln, dazu erzogen werden sollten. Ich will Ihnen das auch vorlesen: