

Sortiments, das so schnell, wie es den Entwicklungen des modernen Verkehrs und dessen Konsequenzen entspricht, bedient werden soll. Es ist das höchste Interesse der Leipziger Kommissionäre, ihren alten Ruf als zuverlässige und schnelle Lieferanten zu erhalten und stets zu rechtfertigen, und sie werden dessen immer eingedenk sein.

T. Z.

Internationale Übereinkunft gegen Schleuderei.

(Vgl. Nr. 273 u. 278.)

Ich habe auf Ihre Bemerkungen zu meinem Schreiben im Börsenblatt Nr. 273 nicht sofort antworten wollen, da ich abwarten wollte, ob nicht vielleicht noch von anderer Seite das Wort ergriffen werden würde. Nun das nicht der Fall zu sein scheint, möchte ich das Folgende bemerken:

An erster Stelle ist die Politik gänzlich auszuschalten. Wenn niederländische Werften mit deutschem Eisen für deutsche Reeder billigere Schiffe bauen können als deutsche Werften, und wenn man in Leiden das Internationale Buchhändler-Adressbuch billiger drucken kann als anderswo, obgleich Holland, wie mancher Geschäfts- und Vergnügungsreisende aus eigener Erfahrung bestätigen wird, durchaus kein billiges Land ist, so liegt das nicht an dem Fehlen einer Tarifgemeinschaft, sondern an der in Deutschland beliebten Hoch-Schutzoll-Politik, die einerseits dem Fabrikanten im eigenen Lande an einem Teil seiner Produktion solch hohen Gewinn ermöglicht, daß er einen andern Teil ins Ausland zu Schleuderpreisen liefern kann, und andererseits durch Verteuerung der Lebensmittel die Löhne und Gehälter in die Höhe schraubt, während beides bei dem bei uns herrschenden Freihandel ausgeschlossen oder wenigstens in viel geringerem Maße der Fall ist. Obendrein haben wir es in beiden Fällen mit Produzenten zu tun, und die von mir angestrebte Übereinkunft würde doch in erster Stelle nicht den Verleger, sondern den Zwischenhändler schützen.

Die Herren Verleger können sich doch selbst helfen. Wozu die hohen Rabatte für den Export? Etwa der Konkurrenz wegen? Das hält doch nur Stich bei Duzendware, in der das eine Buch ziemlich so gut ist wie das andere. Bei anderen Werken führen sie leicht dazu, daß man auch im eigenen Lande Offerten mit unerlaubtem Rabatt macht. Bei gewöhnlichem Rabatt wäre es doch auch nicht möglich, daß deutsche Bücher in London mit 10 bis 20 Prozent Rabatt verkauft werden. Nebenbei bemerkt habe ich von Extra-Rabatt an niederländische Firmen nie etwas gespürt.

Um aber auf besagten Hammel zurückzukommen! Sie schreiben, die Feststellung der Übertretungen würde große Schwierigkeiten bieten. Zugegeben! Aber hat das z. B. den Börsenverein oder unsere Vereenigung abgehalten, den Kampf gegen die Schleuderei aufzunehmen, der doch auch, zumal im Anfang, nicht leicht war? Und warum haben diese Schwierigkeiten dann das Zustandekommen einer Übereinkunft mit Osterreich-Ungarn nicht gehindert? Bestehen sie etwa da nicht, obgleich doch der österreichische Verein nicht über dieselben Nachtmittel verfügt wie unsere Vereenigung?

Daß eventuell England recht wäre, was den Niederlanden billig ist, stimmt auch nicht ganz. Die englischen Vereine haben den eigentlichen Kampf gegen das Rabattunwesen noch gar nicht begonnen. Bisher streben sie doch nur danach, daß wenigstens bei sogenannten „Net-books“ am Ladenpreise festgehalten werden soll. Weiter gehen sie nicht, und Zwangsmittel fehlen ihnen gänzlich, denn The Publishers' Circular ist Privatbesitz, eine Bestellanstalt oder Ähnliches gibt es nicht, und die Kommissionäre in unserem Sinne fehlen fast und haben jedenfalls nicht die Bedeutung wie die Leipziger.

Die von Ihnen erwähnte Association of foreign Booksellers, die aus eigener Kraft gewiß nichts erreichen kann, hätte also nicht mal einen Rückhalt, auf den sie sich stützen könnte.

Der langen Rede kurzer Sinn Ihrer Ausführungen kommt — ich sage es in aller Bescheidenheit und mit voller Ehrfurcht vor dem Vorstand — meiner Auffassung nach eigentlich darauf hinaus: Wir wollen unsern Exporteuren das Geschäft nach dem Ausland nicht verderben. Mögen die Ausländer sehen, wie sie mit ihnen fertig werden!

Dazu möchte ich bemerken, daß man auch bei einer strengen Übereinkunft schwerlich dem deutschen Exporteur die Lieferung zum „Kurs“

preise und innerhalb Europas die Franko-Lieferung wenigstens bei größeren Objekten würde verbieten können, und daß das ihm schon einen recht großen Vorsprung gegen den Ausländer geben würde, der fast immer einen gewissen Aufschlag in Rechnung bringen muß, zumal wenn er ein wirklicher Buchhändler und nicht bloß Bücherbesorger ist.

Amsterdam.

Paulus Müller.

Wenn man unter Politik eine parti politische Stellungnahme versteht, so hat sie nichts mit der Frage der billigeren Auslandspreise zu tun. Begreift man darunter aber unsere wirtschaftlichen Beziehungen zu anderen Völkern, so wird man sie schon deswegen nicht ausschalten können, weil sie wirtschaftliche Notwendigkeiten und Möglichkeiten erst in das richtige Licht setzt. Wir betrachten immer den Buchhandel als ein absonderliches Gewächs, für das andere Formen, andere Lebensbedingungen in Frage kämen, als sie sonst in unserer Wirtschaftsordnung Geltung haben, und müssen doch, sobald wir nur im Allgemeinen das Spezielle zu erkennen vermögen, zugestehen, daß unser Beruf denselben Gesetzen unterworfen ist wie alle anderen. In diesem Sinne ist unser Hinweis auf die billigen Auslandspreise anderer Produkte zu verstehen. Es gibt leider bis jetzt keine Möglichkeit, über den nationalen Preisschutz hinaus zu einem internationalen zu gelangen, mag es sich nun um Eisen, Baumwolle, Getreide oder Bücher handeln. Daß daran nicht die Schutzzölle die Schuld tragen, geht schon daraus hervor, daß nach ihrer Einführung jedes Land es gerade so macht wie wir: die Preise im Inlande aufrecht erhält und den Export der freien Konkurrenz überläßt. Der Wettbewerb der Völker untereinander zwingt eben dazu, die Preise den besonderen Verhältnissen anzupassen, so daß Inlandspreis und Auslandspreis nicht mehr in Vergleich zueinander gestellt werden können. Wenn bei dem monopolistischen Charakter des Buches die Konkurrenz nicht so schwer wiegt wie bei reiner Marktware, so spielen dafür die durch die Einzelbesorgung entstehenden Spesen hier eine um so größere Rolle. Bei allen Artikeln, die nach dem Ausland gehen, hat sich gezeigt, daß der Fabrikant nicht in der Lage ist, bindende Vorschriften über den Weiterverkauf mit Wirkung gegen Dritte zu erlassen oder den Exporteuren Verpflichtungen hinsichtlich der Preisfestsetzungen im Auslande aufzuerlegen. Was sich auf natürliche Weise nicht schützen läßt, soll man nicht künstlich zu schützen suchen, und solange es keinen internationalen Rechtszwang gibt, kann auch von einem internationalen Rechtsschutz nicht die Rede sein.

Darüber können die buchhändlerischen Organisationen in den verschiedenen Rechtssphären nicht hinwegsehen, wenn sie sich nicht in endlose Kämpfe stürzen wollen. Mit Osterreich-Ungarn und der Schweiz verbinden uns die Gemeinsamkeit der Sprache, die Verwandtschaft der wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen, durch die es möglich ist, über die politischen Grenzen hinweg zu einer Verständigung zu gelangen. Das wird nach unserer Überzeugung auch einmal für die Niederlande zutreffen, nur daß wir heute bindende vertragliche Abmachungen hinsichtlich eines gegenseitigen Preisschutzes noch für verfrüht halten und den 33 dem Börsenverein angehörenden niederländischen Firmen nicht mehr gewähren können, als den anderen ausländischen Mitgliedern. England hat dieselben Wünsche wie die Niederlande und wird auf die Fortschritte hinweisen, die das Net-Booksystem, die englische Form des Ladenpreisschutzes, von der im letzten Jahre fast $\frac{2}{3}$ der gesamten Produktion erfaßt wurden, gemacht hat. Andere Länder, denen wir so gut wie den Niederlanden glauben müßten, daß sie in der Lage seien, dem Buche einen ausreichenden Schutz innerhalb ihrer Grenzen gewähren zu können, würden folgen, und das Ende vom Liede wäre ein Duzend auf dem Papier geschützte Ladenpreise zur hellen Freude aller derer, die sich an Keinen gebunden halten.

Darin hat Herr Müller recht: verderben wollen wir den Exporteuren das Geschäft nach dem Auslande nicht, schon weil wir dazu gar kein Recht haben. Wir dürfen sie aber auch nicht ungünstiger stellen als jeden anderen, der mit und in dem Auslande Geschäfte macht. Das aber würde geschehen, wenn wir ihnen Verpflichtungen auferlegen würden, ohne in der Lage zu sein, diese Verpflichtungen auch auf den Auslandsbuchhandel auszudehnen. Dagegen wäre es wünschenswert, wenn unsere Verleger zurückhaltender mit der Gewährung von Exportrabatten sein würden, wenn sie nur zur Schleuderei benutzt werden.

Red.