

am 19. Juli im Feld-Pazaretti Pefzno Herr Josef Müller, Inhaber der Firma Eugen Simmich, Ratibor, an den Folgen eines am 16. Juli erhaltenen Kopfschusses. Der Gefallene stand seit Beginn des Krieges im Felde und war nach zwei glücklich geheilten Verwundungen zum drittenmal hinausgegangen, wo ihn nun die tödliche Kugel ereilte.

Dr. Hugo Meyer †. — Der frühere Präsident der Chemical Society in London, Dr. Hugo Meyer ist im Alter von 81 Jahren auf seinem Landsitz in der Grafschaft Surrey gestorben. Er war Assistent des berühmten Chemikers Justus v. Liebig in München im Jahre 1853 und ging dann nach London. Der Verstorbene galt als ein weit bekannter Fachmann auf dem Gebiete der Farbstoffe und Pigmente.

Gustav Streicher †. — In Bad Hall ist am 4. August der dramatische Dichter Gustav Streicher im Alter von 41 Jahren einem Herzschlage erlegen. Aus seiner Feder stammen die dramatischen Dichtungen und Schauspiele »Am Nikolotag«, »Stephan Fadinger«, »Die Freunde«, »Die Macht der Toten«, »Das Geschlecht Hagenstorf« und »Traumland«.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Erhöhte Ladenpreise.

(Vgl. Nr. 161 u. 168.)

Die dankenswerten Ausführungen des Herrn Kollegen Dr. jur. Hans Rob. Engelmann scheinen mir doch nicht eingehend genug zu sein. Wenngleich auch die Börsenvereinsatzungen dem Verleger das Recht zuschreiben, den Ladenpreis seiner Erzeugnisse festzusetzen, so ist doch immerhin zu beachten, daß der Verleger mit seinem Kontrahenten, dem Sortimentler, bei Lieferung fester Ware einen Kaufvertrag abgeschlossen hat. Wenn z. B. der Verleger dem Sortimentler heute eine Partie eines Werkes, dessen Ladenpreis 12 Mk. beträgt, verkauft und später den Ladenpreis auf 15 Mk. erhöht, so kann der Abnehmer die Ansicht vertreten, daß er bei einem Preise von 12 Mk. mehr Kunden für das fragliche Buch interessieren könne, als bei einem Preise von 15 Mk., bei dem die Verkaufsmöglichkeit erschwert und nur ein geringerer Absatz als der erstangenommene, der auch zu der größern Bestellung führte, zu erzielen sei. Ich bezweifle lebhaft, daß der Verleger den zuvor mit dem Sortimentler geschlossenen Kaufvertrag einseitig umstoßen kann.

Wie legt der Börsenverein seine Satzungen aus? Das zu wissen ist doch für den ganzen Buchhandel von Wichtigkeit. Wie stellt sich der Sortimentler zu dieser ihn sehr angehenden Frage? Antworten aus diesen Kreisen wären doch sehr wünschenswert. Ich weiß bestimmt, daß Verlegergruppen Ladenpreiserhöhungen ihrer Verlagswerke beabsichtigen, und es wäre erstrebenswert, die gestellte Frage zu klären, bevor die Differenzen, die schon zum Teil vorhanden sind, allgemein werden und der Ladenpreis des Buches gefährdet wird.

München.

Georg W. Dietrich.

Die Frage, ob der Sortimentler verpflichtet ist, den erhöhten Ladenpreis auch für diejenigen Exemplare einzuhalten, die er noch zu den alten Bedingungen erworben hat, wird das Börsenblatt voraussichtlich noch öfter beschäftigen. Bisher sind die Fälle, in denen eine Erhöhung in Frage kam, so vereinzelt gewesen, daß kein Grund vorlag, ihnen besondere Aufmerksamkeit zuzuwenden oder gar ihre Regelung in der Verkaufsordnung oder den Satzungen anzustreben. Eher war das Gegenteil der Fall und der Verleger veranlaßt oder gezwungen, eine Ermäßigung des Preises eintreten zu lassen. Erwies sich einmal eine Preiserhöhung als notwendig, so suchte der Verleger sich mit den früheren Abnehmern auseinanderzusetzen, und da es sich meist um wenige Exemplare handelte, die noch unverkauft auf den Lagern der Sortimentler sich befanden, so bot eine Verständigung von Fall zu Fall keine Schwierigkeit. Unter dem gegenwärtigen Druck der Preiserhöhung aller Rohmaterialien und der verteuerten Lebenshaltung wird sich jedoch für manche Verleger die Notwendigkeit ergeben, die Preise zu erhöhen, besonders wenn die Kosten des Einbands wesentlich ins Gewicht fallen. Unter diesen Verhältnissen gewinnt die Frage, ob der Sortimentler verpflichtet ist, die früher zum alten Preise bezogenen Werke zu dem neuen Ladenpreise zu verkaufen, erhöhte Bedeutung.

Der Vorstand des Börsenvereins hat in einer ihm vor kurzem zur Entscheidung unterbreiteten Streitfrage, ob die Satzungen und die Verkaufsordnung dem Verleger ein Recht gäben, die Einhaltung der neuen Ladenpreise von dem Sortimentler zu fordern, der noch Werke zu dem alten Preise auf Lager habe, sich dahin ausgesprochen, daß ein solches Recht nicht daraus hergeleitet werden könne. Nur seien bei etwaigen Angeboten die Bestimmungen der Verkaufsordnung zu beobachten und insbesondere Anzeigen zu vermeiden, die geeignet seien, den Anschein eines Angebots von Rabatt in unbestimmter Form zu erwecken. § 5 der Verkaufsordnung und § 4 der Verkehrsordnung könnten sich nur auf solche Werke beziehen, die aus dem Besitz der Verleger kämen und aus diesem Besitz zu den festgesetzten Ladenpreisen des Verlegers an das Sortiment weitergegeben würden. Auf früher bezogene Exemplare, die auf Sortimentlagern sind, könne sich die Erhöhung des Ladenpreises des Verlegers nicht erstrecken, da es auf der Hand liege, daß bei dem Einkauf des Sortimentlers auch der Ladenpreis maßgebend sei; ein einseitig erhöhter Ladenpreis mache unter Umständen den Absatz durch den Sortimentler unmöglich. Es verhalte sich mit Büchern genau so wie mit Markenartikeln. Auch auf diese könnten für frühere Packungen keine erhöhten Marktpreise in Frage kommen, wenn der Fabrikant durch Teuerungsverhältnisse gezwungen sei, den Preis der Markenartikel zu erhöhen.

Herr Dr. Engelmann stützt sich in seiner Einsendung in der Hauptsache darauf, daß die Satzungen und die Verkaufsordnung dem Verleger das Recht auf die Festsetzung des Ladenpreises geben und seine Einhaltung dem Sortimentler zur Vorschrift machen. Damit steht die Entscheidung des Vorstandes nicht im Widerspruch, da der Verleger nach wie vor das Recht hat, den Ladenpreis bei allen Exemplaren, über die ihm ein Verfügungsrecht zusteht, festzusetzen, und der Sortimentler alle Exemplare, die er erwirbt, nur zu diesem Preise verkaufen darf. Ein Recht aber, in diese Verpflichtung auch frühere, zu alten Bedingungen erworbene Exemplare einzubeziehen, steht dem Verleger nicht zu, da der Sortimentler keine andere Verpflichtung übernommen hat, als die, sie nicht unter dem seinerzeit vom Verleger festgesetzten Ladenpreise zu verkaufen. Will sich der Verleger ein weitergehendes Recht sichern, so bleibt ihm nichts übrig, als bei Lieferung diesbezügliche Vereinbarungen zu treffen. Jedenfalls bieten die Satzungen und die Verkaufsordnung keine Handhabe, gegen einen Sortimentler einzuschreiten, der unter den alten Bedingungen erworbene Bücher zum Verkauf stellt, und die Gerichte werden um so weniger Veranlassung haben, auf die Seite des Verlegers zu treten, als mangels bestimmter Vorschriften in den Satzungen und der Verkehrsordnung die allgemeinen Rechtsgrundsätze anzuwenden sind und keinerlei Gründe für eine Preiserhöhung dieser Exemplare von dem Verleger geltend gemacht werden können. Denn die sich daraus ergebende Unzuträglichkeit, daß andere Sortimentler derselben Stadt die neu bezogenen Exemplare nur zu einem höheren Preis abgeben können, kann nicht als ausreichender Grund angesehen werden. Im schlimmsten Fall wird der Verleger diese Exemplare durch Ankauf aus der Welt schaffen können, wenn er sich mit dem Sortimentler nicht verständigen kann.

§ 21 des Verlagsrechtsgesetzes, wonach die Preiserhöhung von der Zustimmung des Autors abhängig ist, kann hier nicht in Frage kommen, da dieses Gesetz das Verhältnis der Verleger zum Verfasser behandelt und die Erhöhung des Preises sich nur auf die verfügbaren Exemplare erstrecken kann. Die Vorschrift, daß die Bestimmung des Ladenpreises dem Verleger zusteht, wird durch die Auslegung des Vorstandes nicht berührt; sie beschränkt dieses Recht in keiner Weise, sondern besagt nur, daß dem Verleger kein weitergehendes Recht an einmal verkauften Exemplaren zustehe, als er unter dem Schutze der Satzungen und der Verkaufsordnung bei Verkauf geltend gemacht hat.

Aber nicht nur das Gesetz und die buchhändlerischen Bestimmungen versagen, auch die Billigkeit spricht nicht dafür, Werke, die unter günstigeren wirtschaftlichen Verhältnissen hergestellt und vom Sortimentler erworben wurden, zu höheren Preisen zu verkaufen, bloß um die Einheitlichkeit des Ladenpreises zu wahren. Ganz abgesehen davon, daß es sich immer nur um Ausnahmefälle handeln wird, da der Verleger, ohnehin an die Zustimmung des Autors gebunden, nur in zwingenden Fällen zu einer Preiserhöhung schreiten wird, wohnt diesen unterschiedlichen Preisanstellungen weit mehr moralische Berechtigung inne, als vielen auf Grund von § 11 oder 12 der Verkaufsordnung erfolgten Preisfestsetzungen. Im übrigen geht das Interesse von Verlag und Sortiment auch bei einer Erhöhung der Ladenpreise, zu der ja kein Verleger ohne zwingende Gründe schreiten wird, derart Hand in Hand, daß der Sortimentler seine Mitwirkung dabei schon deswegen nicht versagen wird, weil auch seine Ausgaben ständig wachsen.

Red.