

nehmen. Er ist dabei zunächst von der Auffassung geleitet worden, daß es Sache des einzelnen Verlegers ist, die Bezugsbedingungen festzulegen, und er müßte befürchten, daß ihm wegen einer derartigen Einmischung Vorwürfe gemacht werden könnten. Überdies aber ist zu bedenken, daß die hohen Betriebskosten der Feldbuchhandlungen es erforderlich machen, daß sie auf erhöhte Rabatte rechnen müssen, wenn auch der im vorliegenden Falle geforderte Rabatt von 50% etwas reichlich bemessen zu sein scheint. Schließlich kommen für den Vertrieb durch Feldbuchhandlungen nur gewisse Literaturgruppen in Frage, die ohnehin schon höher rabattiert zu werden pflegen. In-dessen will sich der Vorstand dem von Ihnen vertretenen Standpunkt und den erhobenen Bedenken durchaus nicht verschließen, und würde Ihnen daher empfehlen, Ihre Auffassung einmal im Sprechsaal des Börseblattes für den Deutschen Buchhandel zum Ausdruck zu bringen.

Er bittet Sie daher, sich dieserhalb mit der Redaktion des Börseblattes in Verbindung zu setzen.

Hochachtungsvoll
Der Vorstand des Börsevereins der Deutschen Buchhändler
zu Leipzig
(gez.) Karl Siegismund,
Erster Vorsteher.

Berlin, den 26. Februar 1916.

An den Vorstand des
Börsevereins der Deutschen Buchhändler,
Leipzig,
Deutsches Buchhändlerhaus.

Hochgeehrte Herren!

Ich danke Ihnen für Ihre geschätzte Zuschrift vom 22. Februar, lese daraus, daß Sie sich dem in meinem Briefe vom 5. Februar »vertretenen Standpunkte und den dort erhobenen Bedenken durchaus nicht verschließen«, daß aber der »Börseverein nicht imstande ist, gegen die hohen Rabattansprüche der Feldbuchhandlungen etwas zu unternehmen«. Mit dieser Auffassung und mit diesem Bescheide wird, das spreche ich freimütig aus, der Vorstand des Börsevereins nicht der Höhe und Ganzheit der Aufgabe gerecht, die die Mitwirkung bei der Einrichtung von Feldbuchhandlungen an ihn gestellt hat. Als der Vorstand des Börsevereins vom Generalquartiermeister berufen wurde, mitzuberatend, auf welchem Wege eine »geordnete und sachgemäße Versorgung der Truppen im Felde mit geeignetem Lesestoff« am besten geschähe, mußten seine Erwägungen pflichtgemäß unter den drei nachstehenden Gesichtspunkten stehen:

1. Der durch die Feldbuchhandlungen zu verbreitende Lesestoff muß gut, zweckdienlich und mannigfaltig sein und darf in seiner Auswahl von Gewinnrückichten der Feldbuchhändler nicht allein oder ausschlaggebend beeinflusst werden.
2. Die Feldbuchhandlungen sind so einzurichten, die Bedingungen und die Ausschreibung dafür so zu halten, daß der legitime deutsche Sortimentsbuchhandel dadurch nicht geschädigt wird.
3. Endlich ist dafür Sorge zu tragen, daß die Feldbuchhandlungen, die kraft ihrer Einrichtungen und Bedingungen eine Art von Monopolstellung einnehmen, von dieser Monopolstellung dem Verlage gegenüber keine mißbräuchliche Anwendung machen.

Daß der Vorstand des Börsevereins dem an zweiter Stelle umschriebenen Gesichtspunkte mit allem Nachdruck Rechnung getragen hat, geht aus dem Bericht hervor, den sein Erster Vorsteher, Herr Geh. Hofrat Siegismund, in Nr. 9 des Börseblattes für den Deutschen Buchhandel vom 13. Januar 1916 veröffentlicht hat. Sind auf Grund davon die Feldbuchhandlungen aber erst eingerichtet, so hört damit für den Vorstand des Börsevereins nicht die Pflicht auf, nun auch für die Durchführung der Punkte 1 und 3 nach den ihm zustehenden Befugnissen Sorge zu tragen. Ich kann den Einwand Ihres Briefes, daß dem Vorstand »wegen einer derartigen Einmischung Vorwürfe gemacht werden könnten«, als einen stichhaltigen durchaus nicht anerkennen, schlicke aber daraus — was in Parenthese gesagt sein mag —, wie notwendig es in der Folge sein wird, dem § 7 der Verkaufsordnung einen entsprechenden Schutzparagraphen für den Verleger an die Seite zu stellen, und bitte heute mit allem Nachdruck und aller Freundlichkeit noch einmal darum, den Gedankengang und die Anregung meines Briefes vom 5. Februar einer erneuten und tieferen Überlegung zu unterziehen.

In Ihrem Briefe vom 22. Februar geben Sie mir noch zu bedenken, daß die hohen Betriebskosten der Feldbuchhandlungen es erforderlich machen, daß sie auf erhöhte Rabatte rechnen müssen. Ich verweise demgegenüber höflichst auf den Satz in dem hierüber schon angezogenen Berichte Ihres Herrn Ersten Vorstehers vom 13. Januar 1916, wörtlich also lautend:

»Bei Bemessung der Pachtsumme kann als Anhalt dienen, daß der Verkäufer einen angemessenen Gewinn erzielt, wenn ihm die Hälfte des vom Verleger gewährten Rabatts — bei Büchern 30 bis 50% des Ladenpreises — verbleibt, da ihm durch den Vertrieb auf dem Kriegsschauplatz Unkosten wie Miete, Beleuchtung, hohe Gehälter, Steuern und andere Geschäftsumkosten erspart bleiben«,

und darf mich darum eines eigenen Eingehens auf diesen Punkt enthalten.

Ihrer Anregung, meine Auffassung im Sprechsaal des Börseblattes für den Deutschen Buchhandel zum Ausdruck zu bringen, will ich gern entsprechen und tue das wohl am besten dadurch, daß ich den zwischen mir und dem Vorstande geführten Briefwechsel vom 5. Februar, 22. Februar und 26. Februar wörtlich zum Ausdruck bringe. Das will ich gleichzeitig hiermit bei der Redaktion des Börseblattes beantragen.

Mit dem Ausdrucke hochachtungsvoller Ergebenheit
(gez.) Dr. W. de Gruyter.

Dadurch, daß der Vorstand des Börsevereins anregt, die von Herrn Dr. de Gruyter vertretene Auffassung im Sprechsaal des Börseblattes zur Erörterung zu stellen, gibt er nicht nur die Bedeutung, die er dieser Auffassung beimißt, zu erkennen, sondern auch den Wunsch, daß ihm in dieser Frage Unterstützung von den zunächst Beteiligten, nämlich dem deutschen Verlagsbuchhandel, zuteil werde, soweit er an der Frage der Feldbuchhandlungen interessiert ist. Denn wie aus dem Schreiben des Ersten Vorstehers des Börsevereins an Herrn Dr. de Gruyter hervorgeht, kann der Vorstand auf die Festsetzung der Bezugsbedingungen der Verleger keinen Einfluß nehmen, da in Übereinstimmung mit § 21 des Verlagsrechtsgesetzes die Festsetzung des Ladenpreises und der Bezugsbedingungen gemäß § 4a der Verkehrsordnung ausschließlich dem Verleger vorbehalten ist. Es ist also in erster Linie Sache des Verlagsbuchhandels, sich dieses Rechtes auch den Feldbuchhandlungen gegenüber nicht zu begeben, deren Unternehmer übrigens nicht durch den Börseverein, sondern durch die Heeresleitung bestimmt werden.

Da die Gefahr einer Ausnutzung der Monopolstellung der Feldbuchhandlungen nicht von der Hand zu weisen ist, so wird man diese Stellungnahme des Vorstandes des Börsevereins als eine Mahnung an die Feldbuchhandlungen auffassen müssen, nicht Rabattforderungen zu erheben, die über das Maß dessen hinausgehen, was als gerecht und vernünftig bezeichnet werden kann. Zu dieser Stellungnahme sieht sich der Vorstand des Börsevereins schon deswegen veranlaßt, weil er durchaus der Meinung ist, daß es bei der Einrichtung von Feldbuchhandlungen nicht darauf ankommt, einzelnen wenigen Unternehmern zu einem unangemessenen Gewinn zu verhelfen, sondern den Heeresangehörigen und der Gesamtheit des Buchhandels durch die Verbreitung guter, zweckmäßiger Literatur im Felde zu nützen.

Es liegt in der Natur der Feldbuchhandlungen und der ihnen zugewiesenen Aufgabe, daß sie sich auf verhältnismäßig wenige Artikel beschränken müssen, zumal ausdrücklich von der Heeresleitung ausgesprochen worden ist, daß diese zum Nutzen der Feldgrauen gedachten Einrichtungen die heimischen Betriebe nicht schädigen dürfen, sondern ihnen im Gegenteil in der Weise in die Hand arbeiten sollen, daß Bestellungen auf nicht vorrätige Bücher dem Sortimentsbuchhandel überwiesen werden. Um so mehr wird Gewicht darauf gelegt werden müssen, daß nur wirklich gute Literatur durch die Feldbuchhandlungen Verbreitung findet. Es ist daher unzulässig, weil dem Geiste der ganzen Einrichtung widersprechend, dem Rabatt eine so ausschlaggebende Bedeutung beizumessen, daß davon die Einbeziehung der Bücher in den Vertrieb abhängig gemacht wird. Verschließen sich die Unternehmer oder Leiter der Feldbuchhandlungen dieser Auffassung, so werden sie es sich selbst zuzuschreiben haben, wenn die Bestimmung darüber, welche Literaturerzeugnisse im Felde Verbreitung finden sollen, ihnen nicht mehr in dem bisherigen Umfange überlassen bleibt.

Wenn Herr Dr. de Gruyter schließlich auf die Notwendigkeit hinweist, dem § 7 der Verkaufsordnung einen entsprechenden Schutzparagraphen zur Seite zu stellen, so entspricht diese Auffassung nur einem wiederholt im Börseblatt ausgesprochenen Gedanken, daß der Ladenpreis nur dann schutzberechtigt ist, wenn ihm ein angemessener Nettopreis gegenübersteht, da die vom Buchhandel verfolgte Preispolitik in gleicher Weise den Interessen des Buchhandels wie denen des Publikums dienen soll. Dieser Zweck wird aber so wenig erreicht, wenn ein unverhältnismäßig hoher Rabatt gewährt wird, wie im gegenteiligen Falle, sodaß auch aus diesem Grunde die Verleger alle Ursache haben, sich zu gemeinsamer Abwehr aller ungerechtfertigten Rabattansprüche zu verbünden und den Schutz auch auf den Nettopreis bzw. den Rabatt auszudehnen.

Red.