

damit eine Grundlage gegeben, um in der Kommission zu verhandeln und Ihnen zu zeigen, daß wir zu jeder Art von Kompromiß bereit sind; daß wir bereit sind, jede Erleichterung anzunehmen, die Sie uns gewähren.

Einer der Herren Redner hat heute von diesem Pult herab gesagt — ich glaube, es war Herr Georg Schmidt aus Hannover —, man hätte in Hannover-Braunschweig diesmal nur diejenigen Schulbücher im Preise hinaufgesetzt, die mit weniger als 25 Prozent rabattiert wären, und er hat hinzugefügt, das wären zwei Drittel gewesen. (Zuruf: Ein Drittel!) — Oder ein Drittel. Meine Herren, schlagen Sie die Hände über dem Kopf zusammen, wenn Sie hören: 20 Prozent und mehr betragen die Geschäftsunkosten, und für ein Drittel sämtlicher Schulbücher sind die vom Verleger festgesetzten Ladenpreise noch nicht einmal so hoch, daß sie den Nettopreis der Bücher und die Geschäftsunkosten decken! Das sind doch unerhörte Zustände. Dagegen verschwinden die Behauptungen, die Sie vielfach im Börsenblatt lesen: sounsoviel Verleger hätten bereits die Preise verbessert, und alles sei wunderschön. Nein, meine Herren, es ist fadenscheinig, was da verbessert ist, und es kommt auch nicht darauf an, daß einer seine Preise verbessert, von dem wir jährlich ein Buch oder zwei Bücher absetzen, sondern es kommt darauf an, daß diejenigen Verleger die Lieferungsbedingungen verbessern, von denen wir vielleicht für 600 Mark netto absetzen.

Nun, meine Herren, erlaube ich mir, die Anträge vorzulesen.

I. Anträge zur Verkehrsordnung.

Der § 4 soll zu a), zu dem Rechte des Verlegers, den Ladenpreis zu bestimmen, einen Zusatz erhalten, der dieses Recht mit moralischen Grenzen umzieht, nämlich den Zusatz:

„Bei denjenigen Verlagsartikeln jedoch, welche vom Verleger mit einem geringeren als dem Minimalrabatt von 25% in Rechnung oder 30% bar verkauft werden, bleibt dem Buchhändler die Bestimmung des Ladenpreises in das eigene Ermessen gestellt.“

Bei Gegenständen unter 30 Pfg. Nettopreis bleibt es dem Buchhändler allgemein überlassen, den Verkaufspreis — nach dem Maß seiner Arbeit, der Umsatzmöglichkeit sowie den Gewichtspreisen — mit den Existenzbedingungen seines Geschäfts in Einklang zu bringen.“

Dieser Zusatz bezieht sich darauf, daß die Prozentberechnung des Rabatts bei Gegenständen im Werte von 10 Pfg., 20 Pfg., 30 Pfg. vielfach illusorisch ist. Wenn Sie einen Gegenstand haben, der, wie es hier und da vorkommt, 4 Pfg. netto kostet und den Ladenpreis 5 Pfg. hat, so werden Sie mir zugeben, daß dabei die Gewährung von 20 Prozent Rabatt eigentlich ein Hohn ist. Mit diesen 20 und 25 Prozent ist einmal gegen mich in einem Prozeß vor Gericht hantiert worden, von einer Firma, deren einer Inhaber ein Jurist war. Und die sagte in ihrer Prozeßschrift: Andere Kaufleute verdienen nur 10 Prozent, und wir gewähren 20 Prozent. Daß uns aber bei diesen 20 gewährten Prozenten gar nichts mehr übrig bleibt, das lag selbstverständlich für einen Richter ganz außerhalb seiner Gedanken. Jedenfalls war der Vergleich interessant. Deswegen haben wir den weiteren Zusatz gemacht:

„Solche Verkaufsartikel, deren Verkaufspreis dem Buchhändler überlassen wird, erscheinen in sämtlichen Publikationen des Börsenvereins in deutlich unterschiedener Schrift, und bei der Preisangabe des Verlegers mit dem Zusatz: „außer Buchhändleraufschlag“.“

Dieser Antrag bedeutet in kurzem folgendes: Wir wünschen, daß der Ladenpreis erhalten bleibt; wir wünschen aber diesen Ladenpreis mit moralischen Schranken zu umgeben, damit er nicht durch die Macht des Starken zum Ruin des Schwachen ausgebeutet wird.

Dann haben wir zu § 5 der Verkehrsordnung zu a) folgenden neuen Absatz beantragt:

„Erhebung verschiedener Nettopreise je nach der beziehenden Firma ist unstatthaft.“

Verschiedene Nettopreise geben wir zu, wenn es sich um Partien und um öffentliche Mitteilungen handelt; aber daß heimlich die eine Firma 25 Prozent, die andere 30 oder 40 Prozent Rabatt für dieselbe Zahl von Büchern erhält, was jetzt häufig vorkommt, soll verhindert werden. Diese Vorkommnisse haben ja viele Sortimentere zu dem Vorwurf veranlaßt, daß hier das Prinzip ausgeübt wird: divide et impera, — gewinne einen Buchhändler in der Stadt für dein Buch und deinen Verlag; dann sind dir die anderen gebunden ausgeliefert! Das ist ein Antrag, der genau ebenso mit dem festen Ladenpreis zusammenhängt wie die Moral mit dem Geschäft.

II. Anträge zur Verkaufsordnung.

Meine Herren, da kommen wir zu den beiden entfehligen §§ 11 und 12 der Verkaufsordnung. Diese Paragraphen wurden seinerzeit beschlossen, als sich der ganze Sortimentsbuchhandel dagegen erhob, daß es den Verlegern gestattet wurde, besondere Ladenpreise für sich selbst festzusetzen. (Unruhe. Ein großer Teil der Anwesenden hat inzwischen den Saal verlassen.) — Meine Herren, wollen Sie nicht so gut sein und mir Gehör schenken; Sie erleichtern dadurch sich und mir die Sache. Wir müssen doch hiermit zu Ende kommen. Ich muß mich überschreien, Sie können trotzdem nichts verstehen, und schließlich wollen wir uns doch verständigen. (Vorsitzender: Ich bitte um Ruhe.)

Diese §§ 11 und 12 der Verkaufsordnung wurden seinerzeit mit fortwährender Fliidarbeit versehen, um zwar einerseits dem Verleger das Recht zu lassen, den Ladenpreis für sich abzuändern, wie er es in seinem Interesse liegend erachtet, das heißt, wenn er direkt größere Absätze machen kann; um aber andererseits den Sortimenter darüber zu beruhigen und bei ihm den Anschein zu erwecken, als ob für ihn etwas vorgesehen sei, obwohl das absolut nicht der Fall ist. Unter diesen Umständen haben wir den § 11 in den Absätzen 3 und 4 etwas präziser gestaltet. Für die Fälle nämlich, wo der Verleger direkt liefert, ist damals der Absatz 3 in den § 11 hineingebracht worden. — Er heißt bis jetzt:

In solchen Fällen soll der Verleger gehalten sein, einem Sortimenter, mit dem er in laufendem Rechnungsvverkehr steht, die Lieferung einzelner Exemplare zu dem gleichen ermäßigten Preise zu ermöglichen.

Da war zuerst im Entwurf gesagt: „In solchen Fällen ist der Verleger gehalten“ usw. Dieses ist wurde aber bei der letzten Redaktion aus dem Paragraphen herausgebracht. Hieraus war deutlich zu ersehen, daß die Absicht verfolgt wurde, den Verleger von der Bestimmung zu entlasten. Zweitens ist von Ihnen gesagt worden: „mit dem er in laufendem Rechnungsvverkehr steht“. Diese Bestimmung heißt ja: dem Verleger jeden Sortimenter vollständig ausliefern, wenn er ihm unbequem wird. Denn die laufende Rechnung kann der Verleger von heute auf morgen kündigen; er ist niemals verpflichtet, einem Kunden Kredit zu gewähren. Der Verleger kündigt dem Buchhändler die laufende Rechnung; dann braucht er ihm das oben Gesagte nicht mehr zu gewähren.

Dann haben wir in Absatz 4 dem Verleger zugestanden, daß er an Behörden usw. größere Partien zu ermäßigtem Preise liefern kann. Das wollen wir auch weiter gestatten; denn es gibt allerdings Verhältnisse, wo das notwendig ist; z. B. wenn die Behörde mit einem Verleger eine Art Privatvertrag abschließt, auf Grund dessen der Verleger ein bestimmtes Werk