

senvereins genehmigten und im Börsenblatte für den Deutschen Buchhandel veröffentlichten Bestimmungen über die zulässigen Abzüge vom Ladenpreis (Skonto, Rabatt) sowie über Besorgungsgebühren bei Werken, die vom Verleger mit weniger als 30% Rabatt geliefert werden, sind zu befolgen.

## § 5 Absatz 3.

Es bleibt den Kreis- und Ortsvereinen vorbehalten, für die Buchhändler ihres Bezirks verbindliche Vorschriften über den Verkaufspreis von Werken, die ohne Ladenpreis erschienen sind, sowie über Bestellgebühren bei Zeitschriften in ihre Verkaufsbestimmungen aufzunehmen.

## § 7.

Werke, die der Verleger mit einem geringeren Rabatt als 30% vom Ladenpreis liefert, dürfen mit einem entsprechenden Aufschlage verkauft werden.

II. Die Hauptversammlung billigt grundsätzlich von den Kreis- und Ortsvereinen zu beschließende Verkaufsbestimmungen über den Verkehr mit dem Publikum, die nach § 5 Absatz 2 der Verkaufsordnung (in der Fassung D.-M. 1917) bei Werken, die vom Verleger mit weniger als 30% Rabatt geliefert werden, eine entsprechende Besorgungsgebühr festsetzen.

Herr Karger-Berlin (zur Geschäftsordnung): Ich möchte bitten, daß die Redezeit der Herren, die zu den Anträgen sprechen wollen, auf höchstens 5 Minuten beschränkt wird.

Vorsitzender: Ist die Versammlung mit diesem Antrag einverstanden? — Da sich kein Widerspruch erhebt, darf ich annehmen, daß dies der Fall ist.

Ich frage, ob der Herr Antragsteller wünscht, daß auch ich mich auf 5 Minuten beschränke. Ich werde mich bemühen, mit dieser Zeit auszukommen, weiß jedoch nicht, ob mir das gelingen wird. (S. Karger: Nein!)

Meine Herren, ich glaube nicht, daß es nötig sein wird, in dieser Versammlung darauf hinzuweisen, daß die Anträge Nitschmann und Genossen die Aufhebung des Ladenpreises bedeuten, resp. die Festsetzung des Ladenpreises nicht durch den Verleger, sondern durch einen Verein, und daß sie deshalb satzungswidrig sind und keinesfalls in der Form angenommen werden können, in der sie hier eingebracht worden sind.

Ich will auf diesen Punkt hier nicht näher eingehen, obgleich er ja heute nachmittag voraussichtlich einer der umstrittensten Punkte sein wird, weil in den Anträgen der Versuch gemacht worden ist, nicht von dem Ladenpreis zu sprechen, sondern von Besorgungsgebühr; aber, meine Herren, es ist vollständig klar, daß, wenn Besorgungsgebühren derart erhoben werden, daß sie für den gesamten Buchhandel bindend sind, geographisch begrenzt bindend; daß also ein Verein beschließen kann, daß in seinem gesamten Gebiet nicht der vom Verleger festgesetzte Ladenpreis gilt, sondern der vom Verein festgesetzte; daß damit mindestens für das Gebiet des betr. Vereins der Ladenpreis des Verlegers illusorisch gemacht und durch einen anderen Ladenpreis ersetzt worden ist. Wenn man versucht, zwischen Ladenpreis und Verkaufspreis einen Unterschied zu konstruieren, so kann ich nicht umhin, das als Spiegelschere zu bezeichnen. Der Ladenpreis ist der Verkaufspreis, und wenn das Buch zu dem Ladenpreis des Verlegers nicht verkauft werden kann, so hat das Buch eben diesen Ladenpreis nicht mehr, und es könnte nach den Anträgen, wenn sie vollständig durchgeführt würden, vorkommen, daß im ganzen Gebiete des Börsenvereins der vom Verleger festgesetzte Ladenpreis nicht gilt, daß zu diesem Preise nicht verkauft werden kann, nicht einmal vom Verleger selbst. Also es ist so klar wie nur möglich, daß hier die Aufhebung des Verlegerladenspreises versucht wird.

Es ist deshalb meines Erachtens Pflicht des Verlegervereins, gegen diese satzungswidrige Art der Einbringung der Anträge Widerspruch zu erheben und gegebenen Falls Einspruch zu erheben, falls die Anträge morgen durch einfachen Majoritätsbeschluss angenommen werden sollten.

Aber das ist ja die rein formale Seite der Sache, und es wird sich fragen, wie man nun sachlich zu diesen Anträgen steht. Da ist nun nicht zu leugnen, meine Herren, daß diese Anträge

vollständig die gesunde geschäftliche Grundlage verlassen, die wir bisher gehabt haben. Die Rabattsätze, die der Verleger gewährt, entspringen doch keinem Willkürakt, sondern sind herausgewachsen aus langjährigen geschäftlichen Beziehungen. Sie sind ein Ergebnis von Angebot und Nachfrage. Der Verleger bietet seine Ware dem Sortimentier zu einem bestimmten Rabattsatz an, und es steht dem Sortimentier im allgemeinen frei, ob er von diesem Angebot Gebrauch machen will oder nicht. Aus diesen massenhaften Einzelfällen bildet sich im Laufe der Zeit ein gewisses Gebrauchsrecht heraus, das schließlich seinen Ausdruck auch in der Literatur findet. Man bezeichnet bestimmte Sätze als Minimalrabatt, wie das z. B. bezüglich des Rabatts von 25 Prozent seit langer Zeit anerkannter Weise der Fall ist; man gewährt je nachdem, ob man vom Sortiment in seinen Vertriebsmaßnahmen mehr oder minder abhängig ist, höhere oder geringere Rabattsätze. Das alles sind durchaus gesunde Erscheinungen, die einer organischen Fortbildung des Rabatts Tür und Tor geöffnet hatten.

Jetzt kommt Herr Nitschmann und will das alles beseitigen und an dessen Stelle einen Mehrheitsbeschluss setzen. Er will erzwingen, daß nicht mehr dieses freie Abkommen die Rabattsätze bestimmt, sondern daß eine Mehrheit da ist, die nun den Verleger zwingt, einen Minimalrabatt zu gewähren. Was dadurch erreicht wird, das ist die Umwandlung des Sortimentiers aus einem frei verfügenden Geschäftsmann in eine Art von Beamten, für dessen auskömmliches Dasein die Mehrheit und die Gesamtheit Sorge trägt. (Heiterkeit.) Außerdem würde die Folge eines derartigen Mehrheitsbeschlusses sein, daß dem Sortiment das Recht eingeräumt wird, seine Spesen ins Ungemessene zu steigern, und daß der Verleger unter allen Umständen die Verpflichtung hat, diese Spesen aus seiner Tasche zu bezahlen. (Sehr richtig!)

Meine Herren, ich will nicht auf die schädliche Rückwirkung eingehen, die derartige Maßnahmen auf das Sortiment selbst haben würden. Es ist das ja im Börsenblatt schon so oft und eingehend behandelt worden, daß ich hier nur Ihre Zeit damit vergeuden würde. Ich will nur kurz zusammenfassen, daß die Folgen voraussichtlich sein werden: Vermehrung der Sortimentierfirmen, Anreiz zur Schleuderei, Erschütterung des festen Ladenpreises, die Verärgerung des Publikums, Steigerung des direkten Vertriebes durch die Verleger und noch manches andere. Ich bin erstaunt, daß gerade von Sortimentierkreisen derartige Vorschläge ausgehen können; denn nach meiner festen Überzeugung kann nichts für das Sortiment so schädlich sein wie gerade eine derartige Steigerung der Rabattsätze, die den ohnehin verhältnismäßig kleinen Anteil, den das Sortiment am Gesamtumsatz im Buchhandel hat, noch weiter beschneiden muß.

Außerdem ist die Undurchführbarkeit in die Augen springend. Der Börsenverein hat keinerlei Machtmittel, um seine Nichtmitglieder, die zahllosen Papierhändler und sonstigen Auch-Buchhändler, zu zwingen, derartige Zuschläge zu erheben. Es würde also sofort der Fall eintreten, daß jemand anzeigt: Ich verkaufe die Bücher zum Ladenpreise und nicht mit Zuschlag. Also es wäre die allerschwerste Schädigung des Sortimentiers, der den Zuschlag erhöhe, zu befürchten.

Somit sind meines Erachtens diese Zuschläge, von welcher Seite man sie auch betrachten möge, für den Verleger unannehmbar und für den Sortimentier gefährlich und schädigend. Die ablehnende Haltung des Verlagsbuchhandels gegenüber diesen Anträgen ist ja auch ganz allgemein. Sie haben auf Ihren Blättern eine Zusammenstellung der Beschlüsse gefunden, die die Vertreter des Verlagsbuchhandels in Berlin, Leipzig, München und Stuttgart gefaßt haben. Wünschen Sie die Verlesung dieser Beschlüsse? (Wird verneint.)

Herr Dr. Max Hofmann-Leipzig: Ich möchte darauf aufmerksam machen, daß der Abdruck der Resolution der Leipziger Verleger hier auf diesem Blatt im Wortlaut nicht mit den Resolutionen übereinstimmt, die den einzelnen Verlegern zugesandt worden sind.

Vorsitzender: Ja, meine Herren, die endgültige Fassung des in der Leipziger Versammlung Beschlossenen ist den Herren