

zu der dem Lieferungsjahre folgenden Buchhändlermesse« grundsätzlich zugunsten des Sortimenters begeben (§ 11b B.D.). Ein Vorbehalt wegen früherer Rücksendung muß auf der Begleitfaktur von dem Verleger in auffälliger Weise klar und deutlich bemerkbar gemacht werden (§ 33d B.D.). Andernfalls ist eine »ausnahmsweise« (!) frühere Rückforderung nur nach Auforderung im Vbl. und nur unter Stellung einer Frist von drei Monaten zulässig. Während dieser Frist darf der Sortimenter natürlich das Konditionsgut weiter zu den alten Preisen verkaufen. Und der Verleger muß sich gefallen lassen, daß er bis zum Ende der Frist die verkauften Bücher noch zum alten Nettopreise bezahlt erhält. Übrigens — wir wollen doch die Sache so betrachten, wie sie tatsächlich liegt — denkt gar kein Sortimenter daran, sich vorschreiben zu lassen, verkauftes Konditionsgut seinerseits zur Ostermesse teurer zu bezahlen als zum ursprünglich festgesetzten Nettopreise, auch wenn er es erst nach der Preiserhöhung zu höherem Ladenpreise verkauft haben sollte. Das aber wäre Voraussetzung für die Richtigkeit der Ansicht des Vbl., die sich auf die Konstruktion stützt, der Verleger könne Kommissionsgut jederzeit zurückfordern und — selbstverständlich zu erhöhten Netto- und Ordinärpreisen — neu anliefern. Man kann dem Sortimenter ja doch nie nachweisen, ob er das Konditionsbuch vor oder nach der Preiserhöhung verkauft hat. Und wollte er schon so ehrlich sein, es zu offenbaren, so wird er aus praktischen Gründen selber oft gar nicht dazu in der Lage sein. Es sind also rein papierene Erwägungen, auf Grund deren das Vbl. einen Unterschied zwischen bar und bedingt bezogener Ware in den hier in Frage kommenden Beziehungen konstruieren will.

Zu der Frage, ob der Sortimenter fest bezogene Bücher zu nachträglich erhöhtem Ladenpreise verkaufen darf, leistet sich das Vbl. — ich bitte, mir den Ausdruck zu verzeihen — ein kleines Giertäncchen. Es stellt die Antwort zunächst unrichtigerweise auf die Frage ab, »ob und inwieweit der Verleger ein Recht hat, seine Preisfestsetzung auch auf die vom Sortimenter fest und bar bezogenen Werke auszudehnen«, und es findet diese Frage »schwieriger zu beantworten«. Hierauf kommt es in Wahrheit gar nicht an. Denn nach der ausdrücklichen Vorschrift des § 2 der Bundesratsverordnung vom 18. Mai 1916 würde sich der Sortimenter, von dem allein ich spreche, auf eine solche Verpflichtung gegenüber dem Verleger gar nicht zu seiner Entlastung berufen können. Und noch weniger könnte eine solche privatrechtliche Verpflichtung den Sortimenter wegen übermäßiger Preissteigerung gemäß § 5 der Bundesratsverordnung vom 23. Juli 1915/23. März 1916 entlasten. »Die öffentlich-rechtliche Pflicht« — sagt in einem ähnlichen Falle das Reichsgericht (Zeitschrift Das Recht 1917, Nr. 11, S. 26) — »kann vor den privatrechtlichen Verpflichtungen nicht zurücktreten«. Die Pflicht gegenüber dem Volksganzen geht der Pflicht gegenüber dem einzelnen Verleger voran. — Nach einigen Wenn und Aber kommt das Vbl. dazu, eine Verpflichtung des Sortimenters zur Einhaltung der neuen Verlegerpreise in Ausdehnung auf die in sein Eigentum übergegangenen Werke zu verneinen. Ob er aber trotz der beiden Bundesratsverordnungen dazu berechtigt ist — worauf allein es ja zu meiner Widerlegung ankäme —, darüber schweigt es.

In der Tat finde ich es, sofern und soweit man Bücher als Gegenstände des täglichen Bedarfs anerkennt — und »von Fall zu Fall« tut dies ja selbst das Vbl. —, schlechterdings unleugbar, daß die Sortimenter tagtäglich durch Verkauf zu höheren als den beim Bezuge festgesetzten Ladenpreisen zum mindesten gegen die Bundesratsverordnung vom 18. Mai 1916, wenn nicht gleichzeitig auch gegen die Preissteigerungsverordnung, in strafbarer Weise sich vergehen. Daß dies praktisch unvermeidbar sei, kann im Ernste nicht behauptet werden. Die verschiedenen Ladenpreise sind schon im Frieden, wofür sie nicht aufgedruckt waren, sofort bei Eintreffen durch Auszeichnung jedes Buches festzulegen. Darauf wird man jetzt eben mit besonderer Sorgfalt zu achten haben. Es ist jetzt insbesondere auch jedes Buch auszuzeichnen, dessen Ladenpreis höher als der

aufgedruckte ist. Dabei ist, wie schon bisher üblich gewesen, auch der Nettopreis (in Geheimschrift) und der Ausstellungstag der Rechnung zu notieren.

Den zehnprozentigen Feuerungszuschlag des Sortimenters sucht das Vbl. lediglich durch seine Angemessenheit zu rechtfertigen. Dem gegenüber kann ich nur immer wieder darauf hinweisen, daß die Frage der Angemessenheit und Unangemessenheit wohl für die Beurteilung, ob übermäßige Preissteigerung vorliegt, nicht aber im Hinblick auf die Strafbarkeit nach § 2 der Bundesratsverordnung vom 18. Mai 1916 von Belang ist. Um diese Bestimmung kommen die Sortimenter bei ihren Bedarfsbüchern nicht herum. Denn der Zuschlag ist ohne jeden Zweifel eine Erhöhung des bei Lieferung festgesetzten Ladenpreises. Ob mit der Erhöhung eine »Bewucherung« — was das Vbl. zum Tatbestande mit Unrecht fordert — verbunden ist oder nicht, ist gleichgültig. Ich schrieb: »Höchstens könnte gestanden werden, daß bei Büchern, die der Sortimenter nach dem Bekanntwerden des Goslarer Beschlusses vom 7. Oktober 1917 bezogen hat, der Verleger mindestens stillschweigend bei der Lieferung als Kleinverkaufspreis den Ladenpreis zuzüglich eines Sortimenterausschlags festgesetzt habe«. Das Vbl. bricht selber die goldene Brücke ab, die ich den Sortimentern damit habe bauen wollen. Mag sein, mit Recht. Ich unterschätze damit die Solidität des Rechtsbodens derartiger Versammlungen und Beschlüsse, schreibt es. Neuerdings aber mehrten sich die Fälle, wo die Verleger sich den Feuerungszuschlag sogar ausdrücklich verbitten. So Reclam bei der Preiserhöhung auf 40 Pfg. (14. Januar 1918) und andere. Doch die Sortimenter, soviel ich bisher gesehen, lehnen sich an dieses Verbot nicht. Das halte ich nun freilich für ganz besonders verpönt und für einen förmlichen Schlag ins Gesicht des § 2 der Bundesratsverordnung vom 18. Mai 1916.

Was nun die Frage der übermäßigen Preissteigerung anlangt, die natürlich nur von Fall zu Fall als vorliegend erachtet werden könnte, so wird meine Behauptung, daß die Forderung des erhöhten Ladenpreises für bereits unter der Herrschaft eines billigeren Ladenpreises bezogene Bedarfsbücher übermäßige Preissteigerung bedeuten kann, vom Vbl. mit keinem Worte zu widerlegen gesucht. Hinsichtlich des Feuerungszuschlages scheine ich vom Vbl. dahin mißverstanden worden zu sein, als sähe ich in ihm grundsätzlich eine übermäßige Preissteigerung. Nichts liegt mir so fern. Ich weiß die wirtschaftlichen Gründe, die zu seiner Beschließung geführt haben, durchaus zu würdigen. Aber man hat eben nicht an § 2 der Bundesratsverordnung vom 18. Mai 1916 gedacht, das heißt daran, daß eine nachträgliche Erhöhung des einmal festgesetzten Kleinhandelspreises ungeachtet der wirtschaftlichen Notwendigkeiten unerlaubt ist, und man hat andererseits nicht genügend die reichsgerichtliche Rechtsprechung gewürdigt, die, wie ich sehr wohl weiß, mit den Anschauungen des Handels sich vielfach nicht recht vertragen will, aber doch einmal, man mag es gutheißen oder nicht, für die unteren Gerichte, damit aber auch für das Tun der Menschen maßgebend ist, und die, wie ich ausführte, Durchschnittspreise und Durchschnittszuschläge auch auf genügend rabattierte Bedarfsbücher verpönend in jedem Fall isolierte Gewinnberechnung fordert. Von diesem Standpunkte aus finde ich in den Ausführungen des Vbl. kein Eingehen auf meine Behauptung, geschweige denn ihre Widerlegung, daß ein Feuerungszuschlag auf Bedarfsbücher, die genügend rabattiert oder gar bereits mit Rücksicht auf die Kriegsteuerung mit so hohem Ladenpreise ausgestattet sind und zu so hohem Rabatte geliefert werden, daß dem Sortimenter beim Verlaufe zum Ladenpreise ein der Kriegslage entsprechender Verdienst zuzulegt, einen übermäßigen Verdienst eben an diesen Büchern darstellt. Daß der Feuerungszuschlag, wie das Vbl. meint, auch wo er einen etwas »reichlichen« Gewinn zur Folge hat, in keinem Falle sich als »Bewucherung« darstelle, kann ich nicht zugeben. Nur darf das häßliche Wort »Bewucherung« eben nicht in dem Friedenssinne aufgefaßt werden, der nicht nur »übermäßigen«, sondern »in auffälligem Mißverhältnisse stehenden« Gewinn voraussetzt.