

Im übrigen stehen doch die täglichen Preisschwankungen in der Hauptsache nur auf dem Kurszettel. Ein geschickter Sortimenter wird stets einen Ausgleich zu finden und dem Käufer klarzumachen wissen, daß er sein Buch auf Grundlage des Einkaufspreises verkaufen muß. Und Bücherkäufer setzen sich ja glücklicherweise aus dem gebildeten Publikum zusammen, sodaß ein verständiges Wort fast nie seine Wirkung verfehlen wird.

Das eine sei zum Schluß noch hervorgehoben: Wenn das Ausland neben seinem Wunsch zu verdienen auch ein wenig Verständnis für die deutsche Not zeigt, dann wird ein Zusammenarbeiten zu günstigen Erfolgen für alle Teile führen. Wird aber von einer hochhoffiziellen Stelle die Stimmung verdorben, dann ist dies ein Faustschlag ins Gesicht des deutschen Schrifttums.

Kein Berufsweig kann es mehr wünschen, mit dem Ausland enge Beziehungen anzuknüpfen und zu unterhalten, als der deutsche Buchhandel, der eben schon dadurch, daß er nur für deutsch sprechende Kreise Bedeutung haben kann, auf einen beschränkten Abnehmerkreis angewiesen ist, dessen Einschränkungen bei allen anderen gewerblichen Erzeugnissen nicht oder nicht in dem Umfang bestehen. Und letzten Endes ist dieser deutsch sprechende Abnehmerkreis auch auf das deutsche Buch lebensnotwendig angewiesen. Daraus ergibt sich das Erfordernis einer Zusammenarbeit. Und die soll nicht durch Verärgerungen gestört werden und offizielle Stellen sollten sich eher Mühe geben, sie unter Berücksichtigung der gegenseitigen Schwierigkeiten zu fördern, als alles auf die eine — schwächere — Seite hin abzuwälzen.

Helmuth M. Böttcher.

### Preiserhöhung und Nettopreis.

Zum Streitfall Reifner — Sachse & Heinzelmann.

(Vgl. Vbl. Nr. 21, 29 u. 33.)

Da sich die Firma Reifner »freibleibend« nicht vorbehalten hat, liegt ein festverbindliches Angebot vor, das zum Vertragsabschluß geführt hat. Der Besteller kann also restlose Erfüllung des Lieferungsvertrags verlangen, selbstverständlich auch die 50 Exemplare zum ursprünglich vereinbarten Preis. Denn es ist nicht angängig, daß die eine Vertragspartei den Vertrag einseitig abändert. Sie kann auch nicht die Bestellung nur teilweise ausführen oder nach ihrem Belieben ummodellern. Unter Umständen bedeutet es schon ein Entgegenkommen der Firma Sachse & Heinzelmann, daß sie bis zum Erscheinen der Neuausgabe gewartet hat. Sie hätte den Kontrahenten »in Verzug setzen« und dann eventuell »Deckungstausch« vornehmen können. Wenn das auch wegen der Eigenart des Buches nicht so einfach ist, denn ein literarisches Erzeugnis ist kein Eisen und auch keine Kohle, so wäre es immerhin vielleicht möglich gewesen, durch Austausch bei anderen Sortimentsbuchhandlungen zum Ladenpreis plus Teuerungszuschlag die fehlenden 50 Exemplare zusammenzubringen. Die Differenz hätte dann zweifelsohne Herr Reifner bezahlen müssen.

Es ändert auch an der Tatsache nichts, daß bei einer Neuausgabe der Verleger unter Umständen Geld zusetzt, wenn er gezwungen ist, zum alten Preis zu liefern; dies ist eine Sache ganz für sich. Auch die »vis major« kann hier nicht zur Anwendung kommen.

Nun könnte man vielleicht sagen, es liege seitens des Sortimenters eine »ungerechtfertigte Bereicherung« vor, auf der einen Seite der alte, billige Einkaufs-, auf der anderen der neue, teure Verkaufspreis; Herr Reifner rechnet 70% heraus. Aber auch dieser Umstand kann dem Sortimenter nicht zum Vorwurf gemacht werden, denn der Fall ist ja ohne sein Zutun eingetreten. Aber schließlich steht dies auf einem ganz anderen Blatte, es ist Sache des Sortimenters, wie er sich mit dem Buchergesetz, falls dies hier überhaupt in Frage kommen sollte, abfindet.

Aber ganz abgesehen von diesem Streitfall! Wie soll es denn der Sortimenter eigentlich anfangen, wenn er nach der Meinung des Herrn Reifner keinen Verstoß begehen will? Es handelt sich hier um den unveränderten Abdruck eines Romans, der durch Neudruck einen höheren Preis erfahren hat. Sehr oft hat man doch in diesem Zeitpunkte noch Exemplare auf Lager. Verkauft er zum alten Ladenpreis, so »schleudert« er, verkauft er zum neuen, und nach der Verkehrsordnung ist er hierzu verpflichtet, so verdient er nach der Ansicht des Verlegers zu viel. Aber darum handelt es sich hier gar nicht. Der Verleger ist dem Sortimenter auch keinen Ausschluß darüber schuldig, wenn er auf Werke, die vielleicht vor 20 Jahren erschienen sind, 200% Zuschlag nimmt.

Maßgebend in diesem Streitfall dürfte allein der abgeschlossene Lieferungsvertrag sein, und danach ist zweifelsohne die Firma Sachse & Heinzelmann im Recht.

Halle a. d. S., 12. Februar 1921.

Rudolf Heller.

Aus den Artikeln unter obiger Überschrift scheint folgender Tatbestand hervorzugehen: Ein Reisender der Firma Carl Reifner in Dresden besuchte die Firma Sachse & Heinzelmann G. m. b. H. in Hannover und verkaufte dieser fest, ohne jeden Vorbehalt hinstichtlich der

Lieferungsmöglichkeit 50 Exemplare eines erfolgreichen Romans zu dem seinerzeit gültigen Nettopreis. Der Verlag lieferte diese Bücher aber erst nach Fertigstellung einer Neuausgabe zu einem erhöhten Laden- und Nettopreise.

Trifft dieser Tatbestand zu, dann ergibt sich wohl ohne weiteres folgende Rechtslage: Nach den bestehenden Gesetzen ist der Verkäufer verpflichtet, eine fest verkaufte Ware zu dem vereinbarten Preise zu liefern. Ob der Verkäufer dabei Schaden macht oder nicht, ist gleichgültig, er konnte sich ja bei Abschluß des Kaufes Lieferungsmöglichkeiten und Preiserhöhung vorbehalten. Nach der buchhändlerischen Verkehrsordnung ist der Sortimenter verpflichtet, den vom Verleger festgesetzten Ladenpreis innezuhalten, sofern nicht die Notstandsordnung einen Teuerungszuschlag vorsieht. Es handelt sich hier also nicht um »einen Anspruch auf einen glatten Rabatt von mehr als 70%«, sondern um einen Konjunkturgewinn, der der Firma Sachse & Heinzelmann zusteht, genau sowie sie im umgekehrten Falle auch den Konjunkturverlust zu tragen hätte. Meines Erachtens waren also S. & H. berechtigt, die Differenz zwischen dem vereinbarten und berechneten Nettopreis in Abzug zu bringen, aber nicht verpflichtet, den strittigen Warenposten zurückzugeben, da es sich um einen festen Kaufvertrag handelt. Daß die in Frage kommenden gesetzlichen Bestimmungen und handelsüblichen Gepflogenheiten beiden Parteien Härten und Unannehmlichkeiten bringen können, läßt sich nicht umgehen. Immerhin bleibt der Weg der Verständigung zwischen den Parteien offen. In solchen Fällen dürfte der Unterstützungsverein der Buchhändler und Buchhandlungs-Gehülfen seine Kasse zur Aufnahme der strittigen Beträge gern zur Verfügung stellen!

Alfeld (Leine), den 10. Februar 1921. Theodor Witte.

In den unter dieser Spitzmarke veröffentlichten Sprechsaal-Artikeln versuchen es die Firmen Klinkhardt & Biermann in Leipzig und Carl Reifner in Dresden, unsere Forderung, die mit uns abgeschlossenen Kaufverträge zu erfüllen, als etwas Ungefährliches und wider die guten Sitten Verstößendes hinzustellen, obwohl sie ganz genau wissen, daß Kaufverträge im Handel allgemein üblich sind und von beiden Kontrahenten loyal erfüllt werden müssen.

Wir mußten uns schließlich bei diesen beiden Verlegern und einigen anderen, die sich vielleicht noch melden werden, auf den Rechtsstandpunkt stellen, um uns vor Übervorteilungen zu schützen und unsere Dispositionen nicht dauernd stören zu lassen. Es handelt sich in jedem Falle um Reisebestellungen, und nur um solche, die zu fest verbindlichen Preisen von den Vertretern aufgenommen worden sind. Wir haben überdies die Reisenden nie darüber im Zweifel gelassen, daß wir die Ausführung der beiderseits ohne Vorbehalt getätigten Bestellungen auch unbedingt verlangen würden. Diese wissen auch, daß wir sehr exakt arbeiten und nicht merkwürdig, wohl aber sehr genau rechnen.

Das Geschäft im Buchhandel liegt doch jetzt so, daß der größere Teil des Bedarfs durch Reisebestellungen gedeckt wird. Die meisten Reise-Aufträge haben sich auch glatt und reibungslos erledigt, oder Unstimmigkeiten sind durch beiderseitiges Entgegenkommen ausgeglichen worden.

Veranlassung zu unserer Haltung, bestimmten Verlegern gegenüber, hat die ständig schlechtere Ausführung von Reisebestellungen gegeben, worüber wir reichlich Material gesammelt haben. Jeder Sortimenter wird gleich uns gefunden haben, daß viele Reise-Aufträge nicht nach Aufgabe ausgeführt wurden. Oftmals wurden gerade die Bücher, die ihm noch als besonders gut ausgestattet und preiswert angeboten waren, überhaupt nicht geliefert, in anderen Fällen Pappbände statt der ihm ausdrücklich verkauften Leinenbände oder in sonstwie minderwertiger Ausstattung. — In manchen Fällen mag es sich um Ungeschicklichkeit des Expedienten handeln, in anderen Fällen scheint uns aber eine bestimmte Absicht vorzuliegen. Muß man nicht vom Verleger verlangen, daß er, falls es sich um feste gutausgestattete Bücher handelt, seine Reisenden dauernd über den Absatz unterrichtet, damit ein Mehrangebot unter allen Umständen vermieden oder Bestellungen nur unter Vorbehalt angenommen werden? Muß man nicht ferner vom Verleger verlangen, daß er seine Verlagsartikel erst dann anzeigt, wenn die Preise einigermaßen feststehen? Wie oft war der Verleger genötigt, einzelne Verlagswerke um 100 und mehr Prozent des ursprünglich angezeigten Preises zu erhöhen! Liegt hier nicht mangelnde Voraussicht vor, oder wollte er seinen Konkurrenten durch das vermeintliche billigere Angebot aus dem Felde schlagen? Ist es nicht richtiger, im Zweifelsfalle den Preis höher als niedriger zu bemessen oder ganz freizulassen? Der Kunde wird eine Preisermäßigung des ihm vor Erscheinen von seinem Sortimenter angebotenen Wertes gern hinnehmen, fühlt sich aber durch eine Preiserhöhung übervorteilt und läßt dies seinem Buchhändler entgelten. Bei freibleibenden Bestellungen wird der Sortimenter natürlich entsprechend vorsichtiger sein, weil er sich durch seine Bestellung gebunden fühlt und zur Abnahme gezwungen werden kann, wie es ja oft geschehen ist.