

und die sonstigen Belastungen der Produktion empfindet er ebenso schwer wie seine Kollegen überall, und der Ausblick in die Zukunft bleibt dunkel.

Betrachtungen über die Umgestaltung des Börsenvereins bzw. seiner Satzungen, über das Verhältnis des Verlages und seiner besonderen Gruppen zum Sortiment, über die Aufrechterhaltung des Ladenpreises möchten wir uns an dieser Stelle versagen. Die verschiedenen kostspieligen Versammlungen haben keine befriedigende Lösung gebracht. Mit tausend Sonderbestimmungen ist jedenfalls nichts zu erreichen, hoffentlich bringen die Verhandlungen der kommenden Kantateversammlung einen Ausgleich der widerstrebenden Interessen mit einer möglichst einfachen Formel, die für alle gilt und für alle heilig ist.

Ladenpreise und Verkaufspreise.

(I—III vgl. Vbl. Nr. 25, 45 u. 54.)

IV.

Von Dr. Friedrich Oldenbourg in München.

So vorzüglich die Ausführungen des Herrn Robert Luz zur Frage der »Abwirtschaftung des Verlegerkapitals« (Vbl. Nr. 25) waren, so unbegreiflich sind seine Äußerungen über den Verzicht auf den festen Ladenpreis (Vbl. Nr. 54). Denn in doppelter Weise widersprechen diese jenen früher geäußerten Grundsätzen:

1. Wenn, wie Herr Luz selbst ausführte, die Ladenpreise so gering sind, daß eine Abwirtschaftung des Verlegerkapitals befürchtet werden muß, so ist die logische Folge, daß diese Preise erhöht werden müssen, und zwar vom Verleger, nicht vom Sortimenter. Soll das Verlegerkapital erhalten werden, so wird die Erhaltung des Sortimenterkapitals zwar eine Notwendigkeit sein, aber nicht die Notwendigkeit.

Der wissenschaftliche Verlag — das sei hier eingeschaltet — geht auch folgerichtig vor: Er marschiert in der Preiserhöhung an der Spitze, und wenn er noch nicht weiter ist, wenn er noch bei weitem nicht die Erhaltung seines Kapitals erreicht hat, so ist daran eben jenes Tiefhalten der Bücherpreise im übrigen Buchhandel schuld, das in der Bewertung der Bücher durch die Käufer eine große Rolle spielt: Wenn ein Roman nur den acht- bis zehnfachen Friedenspreis hat, selbst wenn er jetzt hergestellt wurde, so ist es nicht gut möglich, dem wissenschaftlichen Buch den zwanzigfachen oder gar dreißigfachen Preis zu geben.

Obwohl der wissenschaftliche Verlag also auch noch den Verhältnissen »nachhinken« muß, haben sich aber die Abkommen, die er mit seinen Hauptabnehmern getroffen hat, bewährt, vor allem durch die dadurch geschaffene Einheitsfront gegen die Angriffe, die von den Käufern wissenschaftlicher Bücher ausgingen und die nur so abgewehrt werden konnten.

2. Den Verzicht auf das im § 21 des Verlagsrechts dem Verleger zugesprochene Recht auf Bestimmung des Ladenpreises halte ich für eine Verschleuderung wertvollsten Verlegerkapitals, die nur zu leicht zu einer Verschleuderung wertvollsten Buchhandelskapitals werden kann. Der »Katalogpreis« kann keinen Ersatz bieten, denn mit dem Verzicht auf die Bestimmung des »tatsächlichen« Ladenpreises verschwindet der gesamte Rechtsinhalt des § 21 für den Verleger, und zwar deshalb, weil in diesem Paragraphen nicht eine Abgrenzung der Rechte zwischen Verleger und Sortimenter, sondern zwischen Verleger und Urheber gegeben ist.

Es sollte mich wundern, wenn ein Verzicht auf die Vorteile des § 21 durch den Verleger nicht dazu führen sollte, daß die Freunde und Anreger der Kulturabgabe ihre Hand ausstrecken und als lachende dritte den einzigen Vorteil aus dieser »Weiterbildung des Verlagsrechts« ziehen: Sie werden diesen Katalogpreis als Ersatz wohl annehmen, aber sie werden zum Schutz gegen »Übertreibung« auf gesetzliche Richtlinien für die Festsetzung dieses Preises bestehen, mit gutem, aus dem Sinn des § 21 abgeleiteten Recht. Daß diese Richtlinien für den Verlag gerade besonders günstig ausfallen werden, kann bei der jetzigen Grundstimmung des Gesetzgebers wohl mit Recht bezweifelt werden.

Sieht man die ganze Frage von dieser Seite an, so ergibt sich folgendes:

326

Der Verleger wird in der Festsetzung des Katalogpreises nicht allein bestimmend sein, und es ist fraglich, ob es gelingt, wenigstens die Bestimmung des Nettopreises von jeder Einmischung freizuhalten. Der »Stoß«, den der »stürzende« Ladenpreis erhalten hat, könnte sich leicht weiter auswirken, als Herr Weitbrecht, Herr Luz u. a. ahnen. Ich warne deshalb vor solcher Politik. Wer Lavinen brechen läßt, läuft Gefahr, selbst hineingerissen zu werden.

Die Mitwirkung der Urheber bei Festlegung des Katalogpreises dürfte vermutlich in erster Linie nicht wenig von dem Wettbewerb auf literarischem Gebiete bestimmt werden; er wird also in den meisten Fällen trotz allen Honorarhungers tief gehalten werden. Dadurch aber wird er den Anjan bilden zu einer Schleuderei, wie sie der deutsche Buchhandel nur in den dunkelsten Zeiten erlebt hat. Ob damit dem Sortiment und dem Gesamtbuchhandel gedient ist, darf füglich mit einem großen Fragezeichen versehen werden.

Mich dünkt, wir sollten darum auf Schildbürgerstreiche verzichten und uns lieber fragen, ob gesunde Ladenpreispolitik, trotz aller Schwierigkeiten, die ihr noch entgegenstehen, nicht doch erfolgreicher für den Gesamtbuchhandel ist als die Opferung von wichtigsten Rechten zu dem Zweck, weiterhin den »Alkohol mit Wasser verdünnen« zu können, um bei dem beweiskräftigen Vergleich des Herrn Luz zu bleiben. Darum heißt die Lösung nicht: »Weg mit dem Ladenpreis«, sondern »Herauf mit dem Ladenpreis!«

Der Bergsteiger kennt jene Stellen, wo nur rasches Fortschreiten vor dem Abrutschen schützt. Unser Ladenpreis ist zu langsam gegangen, und darum scheint es manchem als unvermeidlich, ihn auf dem Geröll in die Tiefe rutschen zu lassen, in die Tiefe, aus der er mit der Anstrengung von fast einem Jahrhundert heraufgeklettert ist. Wie er da unten ankommt, kümmert anscheinend niemand. Es könnte mit zerschmetterten Gliedern sein, sodas ein neuer Aufstieg nie mehr in Frage kommt, und doch könnte alles anders werden, wenn der Verleger als Führer ihm energisch zurief: »Vorwärts!«

V.

Von Erich Kupfer, Berlin.

Zu dem Artikel des Herrn Weitbrecht, Stuttgart, im Vbl. Nr. 45 möchte ich, seiner Aufforderung Folge leistend, einige Worte sagen. Den im Anfang angeführten Satz des Herrn Dr. Bielefeld:

»Das einzige noch erreichbare Ziel ist der Schutz des dem Gesetz und dem Gewohnheitsrecht entsprechend weiterhin vom Verlage festgesetzten Ladenpreises gegen Unterbietung. Im übrigen muß der Verlag wohl oder übel dem Sortiment die Bildung des tatsächlichen Verkaufspreises durch die von jedem Wiederverkäufer etwa für nötig gehaltenen Zuschläge überlassen«

halte ich ebenfalls von grundlegender Bedeutung für die gegenwärtigen Verhältnisse im Buchhandel, glaube aber, ihm eine andere Auslegung geben zu können.

Ich kann mich Herrn Weitbrecht darin nicht anschließen, daß Herr Dr. Bielefeld mit der bestehenden Unwahrheit bezüglich des Ladenpreises aufräumt. Während er wohl dessen endgültige Höhe preisgibt, hält er doch den »dem Gesetze und dem Gewohnheitsrecht entsprechend weiterhin vom Verlage festgesetzten« Ladenpreis völlig aufrecht.

Mehr oder weniger müssen wohl alle Verleger ihre Preispolitik von Grund auf ändern, um nicht, wenn man die Ausführungen des Herrn Luz (Vbl. Nr. 25 vom 30. 1.) zugrunde legt, eines schönen Tages vor der Tatsache zu stehen, daß sie ihr Kapital verwirtschaftet haben. Wie Herr Luz bei dieser Gelegenheit ferner sehr richtig sagt, würde die Anpassung der Preise an die Geldentwertung von selbst die Frage des geregelten Ladenpreises erledigen.

Andererseits kann der Verlag wohl kaum Hals über Kopf das bisher Versäumte nachholen und die Preise plötzlich auf eine Höhe bringen, die das bücherkaufende Publikum erschrecken würde. Manches Buch mag eine solche Erhöhung überhaupt nicht übertragen, und schließlich liegt es in der Natur vieler Bücher, daß die