

Fassen wir bis hierher noch einmal kurz zusammen, so sieht man also, daß nicht nur »freie Preisbildung« und »Unverbindlichkeit der Preise« zwei verschiedene Dinge sind, sondern auch, daß die Erscheinung des »festen Preises« selbst bei völlig freier Preisbildung zwangsläufig sein kann, ganz unabhängig von der Kartellierungsfrage. Auch diese Unterschiede hat W. meines Erachtens nicht erkannt, wenigstens nicht herausgestellt. Ebenso hat er sich die nun weiter überaus wichtige Frage nicht gestellt, wie weit der Begriff des notwendig festem Preises absolut ist und wie weit er Modifizierungen trotzdem noch zuläßt. Hier ist zunächst festzustellen, daß der feste Preis unserer Betrachtung naturgemäß doch nur Einzelpreis ist. Ihm steht der Begriff des Mengenpreises gegenüber. Für den Mengenpreis selbst als Einheit taucht das Problem der Unverbindlichkeit genau so wieder auf. Wir wollen darauf aber nicht weiter eingehen, vielmehr unterstellen, daß hier dieselben Kräfte wirksam sind und daß dennoch, gleiche Bedingungen vorausgesetzt, auch der Mengenpreis für den Publikumsverkauf zwangsläufig im obigen Sinne »fester« Preis wird. Der Unterschied entfällt ja ohnehin, wo bräuchlicherweise nicht in einzelnen Exemplaren, sondern in Mengeneinheiten (Duzend usw.) eingekauft wird. Wichtig aber ist, daß, wo neben Einzel- auch Mengenpreise festgesetzt werden, naturgemäß der letztere nicht einfach nur die Summe der entsprechenden Einzelpreise zu sein braucht. Die Festsetzung eines Mengenpreises erfolgt ja gerade, um eine Abweichung in diesem Sinne zum Ausdruck zu bringen. Damit handelt es sich aber um eine Modifizierung des an sich festen Einzelpreises mit allen für die Absatzpropaganda daraus ziehbaren Folgerungen. Man ist festzustellen, daß die Einrichtung des Mengenpreises in diesem Sinne dem Buchhandel durchaus bekannt und gewohnt ist. Aus § 12 der Verkaufsordnung geht deutlich hervor, daß Verlag wie Sortiment davon Gebrauch machen können. Hervorzuheben ist aber außerdem noch, daß die Bemessung des Mengenpreises, die an sich ebenfalls natürlich dem Verleger zusteht, in keiner Weise schematisiert ist. Hier herrscht vielmehr größte Beweglichkeit. Die angebliche Kartellierung des Sortiments hat darauf gar keinen Einfluß. Damit ist aber an einer wichtigen Stelle in das starre System, das W. für so verderblich hält, eine Lücke gebrochen, die sein Urteil entkräftet. Freilich ist W. eben an diesen Zusammenhängen überhaupt vorbeigegangen.

Das gilt in verstärktem Maß für eine weitere Modifizierung des festen Preises, bei der das Zeitmoment eine Rolle spielt. Der feste Preis in dem festgestellten Sinne ist ja keine absolute Größe, sondern selbstverständlich eine »Zeiterscheinung«, d. h. das »fest« ist auch nach der Kategorie der Zeit auf seine Dauer hin zu prüfen. Selbst bei einem anders nicht modifizierbaren festen Preis ist zu fragen, wie lange er »fest« sein muß oder soll. Bei sehr vielen Waren, die im Kleinhandel üblicherweise an sich mit »festen Preisen« gehandelt werden, sogar bei manchen Markenartikeln, wird nicht verlangt noch erwartet, daß einmal genannte Preise unter allen Umständen ewige Dauer haben müßten. Wie steht es hier beim Buch? Die Praxis wie das Verlagsgesetz und die buchhändlerischen Ordnungen weisen nach, daß — Preiserhöhungen werden hier nicht interessieren — Preisherabsetzungen, ja auch die völlige Aufhebung einer Preisvorschrift durchaus möglich und bräuchlich sind. Auch in dieser Hinsicht besteht mithin die Starrheit nicht, die W. zur Voraussetzung seiner Forderungen macht. Hätte er unvoreingenommen das Problem in seiner Totalität unter Einbeziehung aller dieser Fragen behandelt, so hätte er zu wesentlich anderen Schlüssen kommen müssen.

Wir fassen auch hier noch einmal zusammen: Der durch die Grundsätze geschäftlicher Solidität und das Interesse der Konsumenten ganz allgemein geforderte »feste« Preis des Einzelhandels ist selbstverständlich modifizierbar, einmal unter dem Gesichtspunkt der Quantität, zum andern im Hinblick auf die Dauer seiner Geltung. In beider Hinsicht ist aber auch im Buchhandel mit dem sogar ganz freier Gestaltung überlassenen Mengenpreis und den Einrichtungen der Preisherabsetzung, des Verramschens, des Antiquariats allen billigen Anforderungen Rechnung getragen. Man kann vielleicht fordern, daß diese

Möglichkeiten erweitert werden sollten, oder man kann beklagen, daß von den vorhandenen Möglichkeiten kein Gebrauch gemacht werde; aber man darf diese Tatsachen nicht übersehen und unter den Tisch fallen lassen. Vor allem ist nun aber, um eine solche Erweiterung wünschenswerter Modifizierungen und ihre allgemeinere Anwendung herbeizuführen, keineswegs eine Beseitigung des »festen Preises« an sich berechtigt noch nötig.

Steht es aber so, daß der »feste« Preis (nicht nur beim Buch, sondern viel allgemeiner) zwangsläufige Begleitererscheinung solider Geschäftsgebarung ist, mit der im übrigen jedoch z. B. Mengenvorzugspreise wie Räumungspreisherabsetzungen durchaus vereinbar sind, und ist auch anzunehmen, daß unter normalen Verhältnissen dort, wo der Erzeuger zugleich in entsprechendem Umfang den Einzelverkauf an das Publikum mit betreibt, der von ihm festgesetzte Preis zum selbstverständlichen allgemeinen Höchst- und Mindestpreis wird, von dem im lauterem Wettbewerb selbst bei völligem Fehlen irgendwelcher Kartellierung aus Gründen der Konkurrenz nennenswerte Abweichungen kaum möglich erscheinen, so bleibt doch nun noch die Frage zu prüfen, ob denn dann ein besonderer Schutz dieser Preise überhaupt noch erforderlich ist. Eine weitere Frage erst ist dann noch die nach der Organisierung des etwaigen Schutzes auf kartellmäßiger Grundlage.

Die Praxis zeigt Beispiele fester Preise ohne besondere Schutzmaßnahmen. Der Anlaß zu letzteren liegt also offenbar nicht in der Erscheinung des festen Preises an sich, sondern hat noch besondere Gründe. Auch W. steht auf dem Standpunkt, daß die Schutzorganisation im Buchhandel nicht eine zwangsläufige Begleitererscheinung des festen Preises ist, sondern andere, eigene Wurzeln hat. Er glaubt sie gefunden zu haben in dem Gewinnstreben der Sortimenten. Die Kartellierung des Buchhandels, die er zu erkennen glaubt, dient nach seiner Meinung nicht einfach dem Schutz des »festen« Preises als Ingrediens solider Geschäftsgebarung, sondern der Sicherung eines erhöhten Gewinns. Sichert nun aber tatsächlich die Bindung an die Innehaltung der vom Verleger festgesetzten Preise dem Sortimenter an sich schon irgendwelchen Gewinn? Auch W. selbst verneint diese Frage. Er behauptet ja, daß erst der Übergang zur Preisbildungsfreiheit wenigstens einem Teil der Sortimenten nun wirkliche Gewinnmöglichkeiten eröffnen würde. Trifft aber das wieder tatsächlich zu? Würde nicht die Eröffnung freier Konkurrenz notwendigerweise zu einer Senkung der Preise auf das niedrigstmögliche Niveau führen und vermutlich den meisten Betrieben kaum mehr als die Existenzmöglichkeit lassen? Diese Gegenüberstellung mahnt wohl am deutlichsten, sich hier vor allem vor übereiligen Trugschlüssen zu hüten. So einfach liegen die Dinge nicht.

Es ist richtig, daß Kartellierung, Verpflichtung zur Einhaltung bestimmter Preise gewinnfichernd oder -erhöhend wirken können. Das trifft vor allem dort zu, wo freie Preisbildung herrscht. Gilt es aber ebenso auch dort, wo der Preis vom Erzeuger vorgeschrieben ist? Hier kann Schutz dieser Preise doch nur dann überhaupt Sicherung eines Gewinns, besser gesagt einer Gewinnaussicht bedeuten, wenn die für den Wiederverkäufer vorhandene Spanne zwischen Ein- und Verkaufspreis groß genug ist, um ihm einen Nutzen zu lassen. Ob ein solcher Nutzen tatsächlich bleibt, hängt aber gar nicht von der Größe jener Spanne allein ab. Voraussetzung dafür ist vielmehr in erster Linie, daß sich die Unkosten niedrig genug halten lassen, und dafür wieder, daß ein ausreichender Umsatz erzielt werden kann. Die Bindung aber an die Innehaltung der vom Erzeuger vorgeschriebenen Preise garantiert oder fördert, bzw. hindert weder das eine noch das andere. W. behauptet allerdings, daß Befreiung von der Bindung den fähigeren Wiederverkäufern eine Steigerung des Umsatzes, damit eine Senkung der Unkosten und somit eben erhöhten Gewinn bringen würde. Aber das ist zunächst nur Vermutung und Behauptung. Einen exakten Beweis dafür vermag W. nicht anzutreten. Die praktische Erfahrung spricht wider ihn. Denn man hätte doch wohl seinerzeit von der Schleuderei allgemein nicht so energisch fortgestrebt, wenn sie ein Idealzustand bester Gewinnmöglichkeiten gewesen wäre. Tat-