

Redaktioneller Teil

Der Mengenpreis.

(S. auch Bbl. Nr. 267.)

Gegen den vom Kollegen Schmorl vorgeschlagenen Mengenpreis sprechen so schwere Bedenken, daß an dessen Einführung, solange wir einen festen Ladenpreis haben, wohl gar nicht gedacht werden könnte. Wir dürfen nämlich nicht vergessen, daß der Schutz des Ladenpreises gleichbedeutend mit dem Schutz des Sortiments ist. Nur wenn wir diesen Grundsatz fallen lassen, unsere Existenzfähigkeit und Existenzberechtigung selbst untergraben wollen, können wir meines Erachtens von einer Berechtigung des Mengenpreises sprechen.

Die buchhändlerischen Gesetzgeber haben wohlweislich dem § 12 der Verkaufsordnung die Einschränkung mitgegeben. Sie wollten, um eine wirkliche Durchlöcherung des Ladenpreises und damit eine dauernde Gefährdung zu verhüten, den Partierpreis durchaus zur Ausnahme machen. Und die Anwendung des Partierpreises wird tatsächlich schon dann unlauter, wenn sie nur aus geschäftlichen Interessen geschieht, wenn beispielsweise ein Verleger den Verlegerkollegen, der ein gleiches oder ähnliches Werk hat, im Wettbewerb dadurch ausstechen will, daß er lediglich des Absatzes und Konkurrenzkampfes wegen einen Partierpreis, das heißt also Rabatt anbietet. Der Kampf der Verleger um den Absatz ihrer Werke bei Behörden würde schon, wenn der Partierpreis keine Ausnahme bedeuten sollte, unbedingt so groß werden, daß das Sortiment dabei immer mehr und schließlich ganz ausgeschlossen würde, während die Erläuterung zu § 12, 2 der Verkaufsordnung die Ausnahmefälle sehr deutlich begrenzt, unter anderem als »solche, in denen der Verleger durch die ausnahmsweise Inanspruchnahme von Vereinen und Behörden einem Werke Absatzmöglichkeiten erschließt, die dem regulären Vertriebe durch das Sortiment verschlossen sind«.

Selbst der lediglich zum Kaufreiz geschaffene Subskriptionspreis wird durch § 13 der Verkaufsordnung deutlich zu einer Ausnahme gestaltet und zeitlich begrenzt. Das natürlich auch zum Schutz des Ladenpreises und damit zum Schutz des Sortiments.

Wenn gewisse Leute vom Buchhändler immer wieder Rabatt zu fordern ein Recht sich anmaßen, so glauben sie dieses noch viel mehr haben zu dürfen, wenn sie eine größere Menge von Büchern kaufen oder gar eine »Partie« eines Buches, obgleich sich der Großabnehmer eines Buches, wie ich später erläutern werde, sogar noch weit unterscheidet von dem Großabnehmer irgendwelcher anderen Ware. Daß aber nur derjenige den Partierpreis bestimmen darf, der auch den Ladenpreis festsetzt, dürfte eine Selbstverständlichkeit sein. Liegt doch darin außerdem auch wieder sehr deutlich die Absicht, Ladenpreis und Sortiment zu schützen, da die Erlaubnis zur Festsetzung eines Partierpreises nur auf einen Zweig des Buchhandels, den Verlag, beschränkt ist, wodurch ohne weiteres der Begriff der Ausnahme noch deutlicher wird.

Wenn wir uns darüber klar werden wollen, ob ein Bücherkäufer zur Forderung eines Vorzugs- oder sagen wir gleich Mengenpreises berechtigt ist, so müssen wir auch das nach rein kaufmännischen Grundsätzen prüfen. Wir müssen bedenken, daß im kaufmännischen Brauch der Großabnehmer, das heißt der

Großverbraucher, Vorzugspreise erhält. Derjenige, der selbst viel von einer Sorte verbraucht, also selbst persönlich verbraucht und auf einmal viel davon kauft, soll einen Preisnachlaß haben. So bei den vom Kollegen Schmorl angeführten Beispielen Seife, elektrische Bahnfahrten, Mittagessen usw. Ein reiner Kaufreiz, sich im voraus festzulegen, auf einmal von der gleichen Ware mehr zu kaufen, obgleich man diese erst allmählich verbraucht. Bei Büchern ist das aber gar nicht der Fall. Der gleiche Roman, das gleiche Lexikon usw. wird ja gar nicht zwanzigmal von dem einen Käufer selbst »verbraucht«, wie Seife, Mittagessen, elektrische Bahnfahrt usw., sondern es wird nur für noch 19 andere Käufer mit bezogen. Das ist nicht mehr die erste, die Grundform für den Anreiz, sondern ist die daraus erst später entstandene Form der Ausnutzung dieses Vielverbrauchsangebots durch Zusammenschluß von mehreren Verbrauchern zu Einkaufsvereinigungen, Vereinen, Genossenschaften usw. Und damit sind wir schon bei der ganz großen Gefahr angelangt, die dem Sortiment aus dem Mengenpreis erwachsen muß.

Noch viel mehr als heute würden dann Justiz- und andere Behörden nur noch zu Mengenpreisen kaufen, aber nicht beim ortsansässigen Sortiment, sondern beim Verlag oder Spezialsortiment außerhalb, obgleich gerade eben die Hauptgemeinschaft des Einzelhandels Fortschritte in der Bekämpfung der Beschaffung der Bedarfsartikel durch Zentralstellen zu machen beginnt. In den großen Firmen würden die Bestellungen der Arbeiter und Angestellten fast nur noch durch Zusammenschluß partieweise zum Mengenpreis geschehen. Aber würden die Lieferungen etwa durch das ortsansässige Sortiment geschehen? Nein, in den allerersten Fällen oder nur dann, wenn das Sortiment auch einen Reisevertrieb hat. Den wahren Vorteil des Mengenpreises hätten eine Zeitlang und nur eine Zeitlang die Reisebuchhandlungen zum Schaden des Sortiments; eine Zeitlang nur deshalb, weil in größeren Betrieben der Zusammenschluß zu Büchereinkaufsvereinigungen ganz von selbst kommen würde. Damit würde die Forderung nach höherem Rabatt sich immer mehr durchsetzen, bis schließlich aus dem Zusammenschluß eine Werkbuchhandlung entstanden ist. Auf die gleiche Art würde der Mengenpreis zur Züchtung von Vereinsbuchhandlungen den besten Vorspann abgeben. Konsumvereine usw. könnten ungestraft, ja mit Recht in Gestalt von Mengenpreisen ihren Mitgliedern und Abnehmern Rabatt auf Bücher gewähren. Würde es nicht für kleine und mittlere Sortimenter eine große Schädigung bedeuten, wenn der größere Kollege Listen zur Bestellung von Büchern aushängt und auslegt zur Erzielung des niedrigsten Mengenpreises, den der kleinere Kollege nicht bieten kann, weil er dazu nicht genügend Kunden hat? Kaum würde ein Lehrbuch noch einzeln, sondern nur klassenweise gekauft, der reguläre Sortimenter also immer mehr ausgeschaltet werden, weil er überflüssig wird. Das bisherige Schulbücherlager des Sortimenters für den Verkauf ist ja dann nicht mehr erforderlich, da doch gemeinsam zum Mengenpreis »bestellt« wird. Das aber geschieht auch bei anderen Büchern schließlich vorteilhaft gleich direkt beim Verlag oder dort, wo der niedrigste Mengenpreis herausgequetscht wird. Denn darüber wollen wir uns doch nicht täuschen, daß die Forderung nach niedrigerem Mengenpreis und Rabatt beim Einzelkauf immer stärker und häufiger wird!