

sagungstreuen Sortimenten Börsenverein und Vereinsauschuß dringend bitten, § 12 nicht so auszulegen, wie es dahinter Schuß suchende schleudernde Sortimenter und Verleger gern haben wollen, sondern wie es der ursprüngliche Sinn fordert. Was würde aus dem Strafgesetzbuch werden, wenn immer die Auslegung des Beschuldigten gelten sollte? Oder § 12 der Verkaufsordnung muß eine andere Fassung derart erhalten, daß Börsenverein und Vereinsauschuß damit wirklich streng durchgreifen können. Aber die Ausnahmen durch den Mengenpreis zur Regel emporheben, hieße den Teufel mit Belzebub vertreiben.

Es ist noch längst nicht gesagt, daß, wenn das Geschäftsinteresse des Verlages, das zum Partierpreis führt, nicht dem Interesse des Buchabfahes widerstreitet, die Ausnahme des § 12 zur Regel werden muß. (Herr Schmorl sagt »darf«.) Weil durch den Mengenpreis jedes Buch in Mengen zu einem billigeren Preise bezogen werden kann, wird ja der Absatz eines Buches durchaus nicht gefördert. Dieser wird nur gefördert, wenn einer das Buch nicht so billig liefern kann wie ein anderer, der es ermöglicht, oder wenn ein Buch zum Mengenpreis und ein anderes Buch nicht zum Mengenpreis geliefert werden dürfte. Also immer nur so lange die dem Publikum gebotenen Vorteile Ausnahmen bleiben und einen Kaufreiz bieten, wird der Absatz eines einzelnen Buches, nicht aber der Buchabsatz allgemein gefördert. Es widerstreitet dann zwar der Mengenpreis nicht dem Interesse des Buchabfahes, fördert ihn jedoch auch nicht, schafft aber Unruhe und Zustände, die wir besser vermeiden, da nicht der Buchhandel, sondern nur das Publikum Vorteil davon hat.

Ich bezweifle nicht, daß Herr Schmorl die beste Absicht hat, mit dem Mengenpreis den Ladenpreis zu stützen; aber das wird um so weniger gelingen, je mehr sich einzelne darauf legen werden, »günstige Angebote« mit dem Mengenpreis zu machen. Je mehr der Mengenpreis angeboten wird, um so stärker wird auch das Verlangen nach Rabatt bei Einzelkäufen auftreten. Wenn der Mengenpreis ebenso im Verborgenen blühen würde wie § 13, 2, auf den Herr Professor Menz mit Recht hinweist, so möchte es vielleicht noch angehen; aber in Wirklichkeit soll er ja etwas anderes bedeuten als der Partierpreis des § 13, 2. Es darf auch nicht vergessen werden, daß ein Verleger, der nach § 13, 2 einen Partierpreis festgesetzt hat, unbedingt mit einem großen Absatz rechnet oder schnellen Umsatz wünscht und den Partierpreis für ein einzelnes Werk als Ausnahme, also nicht verteuern, betrachtet. Wird jedoch der Mengenpreis durchweg eingeführt, so ist im Gegenteil damit zu rechnen, daß er bei sehr vielen, vielleicht bei den meisten Büchern verteuern wirken wird. Wir müssen doch bedenken, daß der Verleger nicht Einzelhändler ist, sondern seine Ware schon an den Sortimenter in Partien, wenn auch heute zum Teil in kleinen Partien absetzt. Wenn dieser Partienettopreis aber derart sein soll, daß der Sortimenter auch noch in der Lage ist, Rabatt oder einen Mengenpreis zu gewähren, so muß der gewöhnliche Nettopreis und damit der Ladenpreis höher werden als bisher; denn der Verleger hat doch keine Ursache, seinen Partienettopreis (z. B. 11/10) lediglich deshalb zu senken, weil der Sortimenter eine Partie absetzen kann. Der Mengenpreis ist ja nicht allein für Schlagern, sondern allgemein gedacht, und nach Ausnahmen, den Schlagern, kann der Verlag seine Preise nicht durchgehend aufbauen.

Die Widerlegung mit dem Beispiel Seife gelingt Herrn Schmorl nicht recht. Ich habe deutlich von der Grundform zum Kaufanreiz gesprochen, sich darauf festzulegen, im voraus so viel zu kaufen, wie erst in längerer Zeit verbraucht wird. Das sehen wir deutlich an den ebenfalls von Herrn Schmorl noch gewählten Beispielen der Mittagessen und elektrischen Bahnfahrten, bei denen ausdrücklich zur Bedingung gemacht wird, daß die Vorzugsscheine nicht übertragbar sind. Ich glaube nun nicht einmal, daß jemand, der 2000 Stück Seife kaufen will, sich an einen Einzelhändler wendet. In der gleichen Weise würde sich auch jemand, der 2000 Exemplare eines Buches kaufen will, nicht an den Sortimenter, sondern an den Verleger wenden, trotz aller Mengenpreise. Da ist nun Herr Schmorl wieder Optimist; denn in diesem Falle weiß jeder, daß bei einer derartigen Groß-

abnahme der Einzelhändler tatsächlich das verteuernde Zwischenglied ist, das deshalb als unnötig beiseite geschoben wird.

Die Gefahr des Zusammenschlusses mehrerer Käufer beim Buchverkauf ist aus dem einfachen Grunde größer als bei anderer Ware, als das Buch ein Markenartikel ist und ein Stück dem anderen noch mehr als ein Ei dem anderen gleicht. Gewiß gibt es Konsumvereine und Spezialgeschäfte gleicher oder ähnlicher Art. Wissen Sie denn aber nicht, Herr Schmorl, daß durch die Gründung der Konsumvereine und ähnlicher Genossenschaften viele Einzelhändler ihren Laden aufgeben mußten? In Konsumvereinen aber wird nur die Massenware geführt, die wegen des guten Absatzes guten Nutzen abwirft. Es würde dort also auch nur das leicht verkäufliche Buch geführt werden, der Schlagern. Während der Sortimenter diesen braucht, um einen Ausgleich für seine unlohnende, aber wertvolle Pionierarbeit zu haben, würden die Konsumvereine von dieser für die Kultur so wichtigen Leistung absehen, der Sortimenter im allgemeinen aber nicht mehr dazu in der Lage sein, weil ihm die Nutzen abwerfenden Bücher von den Konsumvereinen und anderen Zusammenschlüssen abgenommen werden. Es würde bestimmt mancher Sortimenter recht bald seinen Laden aufgeben können. Ich glaube, ich brauche auf das Verhältnis Konsumverein und sachmännisch beratendes Spezialgeschäft nicht noch näher einzugehen. Ich will nur andeuten, daß der Konsumverein jedes von ihm geführte Buch mit einem Mengenpreis abgeben kann, weil hier der Zusammenschluß ja von vornherein die Grundlage des Aufbaues ist; mithin Rabattgewährung schlimmster Art!

Ich habe schon gesagt, daß jeder Sortimenter, der einigermaßen auf der Höhe bleiben will, künftig das Geschäft mit »Mengenpreisen« besonders stark betreiben muß, um konkurrenzfähig zu bleiben. Das hat aber auf der anderen Seite auch für den Verlag eine große Gefahr. Ebenso wie der wirkliche Sortimenter, der es sich zur Pflicht gemacht hat und sich berufen fühlt, nicht nur kaufmännischen Geist walten zu lassen, sondern seine Kunden zu betreuen, nicht mit Schlagern das »Geschäft macht«, sondern mit Sorgfalt die Massen der Neuerscheinungen durchsieht und wirklich gute Bücher auch einzeln an verständige Leser bringt, konnte bisher auch der kleinere mit Ernst arbeitende Verleger wirklich gute und geistig hochstehende Bücher herausbringen. Auch das würde bald aufhören. Die »Schlagern« vertreibenden Verleger werden naturgemäß durch die Konsumvereine, Reise-geschäfte, Zusammenschlüsse und schließlich die Großbuchhändler derart gefördert, daß sie noch mehr gedeihen, vielen kleinen und mittleren Verlegern keinen oder nur zu wenig Raum lassen, daß diese ebenso wie die mittleren und kleinen Sortimenter bald ihre Geschäfte schließen können. Ich glaube nicht, daß darin ein Vorteil für den Gesamtbuchhandel und die deutsche Kultur zu erblicken ist. Ich bitte zu bedenken, daß der mittlere und kleine Buchhändler heute noch in der Mehrzahl ist und gerade an kleinen Orten für die Kultur eine sehr wichtige Rolle spielt. Das würde alles anders werden.

Zusammenschlüsse einer ganzen Käuferschaft sind nicht nur theoretisch möglich, wie Herr Schmorl meint, sondern sie werden sich allmählich ganz von selbst bilden. Ich bin fest davon überzeugt, daß jedes Kaffeekränzchen, mag es sonst auch noch so einen geringen Bücherbedarf haben, vor Weihnachten oder zu anderen Gelegenheiten, wo das Buch nicht zu vermeiden ist, bestimmt sich zusammentun würde, ja sogar leichteren Erfolges willen sich unter Vermittlung des Wirts oder des »Ober« mit anderen Kränzchen einigt, die gemeinsam ihre Bezüge, da es nun einmal Mode geworden ist, geradezu »normen« würden. Das soll weder Scherz noch Übertreibung sein, sondern ist nur eine der unabänderlichen vielen Folgeerscheinungen, die ich in meinem ersten Aufsatz schon zur Genüge geschildert habe.

Genau so gut, wie heute Verleger Vorzugsrabatte auf Grund des § 12 der Verkaufsordnung gewähren, werden auch bei Bestehen des Mengenpreises Bindungen (Mitarbeit von Behörden usw.) vorhanden sein, die eine derartige Abgabe noch unter dem Mengenpreis zur Bedingung machen. Genau so wie heute Verleger den Spezialsortimentern von ihren neuen Werken vorzeitig Bescheid geben, damit sie früher damit arbeiten können, genau so wie heute Verleger namentlich Werke, bei denen es sich lohnt