

Vorschlag des Herrn Brodhaus sei aber erwägenswert, doch müßte seine Tragweite noch geprüft werden. Er sei sich klar darüber, daß er die Verkaufsordnung in der vorgeschlagenen Form heute nicht annehme.

Herr Konsul Bernhard Koch-Königsberg setzt sich für den Mengenpreis ein, weil der Schleuderei des Verlags damit unter allen Umständen Einhalt geboten würde. Er glaube nicht, daß die Schleuderei im Sortiment schlimmer werde als sie jetzt sei. Wenn man unberechtigten Rabattforderungen gegenüber kein Rückgrat habe, so habe man es nie gehabt. Der Mengenpreis sei wirtschaftlich durchaus tragbar, denn durch die Mengenerlieferung spare der Sortimenter eine Unmenge Einzelarbeit bzw. bekomme überhaupt erst eine Lieferung. Der Mengenpreis diskreditiere auch nicht den Ladenpreis; er sei wirtschaftlich absolut berechtigt.

Herr R i t s c h m a n n stellt die Grundfrage auf, ob die Unehrlichkeit der Belieferung, wie sie durch den jetzigen § 12 gegeben sei, belassen oder versucht werden sollte, zur Ehrlichkeit zurückzukehren. Der alte § 12 enthalte eine Unmenge Kautschuk-Bestimmungen, die zu Übertretungen führten. Dagegen wollten Vorstand und Fachauschuß Klarheit schaffen. Der Mengenpreis sei tatsächlich seit Jahren unrechtmäßigerweise ausgeweitet worden, da der Ausnahmefall in der bisherigen Verkaufsordnung fast zur Regel zu werden droht. Die neue Verkaufsordnung wolle gleiches Recht für alle schaffen; es sei kein Zwang, den Nachlaß zu gewähren, er werde nur für zulässig erklärt. Der wesentliche Punkt sei, daß künftig nur ein Rabatt von 10 Prozent gewährt werden dürfe, während heute schon 25—30 Prozent und mehr gewährt würden. Sehr viele Mengenerlieferungen würden ohnehin nicht vorkommen. Wenn das Sortiment jetzt in die Lage käme, Mengenbezüge, die bisher der Verleger allein ausgeführt habe, zu tätigen, so werde es auch gern 10 Prozent abgeben können, denn am eigentlichen Rabatt verliere es nichts, es brauche nur das Freie Exemplar abzugeben und würde vielleicht dabei sogar noch verdienen, wenn vom Verleger die Partie 7/8 geliefert wird. Der Vorschlag des Herrn Brodhaus besage im Grunde nicht viel anderes als der Vorschlag des Vorstandes, denn der Verleger solle angeben, bei welchen Artikeln er einen Mengenpreis gestattet, während der Vorschlag des Vorstandes vorsehe, daß der Verleger bekanntzugeben habe, in welchen Fällen er den Mengenpreis nicht gestattet. Nach reiflicher Erwägung glaube der Vorstand, daß der Vorschlag des Herrn Brodhaus nur größere Ungelegenheiten bereite, weil der Verleger mehr Fälle der Zulässigkeit des Mengenpreises als Ausnahmen bekanntgeben müßte. Die zahlreichen Veröffentlichungen der Verleger würden nur zur Unübersichtlichkeit führen. Das Publikum werde sich bald daran gewöhnen, daß es die vorgeschriebene Menge erreichen müsse, wenn es den Anspruch auf die Preisvergünstigung erheben wolle. Prominente Persönlichkeiten der Rechtspflege hätten den neuen Entwurf bereits für ungleich klarer bezeichnet als die alte Verkaufsordnung. Absatzverschiebungen könnten sehr wohl eintreten, aber sie kämen auch heute schon vor. Auf Vermutungen hin mit größter Mühe aufgestellte Gesetze vernichten zu wollen, wäre leichtsinnig. Die Musikalienhändler hätten mit ihrer Mengenpreisregelung gute Erfahrungen gemacht. Der amtierende Vorstand werde jedenfalls mit dem alten § 12 nicht weiter arbeiten, weil er es nicht könne. Die vielen Entwürfe, die aufgestellt worden seien, wären nur ein Zeichen für die Arbeit und Bemühungen, einen annehmbaren Kompromiß zu finden. Die früheren Vorstände seien weit mehr belastet als der gegenwärtige. Gegen die von den früheren Vorständen gemachten Zugeständnisse hätte der amtierende Vorstand nicht ankommen können. Man könne keine Verkaufsordnung schaffen, die jedem genehm sei. Wenn alle nicht einverstanden seien, sei der Beweis erbracht, daß der Vorstand die richtige Regelung gefunden habe. Er bittet von einer Herausstreichung des § 12 abzusehen, da es zu uferlosen Konsequenzen für den Börsenverein in seiner Gesamtheit führen würde.

Herr Wilhelm Maus-Braunschweig fährt aus, daß mit der etwaigen Ablehnung der Verkaufsordnung keineswegs ein Mißtrauensvotum ausgesprochen werden solle, und bittet die Herren des Vorstandes, auf jeden Fall im Amt zu bleiben. Zweifellos mache der neue § 12 das Sortiment konkurrenzfähig gegenüber dem Verlag und binde den Verlag. Wenn sich der Verlag verpflichte, Angebote wie die bisher über das Sortiment hinweggehenden zu unterlassen, wäre die Schwierigkeit behoben. Die Ausführungen des Vorstandes könnten nicht als Beweis für den Mengenpreis angesehen werden. Der § 12 bringe viele in Gewissensbedrängnis, deshalb schläge er vor, die Beratungen im Fachauschuß noch ein Jahr lang fortzuführen, heute aber von einer Beschlußfassung abzusehen.

Herr Dr. Friedrich D i d e n b o u r g -München weist darauf hin, daß die unverkauften Lager des Sortiments und Verlags mehr Sorge bereiten sollten als die gegenwärtige Beratung. Der Vorstand wolle nicht noch ein weiteres Jahr mit der alten Verkaufsordnung arbeiten, aber kein Vorstandsmitglied werde bei Ablehnung der Verkaufsordnung mit Groll von seinem Amt scheiden. Es würde unverantwortlich sein, wenn der Vorstand denjenigen, die glaubten, mit der alten Verkaufsordnung weiter arbeiten zu können, die Arbeit verwehren würde. Der Vorschlag des Herrn Brodhaus laufe im wesentlichen darauf hinaus, daß der Verlag die Entscheidung in der Hand behalte; die Darlegungen des Herrn Jäh seien nicht stichhaltig. Der amtierende Vorstand hätte die Zügel nicht mehr straff anziehen können, nachdem die vorhergehenden Vorstände die Zügel hätten schleifen lassen.

Nach der Mittagspause teilt Herr R i t s c h m a n n mit, daß der Vorstand sich nicht entschließen könne, den § 12 zurückzuziehen oder die Beschlußfassung auf ein Jahr zu vertagen. Um aber den Bedenken des Sortiments zu begegnen, wäre der Vorstand bereit, das öffentliche Angebot von Mengenpreisen im § 12 zu verbieten und im § 8 Ziffer 3 zu sagen:

„Rabatt oder Skonto in ziffernmäßiger oder in unbestimmter Form darf im Inland und nach dem Ausland nicht öffentlich angeboten werden, auch wenn die Gewährung zulässig ist. Unter diese Bestimmung fällt nicht das Angebot von Vorzugspreisen gemäß § 11 und nicht das Angebot von Subskriptions- und Rücknahmepreisen gemäß § 12.“

Redaktionelle Änderungen müssen vorbehalten werden. Der Vorstand würde es begrüßen, wenn damit der Widerstand gegen § 12 falle und die Verkaufsordnung möglichst einstimmig angenommen würde. Es bestehe die Schwierigkeit, daß nach der Sitzung die vorgeschlagene Änderung nicht ohne weiteres von der Hauptversammlung beschlossen werden könnte, sondern vorerst nochmals dem Fachauschuß zur Beratung vorgelegt werden müßte. Bevor der Fachauschuß befragt werde, sei es aber erwünscht, zu erfahren, ob der Widerstand als erledigt angesehen werden dürfe, wenn das Verbot des öffentlichen Preisangebotes beschlossen würde.

Herr Oscar Schmorl-Hannover wendet sich gegen den Vorschlag des Vorstandes. Wenn es überhaupt einen Mengenpreis geben sollte, der dem Sortiment vorteilhaft sein werde, so dürfe er nicht im Verborgenen schlummern. Gerade das Anregungsmoment habe ihn veranlaßt, den Gedanken zu versetzen. Der Gedanke sei aus einem Sortimenterherzen entstanden. Er habe es immer als unwürdig empfunden, daß das Sortiment immer erst den Verlag fragen müßte, ob es Mengenpreise einräumen dürfe, während der Verlag ohne Rücksicht auf das Sortiment schrankenlos derartige Vorzugsangebote mache. Der § 12 bringe entschieden eine Einengung, denn er schaffe bestimmte Grenzen für die einzuräumenden Rabatte. Er empfiehlt dringend die Annahme des § 12.

Herr Georg Arnold-Prierosbrück hat im Fachauschuß den Eindruck gehabt, daß die Sache noch nicht beschlußreif sei. Der Reise- und Versandbuchhandel werde gegen 1 Stimme gegen den § 12 stimmen, weil er in ihm eine Aufhebung des Ladenpreises erblicke. Man könnte den Mengenpreis höchstens als Ausnahme annehmen, nicht aber als Regel.