

Redaktioneller Teil

Das Rabattgesetz in seiner Auswirkung auf den Buchhandel.

Von Dr. A. Heß.

Das Gesetz über Preisnachlässe vom 25. November 1933, das sogenannte Rabattgesetz, tritt am 1. Januar 1934 in Kraft. Es bildet den vorläufigen Abschluß einer Entwicklung, die mit der Notverordnung zum Schutze der Wirtschaft vom 9. März 1932 begann und über das Gesetz zum Schutze des Einzelhandels sowie über das Zugabegesetz vom 12. Mai 1933 und die späteren Ergänzungs- und Abänderungsvorschriften weitergeführt wurde. Es soll nicht Aufgabe dieses Aufsatzes sein, die Entstehung des Rabattgesetzes und seine einzelnen Bestimmungen darzustellen; wer sich hierüber genauer unterrichten will, der nehme die ausführliche Begründung des Gesetzgebers selbst zur Hand (Reichs- und Staatsanzeiger Nr. 284 vom 5. Dezember 1933 S. 4). Hier werden nur die Auswirkungen auf das buchhändlerische Verkaufsrecht erörtert.

I.

Grundsätzlich ist dabei folgendes voranzuschicken: Der Buchhandel muß für die Anwendung des Gesetzes scharf trennen zwischen dem Verkauf neuer Ladenpreisgeschützter Werke und von Antiquariat. Auch sind die Bestimmungen des Gesetzes von verschiedener Auswirkung auf den Buchhandel, je nachdem ob es sich um den Barzahlungsnachlaß im ersten Abschnitt oder um Mengennachlaß und Sondernachlaß im zweiten und dritten Abschnitt handelt.

Das Gesetz will das Nachlaßwesen oder besser Nachlaßunwesen, wie es in manchen Geschäftszweigen eingerissen war, bekämpfen und einschränken; es will die Möglichkeit der Rabattgewährung aber nicht gänzlich beseitigen, weil das gerade für den gewerblichen Mittelstand von Nachteil wäre, dessen einzige Waffe sie unter Umständen im Wettbewerb gegen das Großgewerbe, namentlich gegenüber den Waren- und Kaufhäusern ist. Deshalb kein absolutes Verbot, sondern verklausulierte, einschränkende Zulassung und grundsätzliche Unterscheidung zwischen den Voraussetzungen für den Barzahlungsnachlaß und die Sondernachlässe und Sonderpreise.

Für beide ist gemeinsam, daß sie nur zur Anwendung kommen dürfen im geschäftlichen Verkehr beim Verkauf an den letzten Verbraucher; wie überhaupt, worauf ausdrücklich hingewiesen sein mag, das Rabattgesetz nicht etwa für den Verkehr zwischen Verleger und Sortimentler oder Zwischenhändler gilt. Wohl aber findet es auf den Verleger Anwendung, der unmittelbar an den Verbraucher absetzt. Das Gesetz fordert weiter Nachlaßgewährung zu Zwecken des Wettbewerbes, das bedeutet, daß es sich um einen Verkaufsaft handeln muß, der auf Kundenerhaltung oder Kundengewinnung abzielt.

Unterschiedlich ist dagegen die Behandlung von Barzahlungsnachlaß und Sondernachlaß insofern, als jener, wie sein Name besagt, nur in bar oder in einer der Barzahlung gleichkommenden Weise (Scheckzahlung, Postüberweisung) unverzüglich nach der Lieferung der Ware erfolgen muß, während für den Sondernachlaß das Gebot der Barzahlung nicht gilt. Ebenso darf der Barzahlungsnachlaß nur 3% des Kaufpreises betragen, während der Preisunterschied bei Sondernachlässen und Sonderpreisen unbegrenzt und lediglich auf die Handelsüblichkeit abgestellt ist. Wesentlich ist aber — und damit kommen wir zu dem für den Buchhandel wichtigsten

Punkt —, daß die nach dem Gesetz zugelassenen Nachlässe nur gewährt werden dürfen und können, nicht aber gewährt werden müssen. Der Kunde hat keinen gesetzlichen Anspruch auf den Nachlaß und kann sich nicht auf das Rabattgesetz berufen. Der Kaufmann darf den Nachlaß nur gewähren, sofern nicht andere Bestimmungen dem entgegenstehen. Das ist aber für den Buchhändler der Fall, soweit verlagsneue, Ladenpreisgeschützte Werke in Betracht kommen. § 5, Ziffer 3 der Verkaufsordnung bezeichnet den Ladenpreis ausdrücklich als den Barzahlungslaufpreis, schließt also den Nachlaß als Gegenleistung für die Barzahlung aus. Diese Gegenleistung ist im Ladenpreis schon mit abgegolten und kann nicht nochmals besonders bewertet werden. Anders verhält es sich mit den Sondernachlässen und Sonderpreisen. Sie sind in verschiedener Erscheinungsform als handelsüblich in der Verkaufsordnung und in den sie ergänzenden Bestimmungen der Fachvereine verankert und spielen für den Verkehr des Buchhandels mit dem Publikum eine bedeutsame Rolle (s. unter II). Mancher wird vielleicht sagen: Die ganze Beweisführung ist überhaupt nicht notwendig. Das Rabattgesetz bezieht sich nur auf Waren des täglichen Bedarfs, dazu gehören aber Gegenstände des Buchhandels nicht. Das ist jedoch nach der Rechtsprechung des Reichsgerichts nicht richtig; schon 1921 (15. November RGZ. Bd. 103, S. 257) hat es entschieden, daß Bücher Gegenstände des täglichen Bedarfs sind, die der geistigen und seelischen Aufrechterhaltung des Volkes dienen.

Tatsächlich spielt der Barzahlungsnachlaß in zwei Fällen für den Buchhandel eine wichtige Rolle. Einmal beim Verkauf von Antiquariat. Selbstverständlich schließt das Verbot der Sondernachlässe und Sonderpreise die Möglichkeit nicht aus, im Wert geminderte Ware billiger als neue anzubieten und zu verkaufen. Der Preis wird ja hier nicht aus Gründen geändert, die in der Person des Käufers liegen, z. B. in der Zugehörigkeit zu bestimmten Berufskreisen, sondern sie liegen im Geschäft des Verkäufers und in der Beschaffenheit der Ware. Der Unternehmer muß dann aber den herabgesetzten Preis als den allgemeinen, tatsächlichen Preis und nicht als einen Nachlaß in Hundertsätzen ankündigen oder fordern. Auf den Antiquariatspreis darf danach in Zukunft im Falle der Barzahlung höchstens ein Nachlaß von 3% gewährt werden. Die Verwendung von Katalogen mit dem Ausdruck »Auf die in diesem Katalog aufgeführten Werke werden 2% Rabatt oder Nachlaß gewährt«, ist unzulässig, sofern der angekündigte Nachlaß mehr als 3% beträgt. Damit wird eine alte Forderung des Börsenvereins verwirklicht, die auch der Verein der Deutschen Antiquariats- und Exportbuchhändler vertreten hat: Antiquariatspreise sollen nicht in Hundertsätzen früherer Preise gebildet werden. Auch Angaben wie z. B. »früher 2 RM, jetzt 20 oder 30 oder 50% billiger« oder »Nur 50% des ehemaligen Ladenpreises« sind unzulässig.

Nach § 5, Ziff. 3, der Verkaufsordnung darf bei Kreditkauf oder Kauf in Raten ein Kreditzuschlag berechnet werden. Davon wird im Buchhandel häufig Gebrauch gemacht. Gesetzlich darf, falls der Käufer bei Abschluß eines solchen Geschäftes bar zahlt, der Nachlaß von dem um den Kreditzuschlag erhöhten Ladenpreis nicht größer als 3% des Gesamtpreises sein. Bei Barzahlung muß auch der Verkäufer den vom Verleger festgesetzten Ladenpreis einhalten; ein Zuschlag von wenig über 3% auf den Ladenpreis wird aber im allgemeinen kaum das mit der Kreditgewährung oder der Ratenzahlung verbundene Risiko abdecken. Um