

gewünschten Form angenommen würde und die Kollegen in Berlin vor die Frage gestellt wären: du mußt das deiner Kundschaft mitteilen. Da würde die einfache Folge sein, daß so und so viel Kunden abgingen, und bei einem Schleuderer kauften. Die verschaffen sich schon die Sachen, und außer der einen allbekannten Schleuderfirma giebt es noch andere weniger bekannte. Ich bitte Sie zu bedenken, daß wir in Berlin ungefähr 200 Sortimentere sind, darunter immer einige, die, ich muß es leider zugeben, heute leichtsinnig etwas versprechen, was sie morgen nicht mehr halten können, oder wollen. Das sind doch Verhältnisse, mit denen wir zu rechnen haben. Da sind viele kleine Leute darunter, die für das tägliche Brot arbeiten, von der Hand in den Mund leben. Es wird nicht gelingen, diese Existenzen rücksichtslos zu vernichten, wie Sie das vielleicht ganz gerne sehen würden, im Interesse des Ganzen. Das wird aber nicht gelingen; die Herren haben immer noch Kanäle, Mittel und Wege, um sich ihren Bedarf wieder zu verschaffen. Wenn eine so große Firma, wie die allbekannte, die offen dasteht, heute noch Firmen in Wien und in anderen Orten, angesehene Firmen findet, die den Verkehr mit ihr vermitteln, dann ist es den kleinen Leuten, die im Dunkeln leben und im Trüben fischen, noch viel leichter.

Ich kann nur wiederholt erklären: es ist in Berlin nicht möglich, die Sache durchzuführen, und verlangen Sie nicht, daß wir uns für etwas erwärmen sollen, was wir nicht durchführen können. Diejenigen, die es, wenn sie unterschreiben, ehrlich halten, würden einfach zu Grunde gehen, würden durch die Konkurrenz überflügelt werden. Es wird so oft gesagt, die Abmachungen, zu denen die Verleger sich verstanden haben, den renitenten Handlungen die Rechnung zu sperren, kosteten viel Geld. Ja, es geht dem Sortimenter nicht besser. Die größeren Sortimentere in Berlin haben dadurch, daß sie sich auf 10% verpflichteten, sich beispielsweise das ganze Studentengeschäft verschertzt. Die Herren kaufen alle bei der bekannten Schleuderfirma. Wir müssen mit offenen Augen zusehen, wie eine Verbindung nach der andern abspringt, weil die Käufer dort höheren Rabatt bekommen. Nun schaffen Sie doch erst Mittel und Wege, um diese eine Firma zu zwingen! Die sind nicht vorhanden. Deshalb kann ich nur wiederholen, wir müssen mit den Verhältnissen, wie sie in Berlin bestehen, uns auseinandersetzen. Wir können nicht zustimmen, wenn durch das Statut des Börsenvereins der Rabatt einfach abgeschafft wird.

Ich möchte noch anknüpfen an das, was Herr Brodthaus gesagt hat, und möchte bitten, daß Sie diese Bestimmung mit aufnehmen, durch welche die Wirksamkeit dieses Paragraphen auf Deutschland, Oesterreich und die Schweiz beschränkt wird. Ich bin genau in derselben Lage, ich mache Geschäfte nach fernen Ländern, und würde da sofort ins Gedränge kommen, wenn mir da solche Beschränkungen auferlegt würden.

Herr Springer: Um die vielberufene Oberrechnungskammerfrage klar zu stellen, habe ich vor einiger Zeit mich informiert, und kann aus bester Information folgendes sagen. Die Oberrechnungskammer ist nicht berechtigt, 10% zu fordern, sie ist aber verpflichtet, da, wo bei Angeboten nicht der Mindestbietende genommen wird, eine Rechtfertigung einzufordern, warum das geschehen ist. In den seltensten Fällen liefert ja ausschließlich eine Buchhandlung an eine Behörde; es sind meist mehrere da, die sich bewerben; es liegen Rechnungen und Angebote vor, in welchen vielleicht von der einen Firma 10% angeboten werden. Wenn nun von einer andern Buchhandlung bezogen würde, die weniger als 10% bietet, so würde allerdings die Oberrechnungskammer eine Motivierung von der betreffenden Behörde verlangen, warum sie die Bücher nicht von demjenigen bezogen habe, der den meisten Rabatt bot. Die Oberrechnungskammer bekümmert sich in der That nicht darum, wie viel Rabatt von dem Sortimentere gegeben wird; nur da, wo verschiedene Angebote vorliegen, fragt sie: wie kommst du dazu, nicht das Mindestgebot anzunehmen?

Herr Dr. von Hase: Ich finde es ganz gut, daß wir ein Kartellverhältnis feststellen; aber es muß durchaus eine Grenze nach oben in Bezug auf den Rabatt sein. Bisher hatten wir thatsächlich eine Grenze von 10% festgesetzt, wenn nicht durch Statut, so doch durch die Bestimmung der Siebener-Kommission. Wenn aber künftig die Bestimmungen des Vereinsausschusses nicht über das Statut des Börsenvereins hinausgehen, so würde in der That die Folge sein, daß wir durch diesen schwankenden Paragraphen die Möglichkeit eines Rückganges haben. Wenn nicht auf die eine oder die andere Weise eine Sicherheit gewährt wird, daß nicht beliebig von den einzelnen Vereinen wieder höhere Rabattnormen aufgestellt werden, so daure ich allerdings die Form des Kartells. Wenn die Herren sagen: wenn wir 10% nicht geben, so fällt unsere Kundschaft Schleuderern zu, — ja wer steht dafür, daß mit dieser Begründung nicht nächstens wieder 15 oder 20% eingeführt werden? Darum muß irgend wo ein Riegel vorgeschoben werden, sei es im Statut, sei es in den Bestimmungen des Vereinsausschusses. Am liebsten würde ich es sehen im Statut, und am liebsten würde ich sehen, daß weiter gegangen wird, über die 10% zu 5% herab, die zu Ostern mit so großer Mehrheit begrüßt worden sind, wenn auch vielleicht, wie es bisher geschehen, für Leipzig und Berlin eine vorläufige Ausnahme um 5% für den Ort selbst gemacht werden könnte. Bisher, bei den 10%, war ja für Leipzig und Berlin 15% vorbehalten; warum sollen bei 5% nicht künftig die 10% vorbehalten bleiben können? Aber in irgend einer Form wünsche ich daß die Grenze in das Statut selbst hineinkäme.

Herr Raumann: Sie erlauben, weil Leipzig speciell erwähnt worden ist, daß ich ein paar Worte sage. Herr Strauß übersteht ganz, wenn von der Konkurrenz geredet wird, die Leipzig den auswärtigen Plätzen macht, daß nach den Bestimmungen, die Herr Kröner in das Statut aufgenommen hat, wir eine solche gefährliche Konkurrenz nicht mehr bereiten können. Normiert irgend ein Verein den Maximalrabatt auf 5%, so können wir nach den davon betroffenen Orten auch nur 5% verwilligen — Das wird ja niemand uns Leipziguern verübeln, daß wir unser Hauptgeschäft nach auswärts machen. Wie könnten wir hundert Buchhändler von Leipzig allein leben? Das wird jeder einsehen. Dabei möchte ich auf die historische Entwicklung verweisen. Leipzig hat zu einer Zeit, wo in den meisten Provinzialstädten noch keine Buchhändler existierten, die auswärtigen Orte versorgt; das ist ihm immer eine Ehre gewesen. (Heiterkeit) Wir können uns nicht auf Leipzig beschränken.

Und ferner, meine Herren, wenn man den Bogen zu straff spannt, so bricht er. Wir sind nicht bloß von den Buchhändlern abhängig, sondern auch von dem Publikum. Verwehren wir dem Publikum allen Rabatt, so treiben wir es den Schleuderern in die Arme. Das ist meine feste Überzeugung, und ich fürchte, daß der Börsenverein darunter leiden würde und daß das reelle Geschäft in einer Weise geschädigt werden würde, die schließlich zu ganz unhaltbaren Verhältnissen führen müßte.

Herr Brodthaus beantragt Schluß der Debatte.

Herr Francke: Es scheint mir doch wesentlich zu sein, darauf hinzuweisen, daß ich gegenüber diesen Bedenken, die gegen meinen Antrag vorgebracht werden, das Gegenmittel darin finde, daß nur den Mitgliedern des Börsenvereins der volle Rabatt von dem Verleger gewährt wird. Wenn aber Firmen wie der bekannten Berliner nur ein Rabatt von 15—20% gewährt wird, so ist es gar nicht möglich, daß diese wirklich eine so erhebliche Konkurrenz noch machen. Es braucht kein Berliner Sortimentere mehr zu befürchten, wenn er von jetzt ab dem Publikum keinen Rabatt mehr giebt, daß insolgedessen die Behörden