

die Lehrlingsfrage. Wieviel Kämpfe und Schwierigkeiten hat es gekostet, den Börsenvereins-Vorstand dahin zu bringen, daß er diesen Ausschuß ins Leben rief! Ich will noch an eine andere Frage erinnern. Als vor sechs oder sieben Jahren der Kampf um den Reisebuchhandel, um die Kolportage sich im Reichstag abspielte, habe ich nicht gefunden, daß der Börsenvereins-Vorstand sehr bereit gewesen wäre, einen besonderen Ausschuß zur Prüfung dieser für das Sortiment so ungemein wichtigen Lebensfrage zu berufen. Allerdings gebe ich zu, er hat auch nicht so viel Grund; denn wenn die Sortimentler in Deutschland schlafen, wenn sie nicht selbst ihre Interessen bei derartigen Gelegenheiten wahrnehmen, während wir vom Kreise Norden aus zum Streite rufen, uns heiser rufen: jetzt ist die Gelegenheit, jetzt muß das Sortiment gegen den Reisebuchhandel eintreten und seine Kraft zeigen — wenn das Sortiment da nichts thut, so gebe ich zu, dann hat der Börsenvereins-Vorstand auch keine Veranlassung. Lassen Sie die Ausschüsse erst ins Leben treten; wenn sie sich dann wirklich gegen besondere Verlegerinteressen oder die Interessen des Börsenvereins richten, so werden diese beiden stark genug sein, die Arbeit der Ausschüsse unschädlich zu machen. (Bravo!)

Herr Goerig: Meine Herren, es würde mir leid thun, wenn die Bestrebungen, die wir nunmehr vier Jahre lang mit vollstem Eifer getrieben haben, heute durch Verleger aus Süddeutschland plötzlich gestört würden. Meine Herren, was hat der Börsenverein in dieser Frage bis jetzt geleistet? Wir haben die Arbeit in der Rabattfrage bis gegen das Ende geführt, und dann hat der Börsenverein, weil er nicht anders konnte, sie übernommen und ganz beendet. Sie zu beginnen hat er aber nicht für seine Pflicht angesehen. Ich erinnere an die direkten Geschäfte einzelner Verleger. Ich will nicht verkennen, daß bisweilen der Verleger in die Thätigkeit des Sortimenters selbst eingreifen muß; aber ich verurteile — und mit mir der Teil des Sortiments, der immer thatkräftig für den wissenschaftlichen Verlag gearbeitet hat — allemal den Vertrieb mit zweierlei Preisen, der uns in unserem Renommee schädigt; ich verurteile denjenigen Vertrieb, der einsetzt, bevor das Sortiment in der Lage war, thätig zu sein. Das Sortiment arbeitet jahrelang für eine große Firma; es wird ihm von der Firma ein Werk für 800 M angeboten, und in demselben Augenblicke wird es den fast einzigen Abnehmern direkt für 600 M angeboten. Was hat der Börsenverein gethan, um diese schwere Schädigung abzuwenden und den verfrühten direkten Vertrieb des Verlegers zu inhibieren?

Da heißt es regelmäßig: das ist der Verleger, der muß die Möglichkeit der freien Verfügung haben, dem können wir nicht entgegenreten. Sehr richtig, der Verleger als Hersteller der Ware muß die Macht haben, den Preis für die Ware festzustellen, sowohl für das Publikum, wie für den Buchhandel; aber er muß daneben auch voll berücksichtigen, daß diejenigen, die ihre ganze Arbeitskraft ihm gern zur Verfügung stellen, in gebührender Weise dafür entschädigt werden durch die Möglichkeit des Verkaufes und ausreichenden Rabatt. Wenn für das 800 M-Werk, das wir zu 600 M verkaufen müssen, nachher ein Rabatt von 10 Prozent geboten wird, so kann ich nur sagen: das ist eine Beleidigung. Das Sortiment hat die Verkaufsbestimmungen einzuhalten, der Verleger aber den üblichen Rabattsatz zu gewähren. Eine Ausnahme mag hier und da bei einer wissenschaftlichen Monographie gelten; aber in diesem Falle handelt es sich um ein Gebrauchswerk, das überall gern zum vollen Ladenpreis gekauft worden wäre. Ich habe daheim die Stimmen der im Lande maßgebenden Personen hören können, die ausdrücklich erklärten: wir würden das Werk ebenso für den vollen Ladenpreis gekauft haben

Ich bin ferner bereit, nachzuweisen, daß ich Geschäfts-spesen von 20 Prozent habe (ich arbeite allerdings seit Jahren nur mit Gehilfen). Wie kann da von einer gesunden Wirtschaft im Sortiment die Rede sein, wenn so niedriger Rabatt gewährt wird, wenn ferner Schulbücher mit 15 und 16^{2/3} Prozent Rabatt geliefert werden? Es war sonst dabei üblich, dem Sortiment auf 12 Exemplare ein Freiemplar zu liefern, es war üblich, die Schulbücher in Rechnung zu liefern: was zwingt den Verleger in der jetzigen für uns schwierigen Zeit, die Freiemplare und die Lieferung in Rechnung aufzuheben? (Zuruf: Teubner!)

Der Verleger wird sagen: es ist alles teurer geworden, der Buchbinder, der Druck, das Papier. Wie in aller Welt kann man aber auf den Ausweg kommen, daß nun gerade derjenige, der mühsam den Vertrieb in die Hand nimmt, der vom Morgen bis zum Abend dafür thätig ist, die Kosten zahlen soll? Es ist dankbar anzuerkennen, wenn in einzelnen Provinzialvereinen so viele Verleger daran mitarbeiten, um diesen Schwierigkeiten abzuweichen; aber die Verleger sollen es nicht einen Machtmißbrauch des Sortimenters nennen, wenn es endlich aus dem Schlafe aufwacht und sich rührt. Wenn die Sortimentler willens sein sollten, zu viel zu verlangen, so wird im freundschaftlichen Verkehr zwischen ihnen und den Verlegern in den Kreisvereinen sich das viel leichter ausgleichen lassen, als wenn letztere thatenlos beiseite stehen bzw. sich ablehnend verhalten. Wir werden Sonntag im Börsenverein einen Dresdner Antrag zu behandeln haben, der wahrscheinlich nicht angenommen werden wird; aber war es da wohl richtig, wenn die Verlegerkammer vor Durchberatung desselben einfach sagte: derartiges können wir nicht gutheißen? Ich bin der Ansicht, das war unrichtig. Erst mußte sie hören, aus welchem Grunde die Herren den Antrag stellen; erst muß die persönliche Aussprache vorausgehen, die Sie, meine Herren Kollegen aus Stuttgart, vollkommen gerechtfertigt so sehr befürworten, und dann konnten sie sagen: aus den und den Gründen können wir den Antrag nicht annehmen. Deshalb möchte ich den Herren, die immer abwarten wollen, zurufen: erwachen Sie, das Sortiment schläft zu fest! Aus unserer Thätigkeit könnte ich Ihnen viele Beweise bringen, daß in den einzelnen Vereinen wenig oder gar nichts geschieht. Es ist hier heute getadelt worden, daß Sie die alten Statuten nicht empfangen hätten; in den Mitteilungen steht aber ausdrücklich, daß diejenigen Herren, die sie zu haben wünschen, sich an mich wenden möchten. Einige haben dies gethan, und ich habe bis auf das letzte Exemplar alle verjandt. Der ganze Vorgang beweist aber, daß in den Vereinen nicht genügend aufgepaßt wird. Ich warne Sie; das Sortiment steht auf einem sehr schwierigen Standpunkt, wir müssen uns durchaus zusammen thun und dahin streben, daß wir unseres Standes würdige und zur entsprechenden Lebensführung ausreichende Bezugsbedingungen von allen Verlegern bekommen. Das wollen und brauchen wir nicht mittelst eines Kampfes durchzuführen, wir können auch Hand in Hand gehen. Neben mir sitzt ein Verleger, der macht mit uns mit, mit dem sprechen wir alle diese Fragen aufs eingehendste durch. Glauben Sie, daß die Meinung des Herrn Zwifler nicht ebenso berechtigt ist? Seien und bleiben Sie meine Herren Verleger Mitglieder der Kreisvereine und wenn Ihnen irgend etwas nicht richtig erscheint, so haben Sie dort die beste Gelegenheit, die Gegensätze auszugleichen. (Vielfaches Bravo!)

Herr Seippel: Nur eine ganz kurze Bemerkung, um keinen Zweifel aufkommen zu lassen über die Absichten, die mich persönlich und die Antragsteller überhaupt leiten. Es ist hier der Ausdruck gebraucht worden, ich hätte der Sache, die ich vertrete, keinen schlechteren Dienst erweisen können,