

stand angenommene Resolution vorgelegt, die folgendermaßen lautete:

»Die am 30. April 1901 im Norddeutschen Hof tagende ordentliche Vereinsversammlung der Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins erklärt:

»Wenn das Warenhaus Wertheim die Unterbietung und die Ausgabe von rabattierten Katalogen einstellt, läßt sich gegen die Aufhebung der Sperre nichts sagen.

»Dagegen hält die Versammlung Warenhäuser nach wie vor, als außerhalb des Buchhandels stehend, nicht für berechtigt, buchhändlerische Bezugsbedingungen zu erhalten, und erklärt die Lieferung vom Verlag an Warenhäuser auch ferner als dem buchhändlerischen Interesse widersprechend und für unzulässig.

»Der Vorstand wird beauftragt, diese Erklärung dem Vorstand des Börsenvereins mit der Bitte zu überreichen, unsere Anschauung zu der seinigen zu machen und in diesem Sinne die Firma Wertheim zu bescheiden.«

Leider zeigte sich im Laufe der Verhandlung, daß es kaum möglich sein würde, diese Resolution mit erheblicher Majorität durchzubringen. Ich entschloß mich darauf, im Namen des Vorstandes diese Resolution zurückzuziehen, und legte stattdessen die folgende vor:

»Die am 30. April 1901 im Norddeutschen Hof tagende ordentliche Vereinsversammlung der Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins zeigt derartige Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich der Aufhebung der Sperre Wertheims, daß sie davon absieht, dem Vorstand des Börsenvereins eine bestimmte Antwort zu geben. Einig ist sie dahin:

1. daß sich gegen die Aufhebung der Sperre nichts sagen läßt, wenn das Warenhaus Wertheim die Unterbietung und die Ausgabe von rabattierten Katalogen einstellt;
2. daß die Aufhebung der Sperre noch nicht den Anspruch auf buchhändlerische Bezugsbedingungen für Warenhäuser einschließt.«

Diese Resolution wurde mit großer Majorität angenommen, und Sie ersehen daraus, daß auch der Berliner Verlag den Warenhäusern keineswegs freundlich gegenübersteht.

Wenn wir nun fragen: hat der Verlag ein großes Interesse an der Lieferung an die Warenhäuser, so ist meiner Ansicht nach auch nicht einmal dies der Fall. Es handelt sich im ganzen Buchhandel vielleicht um knapp 100 Firmen, die in Frage kommen, und von diesen hundert Firmen werden auch nur einige den Vogel abschießen, und zwar die, die bereit sind, sich den Bedingungen der Warenhäuser zu fügen, und diese Bedingungen werden immer härter werden. Der Verleger, der solche Artikel bringt, wird, wenn sich das Sortiment für sie nicht mehr verwenden wird, einfach ein Sklave der Warenhäuser werden und wird sich den Bedingungen fügen müssen, wie sich heute schon die Verleger, die mit Reisebuchhändlern arbeiten, deren Bedingungen fügen müssen, wenn sie nicht wollen, daß die Reisebuchhandlungen sagen: bleibt uns mit eurem Kram vom Leibe. Der Verlag hat das allergrößte Interesse daran, das Sortiment zu erhalten, erstens als seine Verkäufer, zweitens als diejenigen, die es allein möglich machen, einen wissenschaftlichen Verlag in Deutschland zu führen, wie er bisher geführt worden ist. Er muß die Erhaltung eines kräftigen Sortiments erstreben, wenn er nicht will, daß, wie es im Auslande der Fall ist, der Verleger den Verkauf der Bücher selbst in die Hand nehmen und mit großen Kosten die Bekanntmachung der Bücher bewirken muß, Kosten, die ganz unverhältnismäßig höher sind als der Rabatt, den er jetzt an die Sortimenter zahlt. Wer da will, daß auch künftig wissenschaftliche Bücher gedruckt werden können, die keinen Nutzen versprechen oder gar Schaden bringen, die der Verleger aber doch druckt, weil

er weiß, daß er mit verhältnismäßig geringen Kosten die Bekanntmachung durch das Sortiment erreicht; wer nicht will, daß der Vorwurf, der dem Sortiment heute schon gemacht wird, zu versagen, ein berechtigter wird, weil es versagen muß, der muß sich gerade als Verleger der Ansicht des Berliner Sortiments anschließen, daß den Warenhäusern zu buchhändlerischen Bedingungen nicht geliefert werden kann.

Ich möchte bei dieser Gelegenheit anfügen, daß der Vorstand des Börsenvereins diese Ansicht, die wir haben, allerdings nicht zu teilen scheint. Der Vorstand hat bei einer anderen Angelegenheit, die ich heute nicht weiter berühren will, weil sie mit der Sache nicht direkt zusammenhängt; er hat bei dieser Gelegenheit eine Erklärung im Börsenblatt abgedruckt, welche lautet:

»Soweit es sich bei den sogenannten Warenhäusern um Unternehmungen handelt, die ihrer Anlage und Einrichtung nach bestimmt sind, durch Massenabsatz bei geringem Verdienst im einzelnen Falle das Geschäft zu machen, hält es der Vorstand nicht für zweifelhaft, daß sie empfangene Bücher, Zeitschriften u. s. w. mit unzulässig hohem Rabatt abgeben und daß sie deshalb solchen Buchhandlungen gleichzuachten sind, denen der Bezug des Börsenblattes, dessen Benutzung zu Inseraten und die Benutzung aller Vereinsanstalten und Einrichtungen zu versagen sind.«

Meine Herren, wenn Sie den ersten Absatz dieser Erklärung ansehen, so sind Sie vielleicht mit mir der Meinung, daß eine so vortreffliche Erklärung des Begriffes Warenhaus, wie sie hier gegeben wird, selten gegeben worden ist; aber der Nachsatz paßt nicht recht dazu, wenigstens für unsere Verhältnisse nicht. Es ist ganz richtig, die Warenhäuser sind als solche zu betrachten, die wahrscheinlich mit unzulässig hohem Rabatt liefern. Aber, meine Herren, die einzige wirtschaftliche Berechtigung der Warenhäuser liegt ja eben darin, daß sie »mit unzulässig hohem Rabatt« verkaufen, d. h. mit ganz geringem Nutzen arbeiten, und wenn Wertheim erklärt, daß er in diesem Fall von diesem Grundsatz, der die einzige wirtschaftliche Berechtigung des Warenhauses darstellt, zurücktreten will, so ist das eine Inkonsequenz, die sich, wie jede Inkonsequenz, rächen wird. Ich bin überzeugt, daß Wertheim eine solche Erklärung auch halten wird, denn in derartigen Geschäften lassen sich kleine Kunststücke mit dem Personal nicht machen, da muß das Personal Direktiven haben, und wenn es die Direktive bekommt, daß 10 Prozent gegeben werden sollen, so werden sie eben gegeben und nicht mehr. Wie steht es aber, wenn eine größere Partie bezogen wird, ein paar Hundert oder Tausend Exemplare, und es stellt sich nach einem halben Jahre oder nach einem Jahre heraus, daß die 50 oder 300 Exemplare, die übrig sind, mit aller Gewalt nicht zu 10 *M* oder 9 *M* verkauft werden können? Da wird Wertheim einfach die Sache als Ramsch behandeln, er kann es eben nicht anders machen. Die erste Order, die jeder Rayonchef bei Wertheim bekommt, lautet: »Länger als vier bis fünf Monate darf keine Ware im Hause sein.« Das wird sich bei Büchern nicht durchführen lassen, und was wird mit den unansehnlich gewordenen Büchern, mit Sachen, die er zum vollen Preise nicht verkaufen kann? Er wird sie einfach als Ramsch verkaufen.

Meine Herren, ich spreche nun von den Verlegern, die ein Interesse daran haben, daß Wertheim ihre Verlagsartikel verkauft. Ein großer Teil dieser wenigen Verleger, die etwa ein Interesse haben, an Wertheim zu liefern, werden auf der anderen Seite durch das Blühen des Globus-Verlags recht hart gekränkt werden. Das Wenige, was der Verleger mehr absetzt, wird ihm indirekt durch den Wettbewerb des Globus-Verlags wieder genommen; denn der Globus wird in einer Weise arbeiten, wie kein anderer Verleger es kann. Welcher