

(Vorsitzender:)

ist, das erste Wort zu Ihnen zu sprechen in derselben Angelegenheit, und ich nun in der Lage bin, diese Grenze herabzusetzen und Ihnen statt 5 Prozent jetzt 2 Prozent vorzuschlagen.

Ich entledige mich dieses Auftrags um so lieber, als jetzt in Bezug auf meine damaligen Worte — die Sie natürlich nicht mehr wissen und ich auch nicht —, ich in Bezug auf deren Inhalt sagen kann: sie gehören nunmehr der Geschichte des Buchhandels an; denn unsere größten Gegner von damals haben sich in dieser Woche zu dem Grundsatz von damals bekannt: Die Berliner Kollegen haben, wie Ihnen bekannt sein wird, am Montag beschlossen, den Kundenrabatt gegen bar und in Rechnung auf 5 Prozent festzusetzen. (Bravo!)

Meine Herren, wir haben alle Veranlassung, unsere größte Hochachtung auszudrücken vor diesem mannhaften Eintreten für eine Sache, die damals aufs lebhafteste bekämpft wurde, und ich freue mich, daß ich nun übergehen kann zu einem neuen Blatt der Geschichte.

Sie haben aus dem Jahresbericht entnommen, daß wir Hand in Hand mit dem Vorstand des Börsenvereins an die Befundung der Rabattverhältnisse des Buchhandels herangetreten sind. Sie haben sämtlich unsere Umfragen beantwortet; Sie sind benachrichtigt worden, teils durch den Verbands-Vorstand, teils durch den Vorstand des Börsenvereins, über alle Vorkommnisse, die im verflossenen Jahre stattgefunden haben und die dazu geführt haben, Ihnen diese Vorschläge zu machen. Die meisten Herren kennen ja die kleine Broschüre, die die Vorschläge der neuen Verkaufsbestimmungen enthält, und deren nähere Begründung. Auf dem zweiten Blatt finden Sie die Namen der Herren, die an dieser Ausarbeitung teilgenommen haben. Ich darf wohl sagen, es sind durchweg Sachverständige, die Ihnen diese drei Paragraphen zur Annahme empfehlen. Wenn ich diese drei Paragraphen kurz charakterisieren soll, so enthalten sie drei wichtige Gesichtspunkte, und ich muß sagen, es ist mir noch selten eine Vorlage vorgekommen, die so glücklich operiert, daß den drei Gesichtspunkten auch wieder drei Paragraphen entsprechen, und daß in jedem dieser drei Paragraphen ein Gesichtspunkt seinen Ausdruck findet. § 1 enthält, was von jeder Skontierung ausgeschlossen werden soll; § 2, was der Skontierung unterliegen soll, und in § 3 finden Sie, was als Ausnahme von dieser Skontierung vorläufig noch angesehen werden soll.

Ich kann hiermit schließen. Ich habe die Freude, Ihnen mitteilen zu können, daß unser verehrter I. Vorsteher, Herr Albert Brochhaus, sich bereit gefunden hat, Ihnen diese Gesichtspunkte, den Inhalt der drei Paragraphen näher zu charakterisieren. Ich hoffe, Sie begrüßen das mit Freude (Bravo!) und sind damit einverstanden, daß, bevor ich den einzelnen Abgeordneten das Wort erteile, ich zunächst Herrn Brochhaus das Wort gebe und ihn ersuche, seine Zusage zu erfüllen und uns näheres über den Inhalt der drei Paragraphen mitzuteilen.

Herr Albert Brochhaus, I. Vorsteher des Börsenvereins: Nicht aus dem Handgelenk heraus ist der Vorstand des Börsenvereins an die Frage gegangen, ob es möglich ist, jetzt und in der Weise, wie sie wissen, an eine neue Bewegung heranzutreten zur Verbesserung der Lage des Sortiments. Wir haben uns dem nicht verschließen können, daß im ganzen Erwerbsleben, in dem Zeitalter der Gewerbefreiheit eine immer schrankenlosere und immer skrupelloser werdende Konkurrenz allen Inhabern von Detailgeschäften das Leben sauer macht. Wir haben uns sagen müssen, daß nicht im Buchhandel allein, sondern im ganzen Klein-

geschäft der einzelne Verkäufer leidet unter den postalischen Einrichtungen, die zwar der Gesamtheit des Volkes zu gute kommen, die ihn aber in seinem Geschäftsbetriebe, weil er auf den Ort beschränkt ist, wesentlich anders stellen als vor dieser Zeit. Es kommt dazu, daß leider zu konstatieren ist, daß eine unverständliche Sorglosigkeit einzelne Erwerbszweige ruhig zusehen läßt, wie ihnen große Gebiete des Absatzes entzogen werden durch Centralgeschäfte oder durch centrale Einrichtungen anderer Art. Es kommt dazu, daß nirgends als im Buchhandel der Kredit, den wir beanspruchen und den wir gewähren an unsere Kunden, ein so ungedeckter ist. Das hat aber im Gefolge Angst und Sorge zweierlei Art: einmal um das Einbringen unserer Forderungen und dann um die Bezahlung zu einem im vornhinein festgesetzten Zeitpunkt an den Verleger, der uns geliefert hat. Andere Erwerbszweige haben nach Staatshilfe gerufen, nach einer Umsatzsteuer, nach Warenhausbesteuerung, nach Befähigungsnachweis, nach Konzessionen und dergleichen. Im Buchhandel ist von Uraufgang Sitte gewesen, zu versuchen, sich selbst zu helfen, und, von diesem Gesichtspunkt ausgehend, hat der neue Vorstand von dem Tage an, wo er zu seiner ersten Sitzung zusammentrat, überlegt, ob nicht unsere Satzungen die Handhabe bieten, da einzusetzen, wo vor dreizehn, vierzehn Jahren eine Bewegung vorzeitig ihr Ende gefunden hat, der wir alle, die wir heute auf dem Standpunkte stehen, helfen zu wollen, sympathisch gegenübergestanden haben. Die Satzungen gewähren uns in § 3 Ziffer 5 die volle Handhabe dazu. Wie Ihnen bekannt ist, erlauben und bestimmen sie, daß die Verkaufsbestimmungen der Orts- und Kreisvereine von diesen selbstständig festgesetzt werden.

Sie sehen also auf welchem Wege es möglich wäre, der etwa vorhandenen Misere Abhilfe zu schaffen und unter allen Umständen Erleichterungen für diejenigen zu schaffen, die wir Verleger — in diesem Moment spreche ich als solcher — für uns für gerade so lebensnotwendig halten, wie jeder Sortimenter sich selbst innerhalb seines Erwerbszweiges für notwendig halten wird.

Der schlimmste Feind des Detaillisten und also auch des Sortimenters ist von Anfang an gewesen und ist noch heute die Rabattgewährung. Vergegenwärtigen wir uns, daß eine Rabattgewährung nirgends zu einer Erweiterung des Kundenkreises geführt hat, daß eine Rabattgewährung nirgends eine Förderung der Barzahlung gewesen ist; vergegenwärtigen wir uns, daß eine Rabattgewährung nur auf Kosten der Allgemeinheit geschieht, daß sie eine Schraube ohne Ende ist. Wie nun in manchen anderen Erwerbszweigen nach einer Zeit unsinnigen Rabattgebens eine Selbstbeschränkung eingetreten ist, wie man seit Jahrzehnten schon im Warengeschäft den Anschlag »Feste Preise« findet, so wünschen wir, möchte es auch im Buchhandel gelingen, auf diese oder jene Weise dazu zu kommen, daß derjenige Preis für das Publikum maßgebend ist, den nach unseren satzungsgemäßen Bestimmungen nur der Verleger zu bestimmen hat, d. h. der Ladenpreis.

Es ist nur die Frage, auf welchem Wege wir dazu kommen können. Hätten wir den Mut, ausnahmslos zu bestimmen: »Es wird nur zum Ladenpreis verkauft« — dann, meine Herren, wäre die Rabattbewegung mit einem Schlage zu Ende, und es unterliegt keinem Zweifel, daß weder Bibliotheken noch Behörden, größere Konsumenten oder drängende einzelne Kunden dagegen etwas machen könnten, wenn überall gesagt würde: es giebt nur den Ladenpreis, Rabatt geben wir nicht mehr. Ich zweifle daran, obwohl einzelne Orts- und Kreisvereine den Mut gehabt haben, für sich und ihr ganzes Gebiet zu beschließen: es wird kein Rabatt gegeben — ich zweifle daran, daß die Allgemeinheit der Orts- und