

hätte, daß das Sortiment sich auf einer ganz abschüssigen Bahn in seinen Lebensbedingungen befindet. Es wird Ihnen vielleicht interessant sein, wenn ich Ihnen sage, daß eine ganze Reihe von Zuschriften an mich kamen, deren Absender sagten: wir wagen nicht unsere Unterschrift dazu herzugeben. Meine Herren, ich bin nicht gewöhnt, mich einschüchtern zu lassen, und vielleicht teilen Sie meinen Standpunkt, daß als man auch mich vor den Folgen meines Auftretens warnte, dieser Appell an die bleiche Furcht für mich das empörendste war. Also ich kann Ihnen sagen, in außerordentlich zahlreichen Zuschriften ist fortwährend betont worden, daß sich das Sortiment bereits jetzt nur mit größter Mühe über Wasser halten kann. Von einer großen Stadt am Rhein schrieb mir einer: Das Sortiment liegt so darnieder, daß ich für mich jede Aussicht aufgebe; und zuletzt schreibt der Mann: »aber schreiben Sie nur ruhig weiter, vielleicht werden Sie doch gehört werden«.

Wenn wir der Meinung sind, daß die Sachen so liegen, dann glaube ich, haben wir als Männer die Pflicht, etwas zu tun. Aus dieser Überzeugung ist der Antrag hervorgegangen. Ich möchte noch etwas hinzufügen. Ich habe in diesen Tagen Gelegenheit gehabt, mit vielen Herren zusammenzukommen. Noch am Tage meiner Abreise von Danzig bekam ich die Zuschrift eines Verlegers: »Mein Auslieferer in Leipzig hat das Buch in so und so viel Exemplaren ausgeliefert; ich bitte Sie, die Faktur zu ändern, er hat einen zu geringen Nettopreis eingesezt«. Das ist ein Verleger, der niemals unter 25 Prozent heruntergegangen ist; jetzt hat er zum erstenmal den Anfang gemacht, und weitere werden folgen. Sein Auslieferer war noch nicht darüber unterrichtet.

In diesen Tagen habe ich gehört, daß verschiedene Sortimentler darüber nachdachten, ob nicht vielleicht manche Verleger bei den Bemühungen, den Kundenrabatt zu beschränken, vielleicht schon die Meinung gehabt haben: »den Vorteil von der Beschränkung des Kundenrabatts werden wir nachher durch Beschränkung des Verlegerrabatts beziehen«, oder ob sie nicht wenigstens jetzt einen dahin gehenden Versuch für sich machen. Daß das Sortiment eine tiefe Depression erleidet, ist klar, und daraus ist der Gedanke hervorgegangen, zuerst bei einem andern Kollegen (er hat von mir gewünscht, ich sollte seinen Namen nicht nennen, darum füge ich mich seinem Wunsch und nenne ihn nicht), der Gedanke, daß gegen diese Bestrebungen etwas geschehen müßte. Wir wollen eine Tat. Wie die Tat ausfällt, das müssen wir dem Börsenvereinsvorstand überlassen, und wenn wir schon unsererseits einen präzisen Antrag gestellt haben, so ist das von den Antragstellern nicht in der Meinung geschehen, daß der Antrag so angenommen werden würde. Der Antrag ist von Sortimentern ausgegangen und mußte von Sortimentern ausgehen, das ist natürlich. Wenn das Sortiment in der Lage ist zu sagen: es geht schlecht und es geht abwärts mit uns, so hat es die Pflicht, einen solchen Antrag zu stellen. Vom Börsenvereinsvorstand wird man erwarten dürfen, daß er dann erklärt: wir werden das einer Kommission überweisen, werden das Material prüfen, die Lage des Sortiments untersuchen; liefert uns den Nachweis, daß im letzten Jahr wirklich eine Verschlechterung des Verlegerrabatts stattgefunden hat, dann wird der Börsenverein als Ganzes zu erwägen haben, mit welchen Mitteln geholfen werden kann.

Wenn ich nun in der Präzisierung dieses Antrags ein bestimmtes Moment als Mittel angeführt habe, einen Mindest-rabatt zu erzielen, so ist das eine Sache, die in einer gemeinsamen Kommissionsberatung wird geprüft werden müssen. Herr Barbed aus Nürnberg macht in seinem Aufsatz andre Propositionen, die viel schärfer sind als meine; er sagt z. B.: so gut man einen Sortimentler aus dem Börsen-

verein ausschließt, der gegen das Ganze sündigt, so gut kann man den Antrag stellen, einen Verleger auszuschließen, der in ganz besonders exorbitanter Weise gegen das Gesamtinteresse sündigt; und es liegt auf der Hand: wenn wir uns auf den Standpunkt der brüderlichen Liebe stellen, so ist eine Liebe der andern wert.

Das ist es, was uns bewogen hat, und in dem Sinn werden wir uns erlauben, morgen die Sache näher zu präzisieren; und wenn unser verehrter Herr Vorsteher mir eine Minute schenken will oder wünscht, daß ich vielleicht zu einer bestimmten Zeit ihn persönlich vorher informiere, so wird es mir angenehm sein. Jedenfalls kommt es den Antragstellern nicht darauf an, augenblickliche Beschlüsse zu erzielen, sondern sie wollen den Börsenverein veranlassen, diese Frage zu prüfen und danach gemeinsam zu erwägen, ob und wie hier beigekommen werden kann. Und wenn ich der Überzeugung bin, daß von dieser Frage das Gesamtinteresse des Buchhandels in Deutschland und auch unsere Stellung, wie ich es ausgesprochen habe, im Welthandel abhängt, so glaube ich, ist das eine Frage, die wohl der Erwägung wert ist.

Herr Dr. Ruprecht, I. Schriftführer des Börsenvereins: Meine Herren, ich habe namens des Vorstands Auftrag, zu dem Antrag Lehmann Stellung zu nehmen. Ich muß von vornherein bekennen, daß ich zugebe: gewisse Mißstände bestehen; sie mögen sich auch verschlimmert haben, ich bin weit entfernt das zu leugnen. Diesen Mißständen soll nun der Antrag Lehmann abhelfen. Der Herr Antragsteller hat eben gesagt, daß er auf die Formulierung seines Antrags gar nichts mehr giebt; und damit fällt eigentlich schon der erste Teil dessen zusammen, was ich gegen diesen Antrag zu sagen habe. Ich muß aber bemerken: wenn man einen Antrag in dieser spezialisierten Form einreicht, dann muß man auch der Kritik gewärtig sein, die ein solcher Antrag hervorruft. Nun sei ganz kurz darauf hingewiesen, daß, wenn die Hauptversammlung diesen Antrag zum Gesetz erhoben hätte, keineswegs die Ladenpreisüberschreitung nach unten eingedämmt worden wäre; daß man ebensogut nach unten den Ladenpreis hätte überschreiten können, mit andern Worten schleudern können, wie der Herr Antragsteller wünscht, daß man nach oben aufschlägt. (Sehr richtig!) Ferner wären nach diesem Antrag Kataloge kaum mehr möglich gewesen. Allerdings hat der Herr Antragsteller in einigen Artikeln ausgeführt, daß die Zahl der Bücher, die ohne Ladenpreis in die Kataloge kommen, bald abnehmen würden, da die Sortimentler allmählich Konkurrenzartikel bevorzugen würden. Auch das zeigt, wie unklar man bei der Abfassung dieses Artikels gewesen ist. Konkurrenzartikel gehören nicht zu denjenigen, die schwach rabattiert sind, sondern es handelt sich hier um diejenigen Artikel, bei denen der Verleger ein Monopol hat, wie Schulbücher und andre. Lassen wir aber den Antrag in der gegenwärtigen Form fallen, so muß ich weiter erklären, daß der Börsenvereinsvorstand seinerseits jedem Versuch entgegenzutreten würde, in derartiger Weise in die Rechtssphäre des Verlegers einzugreifen. Zunächst aus praktischen Gründen. Der Herr Antragsteller wünscht einen Minimalrabatt einzuführen. Da müßten sich aber zunächst erst einmal die Verleger darüber klar werden: wer hat diesen Minimalrabatt zu genießen? Ich will ein Beispiel aus meinem Verlag geben. Es fällt mir garnicht ein, jedem Buchbinder den vollen Buchhändler-rabatt einzuräumen; ich mache meine Auswahl. Wer will mich daran hindern? Es kann sich jemand beschwert fühlen, und dem würde ich einfach sagen: du gehörst zu der Kategorie, die sich für meinen Verlag nicht sonderlich verwendet, in Folge dessen gehört dir nur soviel Rabatt. Ich wäge als Verleger ab, wie ich den Leuten liefern will, und diese Freiheit des Verlegers liegt auch im Interesse des guten