

gute Pension zu sichern. Haben Sie schon einen Buchhandlungsgehilfen gesehen, der, solange er noch rüstig arbeiten kann, gesagt hätte: ich will nicht mehr mittun, ich gehe in Pension? Das gibt es, glaube ich, gar nicht, daß jemand, der sich bei seinem Chef zu einem hohen Gehalt emporgearbeitet hat, in Zukunft darauf verzichtet, um sich mit der niedrigen Pension zu begnügen, die das Gesetz ihm gewährleistet. Also von unseren Leuten würde wohl keiner von den Wohltaten dieses Gesetzes Gebrauch machen wollen.

Ich bin in dieser Frage in Wien viel tätig gewesen und habe im Verein mit anderen Vertretern des Handels manches erreicht; so sollten auch bei Ihnen sich Männer finden, die sich der Sache annehmen. Es wäre ein Unglück, wenn Sie unter diese teure Versicherung kämen. Ich beschäftige in meinem Detailgeschäft zusammen ca. 60 Leute; ich wäre nicht imstande, für sie die Versicherung zu bezahlen. Ich kann ziffermäßig nachweisen, daß das gar nicht möglich ist.

Wir haben das Unglück etwas repariert; ich fürchte aber, wenn das Gesetz bei Ihnen durchgeht, so wird das, was wir heute errungen haben, gelegentlich der Novellierung des Gesetzes bei uns auch wieder verlorengehen. (Unhaltendes Bravo und Händeklatschen.)

Vorsitzender:

Ich möchte dazu nur bemerken, daß eine Ausnahmebestimmung, wie sie nach diesen Ausführungen das österreichische Gesetz enthält, im Entwurf des deutschen Gesetzes fehlt. Jeder Lehrling, jeder Schreiber muß versichert werden.

Zu den folgenden Abschnitten:

Entwurf eines Gesetzes über Mißstände im Heilwesen

wird nichts bemerkt.

Zu dem Abschnitt:

Rabattfrage

bemerken:

Herr B. Staar:

Meine Herren, ich habe mich sehr gefreut, daß der Vorstand in seinem Jahresbericht die Rabattfrage wieder berührt hat. Sie wissen, daß das fortwährende Drängen des Vereins der Deutschen Sortimentler dazu geführt hat, daß der Börsenverein eine Enquete über den Verlegerrabatt veranstaltet hat und daß der Verlegerverein in einer Versammlung schließlich, um etwas zu tun, seinen Mitgliedern ein paar Fragen vorlegte, die angenommen wurden, aber so nichtsjugend waren, daß wir praktisch nichts damit anfangen konnten. Trotzdem wurde die Sache so gedreht, als ob das goldene Zeitalter nun hereinbräche, als ob die 30 Prozent schon existierten. Davon ist so gut wie nichts eingetroffen. Wenn auch in dem Jahresbericht von dem Vorstand gesagt wird, daß eine große Reihe von Verlegern den Rabatt erhöht haben, so kann ich dem nicht zustimmen. Die juristischen Verleger haben es wohl getan, aber gleichzeitig unter Verschlechterung der Bezugsbedingungen; was vorn gegeben wurde, ist uns hinten wieder abgezwaht worden. Der ganze große Verlag, den man braucht, wenn man Novitäten vertreibt, hat sich nicht gerührt. Ich erkenne dankbar an, daß die Firma Dunder & Humblot die einzige war, die in richtiger Weise den Rabatt erhöht hat, nämlich unter gleichzeitiger Beibehaltung der alten Bezugsbedingungen. Das ist der springende Punkt. Was aber dieser Firma möglich war, müßte doch den anderen Verlegern auch möglich sein. Ich persönlich stehe auf dem Standpunkt, daß, wenn ein Buch an sich einen vernünftigen Ladenpreis hat, es nicht darauf ankommt, es so zu kalkulieren, daß der Sortimenter 5 Prozent mehr daran verdient; es werden deshalb nicht weniger Exemplare gekauft. So gut der Verlag die erhöhten Druckkosten usw. in die Kalkulation einbezieht, kann er auch die Erhöhung des Sortimenterrabatts dabei berücksichtigen. Der Verlegerverein hat in seinem Jahresbericht

im vorigen Jahre geschrieben, daß man sich überzeugt habe, daß die Bewilligung der Lohnerhöhungen der Buchdrucker infolge der allgemeinen wirtschaftlichen Lage nicht zurückzuweisen sei. Meine Herren, aus demselben Grunde ist auch nicht zurückzuweisen eine Erhöhung des Verdienstes der Sortimentler. Sie wissen doch, daß der Verlegerrabatt im besten Fall derselbe heute ist wie vor 40 Jahren; er ist sogar vielfach schlechter geworden, die Spesen aber sind gestiegen. Wir Sortimentler haben uns eine erhebliche Mehrbelastung durch die Lokalmiete gefallen lassen müssen, die Gehälter, die wir den Angestellten zahlen müssen, sind gestiegen, soziale Lasten dazu usw.; alles das mußte das Sortiment aus seiner Tasche zahlen, ohne je diese Spesen, wie es anderwärts geschieht, abwälzen zu können.

Nun wird immer behauptet, der Rabatt sei nicht ein Allheilmittel für das Sortiment. Das gebe ich zu; aber er ist die Grundlage, ohne welche überhaupt keine Existenz möglich ist. Wenn wir dauernd zum Einkaufspreis respektive Selbstkostenpreis verkaufen müssen — denn der Selbstkostenpreis ist für mich der Einkaufspreis nebst Spesen, — dann kann Ihnen ein Kind berechnen, daß bei 25 Prozent Spesen und 25 Prozent Bruttogewinn nichts verdient werden kann. Wenn nun festgestellt ist, daß die Sortimentler im Durchschnitt 25 Prozent Spesen haben, so ist es doch geradezu unmoralisch, um mich noch parlamentarisch auszudrücken, wenn die großen Verlagsbuchhandlungen fast ihre gesamte Produktion mit 25 Prozent Rabatt liefern. Mir fehlen wirklich die Worte, um ein solches Gebaren gebührend zu kennzeichnen. Die Wirkung bleibt auch nicht aus. In Berlin sehen Sie z. B. in der ganzen Leipziger Straße und in dem Hauptteil der Friedrichstraße nicht ein einziges Sortimentergeschäft mehr, während andere Geschäfte in diesen Straßen blühen und gedeihen. Mir hat ein Kollege in der Provinz, der einen Umsatz von 110 000 Mark hat, gesagt, er möchte gern sein Geschäft verkaufen, weil er zujezt. Wenn jemand in einer anderen Branche einen solchen Umsatz hätte, würde er in 10 Jahren ein wohlhabender Mann werden. Zwei andere, die ein Sortiment mit 250 000 Mark Umsatz besitzen, haben mir gesagt, jeder verdiene höchstens 5000 Mark.

Vor einigen Jahren hat Herr Siegismund hier an dieser Stelle aus Veranlassung der Bibliothekerrabattfrage Mitteilungen über den Reingewinn von zehn Berliner Sortimentfirmen gemacht, die haarsträubend niedrige Summen angaben, und Herr Siegismund setzte jedesmal dazu: aber Zinsen für das Anlage- und Betriebskapital sind nicht gerechnet.

Wenn der Verleger das Recht hat, den Ladenpreis zu bestimmen, so muß die Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis derartig sein, daß der Sortimenter bei angemessenem Betrieb unter normalen Bedingungen existieren kann; das ist nicht der Fall.

Wenn behauptet wird, daß die Überfüllung des Sortimentlerstandes an der schlechten Lage schuld sei, so behaupte ich, daß das nicht der Fall ist. Denn die Überfüllung ist keine Eigentümlichkeit des Sortiments. Nennen Sie mir einen Beruf in Deutschland, der nicht überfüllt ist, trotzdem herrscht nirgends solche Not wie im Sortiment, weil der ganze Stand als solcher krank ist infolge der durch den großen Verlag gestellten ungünstigen Lebensbedingungen. Aber auch die kleineren und mittleren Verleger leiden unter der Macht der großen Verleger. Denn der Not gehorchend stellt der Sortimenter an die kleineren und mittleren Verleger Rabattforderungen, die für den betreffenden Verleger oft an die Grenze des überhaupt noch Möglichen gehen, und so muß der kleine und mittlere Verleger den für den großen Verleger so überaus wichtigen Sortimentlerstand erhalten helfen, für den der große Verleger nur 25 Prozent Rabatt übrig hat.

Meine Herren, seit Jahren habe ich jedesmal aus Veranlassung des Jahresberichts zu dieser Rabattfrage das Wort