

der Kenntnis, die mir zugekommen ist, und im Einverständnis mit vielen hier anwesenden Verlegern, sie sind durch die Art der Geschäftsführung einiger großen Firmen augenblicklich jammervoll traurig. Im vorigen Jahre wurde mir zu meinen Ausführungen zugerufen, daß ich aus der saltenlosen Unbefangenheit eines egoistischen Herzens heraus gesprochen hätte. Was ist denn das Verhalten jener wenigen Verleger in der Verkaufsordnungs-Kommission anders als krasser Egoismus? Wir lesen, wie im Börsenblatt vor wenigen Tagen richtig betont wurde, daß Barbieri, Friseure, Bierhändler und Milchmädchen feste Preise vereinbarten; und der Buchhandel soll, wie es scheint, weil es einigen wenigen führenden Kapitalisten an Sinn für das Gemeinschaftswirken von Verlag und Sortiment fehlt, diesen Besitz verlieren!

Herr Bernhard Staar:

Meine Herren! Ich möchte nur wenige Worte dem, was Herr Baetsch eben sagte, hinzufügen. Wie Sie wissen, handelt es sich bei der ganzen Schwierigkeit nur darum, daß vom Verlage uns eine Konkurrenz gemacht wird, die man in anderen kaufmännischen Betrieben als eine unanständige bezeichnet; wir können das Wort ruhig anwenden. Es wird den Herren nicht gefallen, aber man nennt das im Leben so. Nennen Sie mir eine andere Branche, in der es gestattet ist, daß ein Fabrikant oder Grossist dem Detaillisten dadurch in den Rücken fällt, daß er diesem Detaillisten, der davon leben muß, teurer verkauft, als er, der Fabrikant, selber an das Publikum liefert, daß er dem Wiederverkäufer die Verkaufspreise vorschreibt und ihn gleichzeitig unterbietet. Ich kenne keine Branche der Art. Es wird uns immer vorgeworfen, wir Sortimenter seien kaufmännisch rückständig. Ich habe mit großen Kaufleuten über diese Dinge gesprochen, Leuten, denen man nicht nachsagen kann, daß sie rückständig wären. Wenn man denen sagt, wie es im Buchhandel zugeht, in welcher Weise der Verlag seine Monopolherrschaft ausnützt, uns wirtschaftlich Schwachen gegenüber, dann schlagen die Leute die Hände über dem Kopf zusammen, dann heißt es immer: warum organisieren Sie sich nicht? Warum lassen Sie sich das gefallen? Ich erinnere daran, als diese Verkaufsordnung geschaffen wurde, da hat das Sortiment sie in einer wahren Hurra Stimmung angenommen; eine übermütige Majorität hat noch die Gegenprobe verlangt, um die paar Männer, die aufrecht blieben, lächerlich zu machen. Jetzt kommt der Regensammer nach, denn mit diesem Kautschukparagrafen haben wir uns völlig in die Hand des Verlags gegeben. Eine Aufhebung ist schwer; ja, in dem Bericht des Verbandsvorsitzenden heißt es, daß der Verlag sich gewundert habe, daß dieser Paragraph in die Verkaufsordnung hineinbugsiert wurde; nachdem er aber darin war, erklärten die Herren Verleger: nun werden wir ihn ausnützen.

Ich stehe auf dem Standpunkt, wie jeder verständige Sortimenter, daß wir bei der kolossalen Überproduktion dem Verlag nicht zumuten können, lediglich auf die Vermittlung der Sortimenter sich zu beschränken. Es herrscht ja eine Überproduktion, weil teilweise ohne jeden Sinn und Verstand drauslos gedruckt wird. Aber was wir verlangen können, ist, daß die Konkurrenz, die der Verleger uns macht, eine anständige sei, daß er uns nicht mit Preisunterbietungen kommt. Ich möchte einen Fall mitteilen, den mir ein Kollege erzählt hat: Er bestellt für einen Kunden ein Buch und bekommt es für 5 M ordinär, 3.75 M netto. Auf dem Umschlag des Buches war noch andere einschlägige Literatur angezeigt; der Kunde schreibt an den Verleger: schicken Sie mir Ihren Katalog, der Verleger schreibt zurück: ich habe keinen Spezialkatalog, aber ich gebe eine Anzahl Werte dieses Gebietes an, die in meinem Verlage erschienen sind, und hoffe, daß Sie zu den Preisen, die ich Ihnen nenne, eine Bestellung bei mir machen werden. Und da war das Buch, das dem Sortimenter mit 5 M ordinär

und 3.75 M netto geliefert worden war, dem Privatmann zu 2.50 M angeboten.

Derartige »wohlüberlegte Geschäftsmanipulationen« schreien doch zum Himmel. Darum ist es höchste Zeit, daß wir einen Riegel vorschieben. Wir müssen an die Öffentlichkeit gehen. Ich habe oft Gelegenheit genommen, mit Leuten, die im öffentlichen Leben stehen, über die Lage des Sortiments zu sprechen, ich habe Beziehungen auch mit ziemlich einflußreichen Leuten gesucht, und ich habe Aussicht, Parlamentarier für unsere Lage zu interessieren, damit im Reichstag oder im Landtag unsere Sache geführt werden kann. Wenn es sich z. B. um Verleger von Schulbüchern handelt, dann wird ein Minister vielleicht doch einmal sagen: über euch kommen fortwährend Klagen, ich will mir doch überlegen, ob wir eure Bücher einführen. Sie wissen, was in dieser Beziehung in Österreich geschehen ist; ich glaube, das könnten wir auch machen. Dazu ist allerdings eine Einigkeit im Sortiment nötig, die wir heute noch nicht haben. Ich möchte Sie bitten, einig zu sein, dem Vorstand des Börsenvereins zu vertrauen, aber gleichzeitig selbst zu arbeiten, damit nicht der Verlag uns weiter drangsalieren kann.

Herr Gottlieb Braun:

Als im Jahre 1908 die Verkaufsordnung hier besprochen wurde, und am Schlusse gefragt wurde, ob noch jemand eine Anregung zu geben hätte, erlaubte ich mir auf die Inkonsequenz hinzuweisen, die besteht zwischen dem Verkauf gegenbar mit 2% Skonto, und den kolossal langen Fristen, die von den Abzahlungsgeschäften geboten werden. Damals begegnete ich einer kühlen Haltung und stieß auf Kopfschütteln. Wenige Jahre sind hingegangen, und schon wurde in Eisenach im vorigen Jahre eine Resolution angenommen des Inhalts, daß diese Abzahlungsgeschäfte auf ganz bestimmte Termine fixiert werden sollten. Ich möchte bitten, daß das in der neuen Verkaufsordnung auch geschieht, und da nicht eine Kautschukbestimmung hineinkommt. Sie darf nicht unklar sein. Dem Verleger, der ein Reisewerk herausgibt, ist es sicher gleich, wo und wie verkauft wird. Ein Kunde kommt zum Sortimenter und sagt: mir ist eine Weltgeschichte angeboten zu 150 M gegen 30 Vierteljahrs-Raten à 5 M (also 7½ Jahre Ziel!), ich will das Ding bar beziehen, aber ich verlange einen entsprechenden Rabatt. Wenn ihm nun 2% angeboten werden, dann sagt er: ich bedaure; wenn mir auf der einen Seite diese langen Fristen eingeräumt werden, so müssen Sie doch wenigstens 5—10% Rabatt geben!

Dem Sortiment bleibt da event. nur Selbsthilfe übrig. Ich möchte vorschlagen, wenn Reisewerke herausgebracht werden mit so kolossalen Zahlungsfristen, und wir nicht geschützt werden, so sollten wir erklären: für uns existiert für solche Bücher kein Ladenpreis, dann verkaufen wir mit höherem Rabatt, der dem Zinsverlust bei langfristigen Abzahlungen gleichkommt. Wenn wir an dem Ladenpreis und nur 2% Bar-Skonto festhalten, dann arbeiten wir nur den Konkurrenten in die Hände. Daß die Versandgeschäfte außerordentliche Lieferungsbedingungen verlangen, und auch seitens der Verleger erhalten, ist bekannt. Sie vertreiben nur, was glatt geht und gebraucht wird, und sind bezügl. der Bezugsbedingungen uns Sortimentern gegenüber sehr im Vorteil.

Auf Grund einer Statistik über diese Abzahlungsgeschäfte habe ich festgestellt, daß von den zirka 1200 Konten unserer Studentenkundschaft nur etwa 20% am Semesterschlusse die Rechnung bezahlen, 30% lassen die Rechnung ausstehen, 50% kaufen nur gegen Abzahlungen! Davon halten aber noch nicht die Hälfte die Zahlungen glatt ein; die übrigen zahlen ganz unregelmäßig und müssen z. T. erst scharf angegangen werden, von Verlusten trotz ständiger Kontrolle ganz zu schweigen!

Die Abzahlungsgeschäfte bringen jedenfalls große Ein-