

essentengruppen herantritt, daß er versucht, seine Werke an sie direkt abzusetzen, und dann nachher den Rest dem Sortiment überläßt, und daß er sich dann beklagt, daß das Sortiment versagt, weil die betreffenden Stellen schon abgegrast sind und er seine Ware nicht zweimal verkaufen kann, das ist es, wogegen wir uns wenden. Da fällt mir das Wort des alten Gehe wieder ein, der zu seinen Reisenden sagte: geht nicht zu den Kunden meiner Kunden, ich kann meine Ware nur einmal verkaufen. Das will der Verlag nicht einsehen, und das sind die Differenzen, die zwischen dem Sortiment und dem Verlag klaffen, das sind die Differenzen, die ausgetragen werden sollen und ausgetragen werden müssen, und, wenn es nicht anders geht, ausgetragen werden müssen durch Majoritätsbeschluß.

Meine Herren, die Vorwürfe, die in der Kommission gegen das Sortiment und gegen die Vertreter des Sortiments ausgesprochen worden sind, sind zahllos. Sie gipfeln darin, daß die Herren Heißsporne sind, daß sie also, wenn ich einmal das Wort Heißsporn aus dem parlamentarischen Jargon ins Deutsche übersetzen will, mindestens Lören sind, die mit dem Kopf durch die Wand wollen, die absolut nicht wissen, was sie wollen. Es kann sich das ja jeder so übersetzen, wie es sein Sprachschaz ihm erlaubt, und ich will den Herren gern die Wahl lassen, welchen Ausdruck sie sich aneignen wollen.

Aber die Herren sind noch weiter gegangen. Es ist der Vorwurf gegen diese Herren erhoben worden, daß sie die Abschaffung des § 12 planen. Ich muß dies hier vor dieser Versammlung als eine, wenn auch unbewußte Unwahrheit erklären. Ich kenne keinen Sortimenter, der den Antrag gestellt oder vertreten hat, den § 12 abzuschaffen. Das ist auch ganz erklärlich, denn wenn sie den § 12 der Verkaufsordnung abschaffen, schaffen sie doch nicht den Paragraphen der Satzungen aus der Welt, der in diesem § 12 wiedergegeben ist. Im Gegenteil, das Sortiment ist der Meinung, daß dieser § 12 ein Ventil ist, daß der § 12 bzw. der entsprechende Paragraph der Satzungen notwendig ist, weil es in der Tat Geschäfte gibt, die dem Verlag ohne diese Paragraphen unmöglich gemacht würden, ohne dem Sortiment zu nützen, und es gibt wohl keinen Sortimenter — auch so etwas war aus den Äußerungen herauszulesen —, der Feindseligkeit gegen den Verlag empfände oder äußerte; er würde sich ja auch damit ins eigene Fleisch schneiden. Wir wissen, wie notwendig es für das Sortiment ist, daß wir einen guten und starken Verlag haben, und wir würden wirklich Lören bzw. Heißsporne sein, wenn wir diesen Verlag schwächen wollten. Wir sind nicht die Lören, die einige Verleger sind, die das Sortiment schwächen wollen, die diejenigen, die für sie arbeiten, die ihre Sachen vertreiben, einfach nicht in den Stand setzen wollen, dies zu tun, bzw. ihre Verkaufs- und Zahlungsfähigkeit schwächen wollen.

Meine Herren, was ist denn nun eigentlich dieser Paragraph? Es ist eigentlich ein Kampf der Verleger mit einander, und wenn ich die einzelnen Herren auch nicht mit den beiden Löwen vergleichen will, die sich gegenseitig bis auf ein Stück ihres Rückens aufessen (Heiterkeit), so muß ich doch sagen, daß die große Konkurrenz, die unter den Verlegern herrscht, einerseits zu diesen Ausschreitungen — um es so zu nennen, ohne daß ich damit etwas Böses sagen will — geführt hat, andererseits aber auch den Zustand gezeitigt hat, daß der Verlag selbst zu einem großen Teile zu der Meinung gekommen ist: wir wollen uns nicht von diesen paar großen Firmen tyrannisieren lassen, wir wollen uns nicht dazu zwingen lassen, derartige Manipulationen machen zu müssen, um nicht ins Hintertreffen zu geraten, sondern wir wollen das Sortiment auf dem Wege, den es gehen will, unterstützen. Aber, meine Herren, das Schlimme ist, daß die 47 recht kräftig ihre Stimme erheben, während die anderen höchstens privatim ihre Meinung äußern und, wenn es dann

zu einer Verhandlung kommt, in dasselbe Horn stoßen und ebenfalls diejenigen, die für die Sortimenterinteressen eintreten, als Heißsporne erklären, die sie von ihren Rodschößen abschütteln wollen.

Meine Herren, das Endergebnis, das diese Verhandlungen gezeitigt haben, ist ein Zusatz zu § 11, den ich auch aufgenommen habe. Aber auch gegen diesen Zusatz haben schon verschiedene Verleger ganz energisch protestiert. Der Vorwurf, der erhoben worden ist, daß der Ladenpreis ein Schlagwort ist, und daß dieses Schlagwort mir zu verdanken ist, könnte mich ja sehr stolz machen, aber ich muß es leider ablehnen, daß ich der Erfinder dieses Schlagworts bin. Der Ladenpreis des Verlegers ist eben tatsächlich der Eckstein unserer Organisation, und ich möchte darauf aufmerksam machen, daß schon in der Verlagsordnung der Verleger sich die Setzung dieses Ladenpreises vorbehalten hat, daß auch das Verlagsgesetz dies tut, und daß wir überall sehen, wie eifersüchtig die Verleger auf Festsetzung des Ladenpreises sind, z. B. bei den Artikeln, die nicht mit dem Minimalrabatt von 25 Prozent abgegeben werden, und bei denen es dem Sortiment gestattet ist, einen Aufschlag zu machen. Es hat schon großer Kämpfe bedurft, um diesen Aufschlag durchzusetzen, ein Beweis dafür, welchen Wert der Verlag auf den Ladenpreis legt, und ganz mit Recht. Aber wenn er das tut, so müßte man doch sagen, er sollte sein Hauptstreben darauf richten, diesen Ladenpreis auch zu halten und ihn nicht seinerseits zu unterbieten.

Ich will auf die weiteren Anzapfungen, die in der Kommission gemacht worden sind, nicht eingehen, ich will nur noch das eine sagen: der § 3, 5 b der alten Satzungen ist erst im Jahre 1887 in die Satzung eingefügt worden, bis dahin war jeder Sortimenter berechtigt, ebenfalls mit Rabatt und wie er wollte, zu liefern, und erst die Satzung von 1887 brachte darin eine Wandlung. Erst diese Satzung gab dem Börsenverein ein Recht, bestimmte Normen festzustellen, denen sich jeder zu fügen hatte. Da mußte man sich natürlich fragen: wie steht es um den Verleger? Der Verleger, der bis dahin Massengeschäfte machen konnte, wie er wollte, wurde vor die Frage gestellt, ob ihm unter den neuen Satzungen das Recht verbleibe oder nicht. Der größte Teil der Herren, die in der Satzungscommission waren, wollte die Frage beiseite lassen und meinte: der Börsenverein wird den Verlegern nichts tun; diese Meinung ist ja auch heute noch vielfach verbreitet, aber es war gerade Ferdinand Springer, der sich dagegen erklärte und sagte: nein, ich will keine Gnade haben, ich will mein Recht haben, ich will wissen, was ich tun darf und was nicht! Und so ist der bekannte Verlegerparagraph auf Anregung von Herrn Springer entstanden, aber es ist in der Kommission ausdrücklich von Herrn Springer und anderen hervorgehoben worden: wir wollen dem Sortiment keine Konkurrenz machen, sondern uns nur die Geschäfte nicht unmöglich machen lassen, die wir machen müssen und die auch dem Sortiment eine Schädigung nicht bringen.

Das ist nun nach und nach anders geworden. Während es sich früher wirklich nur um Geschäfte handelte, die dem Sortiment keine Konkurrenz machten, ist es heute Sitte geworden, daß der Verleger mit vielen seiner Artikel einfach versucht, ein Massengeschäft zu machen, und zwar nicht nur mit Behörden, wie es damals war, sondern auch mit Gesellschaften und Vereinen. In der Revisionskommission, von der ich sprach, war auch schon damals unter den Sortimentern keine große Geneigtheit vorhanden, dem Verlage dies zuzugestehen. Es kam aber schließlich zu diesem Kompromiß, und das Sortiment mußte versuchen, damit zurechtzukommen. Nach und nach sind aber diese Geschäfte nicht mehr Ausnahmen, sondern Regel geworden, so daß das Sortiment nicht mehr zurecht kommen kann, und die Klagen hierüber sind, wie ich schon öfter er-