

geklärt erscheine; er hat deshalb den Börsenvereinsvorstand ersucht, Schritte zu tun, die eine weitere Klärung herbeiführen könnten. Dem ist entsprochen worden dadurch, daß der Verlegerverein auf Anregung des Börsenvereinsvorstandes eine 17gliedrige Kommission einberufen hat, die nun ihrerseits rein vom Verlegerstandpunkt aus diese Fragen erörtert und ganz bestimmte Vorschläge gemacht hat. Auf Grund dieser Vorschläge hat dann erst der Ausschuß seinerseits Vorschläge ausgearbeitet; diese sind nochmals in den verschiedensten Verhandlungen mit einzelnen Verlegergruppen, im Verlegerverein und gestern endlich in der Delegierten-Versammlung durchberaten worden. Das Ergebnis aller dieser Beratungen liegt Ihnen nunmehr vor. Ich glaube, man wird sagen dürfen, daß der Buchhandel an diese in der Tat außerordentlich schwierigen Fragen mit äußerster Vorsicht herangetreten ist, und daß er mit der größten Gewissenhaftigkeit alles erwogen hat, was für die Einwände sprechen kann, die gegen die Vorschläge vorgebracht worden sind.

Es ist gesagt worden, die Revision der Verkaufsordnung sei nur gegen den Verlag gerichtet. Das ist in gewissem Umfange zuzugeben. Aber, meine Herren, es ist in der Natur der Sache begründet. Ursprünglich hatte es sich gehandelt um den Kampf gegen die Schleuderei des Sortimentes, und deshalb sind die Satzungen sowohl wie die Verkaufsordnung im wesentlichen zugeschnitten worden auf das Sortiment. Der Börsenverein hat ein reichliches Jahrzehnt lang weiter bestanden unter der Geltung der neuen Satzungen, ohne daß nennenswerte Beschwerden über die Anwendung des § 3, Ziffer 5b bei dem Vorstand eingelaufen wären. Erst im Laufe der Zeit haben sich diese Beschwerden eingestellt, sind immer heftiger geworden und haben schließlich den Vorstand veranlaßt, über die Auslegung dieses Paragraphen ein Gutachten vom Vereinsausschuß einzuholen, und als auch das nicht zum Ziele führte, die Einberufung eines besonderen Ausschusses zu veranlassen. So brachte es die natürliche Entwicklung der Dinge mit sich, daß, nachdem die Beziehungen des Sortimentes zum Publikum geregelt waren, nun auch die in starker Zunahme begriffenen direkten Geschäfte des Verlegers mit dem Publikum ebenfalls einer Regelung unterworfen werden mußten. Dadurch kommt also nicht eine gegen den Verlag gerichtete unfreundliche Tendenz zum Ausdruck, sondern nur das Bestreben, den geänderten geschäftlichen Beziehungen auch durch eine Änderung unseres buchhändlerischen Gebrauchsrechts Rechnung zu tragen.

Ferner ist gesagt worden: der Sortimenter finde es bequemer, durch unausgesetzte Klagen immer neue Vorteile für sich herauszuschlagen; er übertreibe seine Notlage und überspanne seine Forderungen. Meine Herren, ich glaube, wer so spricht, sieht die Tatsachen nicht oder will sie nicht sehen. Das ist ja kein Zweifel, daß die Sortimenter, die hierher nach Leipzig kommen, oder die Sortimenter, die in den Kreis- und Ortsvereinen an der Spitze der Geschäfte stehen, nicht gerade zu den notleidenden gehören; aber, meine Herren, was wären das auch für trostlose Zustände, wenn wir nicht einmal eine solche verhältnismäßig kleine Gruppe von Sortimentern hätten, die über dem Durchschnitt stünden, die in verhältnismäßig glücklicher Lage ganz gute Erträge aus ihrem Geschäft ziehen können! Blicke wir aber auf die Tausende von Sortimentern, die nicht daran denken können, nach Leipzig zu gehen, nicht daran denken können, tätigen Anteil an den Vereinsbestrebungen zu nehmen, weil sie nicht die nötige Zeit haben, weil sie in der Tretmühle des täglichen Lebens zermürbt werden und nicht einmal so viel Kraft und Muße übrig behalten, um die nicht immer leicht zu übersehenden Fragen der Allgemeinheit hinreichend zu durchdenken und durchzuarbeiten. Daß in weiten Kreisen des Sortimentes eine zunehmende Notlage besteht, kann wohl einem Zweifel nicht unterliegen.

Und nun fragen wir einmal: was sind denn eigentlich diese Forderungen des Sortimentes, von denen gern gesagt wird: sie werden überspannt? Ich will nicht eingehen auf die Forderungen eines gesteigerten Rabatts; ich habe bereits in früheren Verhandlungen meine persönliche Meinung dahin ausgesprochen, daß die Forderung eines höheren Rabatts für wissenschaftliche Werke für das Sortiment selbst gefährlich ist. Andererseits hat die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt, daß für nichtwissenschaftliche Literatur ein steigender Rabatt gewährt wird und daß sich das wohl auch für die beteiligten Verleger hinreichend rentiert.

Die Rabattfrage ist überhaupt eine Frage, die ständig das Sortiment bewegt. Eine Tendenz, den Rabatt zu erhöhen, ist auf seiten des Sortimentes stets vorhanden, ebenso wie auf seiten des Verlags eine Tendenz, den Rabatt tunlichst zu beschränken.

Aber neben diesen Rabattforderungen ist die einzige Forderung des Sortimentes doch die, durch die direkten Geschäfte des Verlags mit dem Publikum nicht in seinen Lebensinteressen gefährdet zu werden. Es ist zuzugeben, daß es einzelne, ich will sagen extrem gerichtete Köpfe in den Sortimenterkreisen gibt, die wesentlich darüber hinausgehen, die einen Staatschutz für das Sortiment verlangen und ähnliche Dinge. Aber auf der anderen Seite ist zu sagen, daß auch auf verlegerischer Seite extreme Anschauungen zur Geltung kommen. Das ist immer und überall so. Die schwierige Aufgabe des Ausschusses war es gerade, zwischen diesen Extremen die rechte Mitte zu finden. Die besondere Sorgfalt des Ausschusses ist bewusst darauf gerichtet gewesen, jede Einseitigkeit, jede Übertreibung von seinen Vorschlägen fernzuhalten. Ob das gelungen ist, das muß die Erfahrung des täglichen Lebens bei der Anwendung dieser Paragraphen zeigen. Es ist ein mühsames Werk gewesen, zum Teil eine mühselige Arbeit, die Ihr Ausschuß in diesen zweijährigen Verhandlungen verrichtet hat. Wir müssen es Ihnen und der Zukunft überlassen, ob das Ergebnis ein dankenswertes ist, ob es gelungen ist, die Ziele zu erreichen, die Aufgaben zu lösen, die dem Ausschuß gestellt waren. Wenn es gelingt, unserem Buchhandel die Einigkeit wiederzugeben und sie zu stärken; wenn es gelungen ist, diese neuen Grundsätze so zu gestalten, daß sie ihm wirklich zum Segen gereichen, so wird der Ausschuß darin seinen schönsten Lohn erblicken. (Lebhafter Beifall.)

Vorsitzender Herr Kommerzienrat Karl Siegismund-Berlin: Zur Generaldiskussion hat sich zunächst Herr Springer-Berlin zum Wort gemeldet.

Herr Dr. Lehmann-Danzig (zur Geschäftsordnung): Ich möchte bitten, in Erwägung zu ziehen, ob nicht die Anträge, die ich im Auftrag von 125 Sortimentern gestellt habe, gleichzeitig zur Sprache kommen könnten und zu dem Zweck das Referat über meine Anträge jetzt gleich als Korreferat erstattet werden könnte, weil es mit dem eben Gehörten eine gewisse Parallele bilden und die Angelegenheit von der anderen Seite beleuchten würde.

Vorsitzender Herr Kommerzienrat Karl Siegismund-Berlin: Ich dachte die geschäftliche Behandlung folgendermaßen stattfinden zu lassen: Zunächst eine Generaldiskussion über die Verkaufsordnung, bei welcher Gelegenheit Herr Dr. Lehmann selbstverständlich auch das Recht hat gehört zu werden; nach Schluß der Generaldiskussion würde dann in die Beratung der einzelnen Paragraphen eingetreten werden, und dabei könnten dann die Anträge des Herrn Dr. Lehmann, soweit sie sich auf die Verkaufsordnung beziehen, nämlich § 11, 2 und § 12, bei den betreffenden Paragraphen mit zur Beratung kommen. Ich bitte jetzt zur Generaldiskussion Herrn Springer, das Wort zu nehmen.

Herr Friß Springer-Berlin: Meine Herren, ich bin nicht mit der Absicht hierher gekommen, eine längere Rede zu halten, sondern mit zu helfen, daß wir so schnell wie möglich zu einer Entscheidung kommen. Ich hätte mich auf eine kurze Erklärung beschränkt; nachdem aber der Herr Referent eben in seinem Referat doch Angriffe zu Tage gefördert hat, die ich nicht anders als persönlich gegen mich und die wenigen Firmen, mit denen ich bisher zusammengestanden habe, gerichtet bezeichnen kann, so muß ich doch auf diese Worte kurz eingehen.