

den neuen Vorschlägen an Sie herangebracht wird. Ich befürworte die Annahme des § 11 Ziffer 3 in der Fassung, wie sie der Verlegerverein Ihnen vorgelegt hat. (Bravo!) Meine Herren, wir haben uns seit zwei Jahren mit dieser Frage beschäftigt, und noch am 5. April hat eine zehnstündige Sitzung hier in Leipzig stattgefunden, in der wir schließlich zu meiner großen Freude dazu gekommen sind, die schlimmsten Schäden aus dem Entwurf, wie er Ihnen gedruckt vorgelegen hat, zu beseitigen, und wir haben diesen § 11 Ziffer 3 schließlich dem Sinne nach so formuliert, wie er Ihnen durch endgültige Beschlussfassung des Verlegervereins vorgelegt ist. Ich glaube, wenn man sich genau mit der ganzen Entstehungsgeschichte dieses Paragraphen beschäftigt, wird man mit gutem Gewissen die Fassung annehmen können.

Aber, meine Herren, ich möchte ausdrücklich betonen: von dieser Fassung, wie sie Ihnen hier vorgelegt worden ist, darf nichts abbröckeln; es darf vor allen Dingen nicht das abbröckeln, was hier von der Gewährung oder Nichtgewährung einer Vermittlergebühr gesagt worden ist. Mein Widerstand gegen den Entwurf richtete sich in allererster Linie dagegen, daß in dem Entwurf ausdrücklich eine Vermittlergebühr vorgeschrieben war. Das erschien mir als ein unzulässiger Eingriff in das Recht des Verlegers, die Verkaufspreise, auch die Verkaufspreise dem Sortiment gegenüber, zu bestimmen, und, weil ich verhüten wollte, daß an irgendeiner Stelle der Anfang gemacht würde, derartig in fundamentale Rechte des Verlags einzugreifen, habe ich mich mit aller Energie dagegen gestemmt, und ich habe die große Freude, daß ich bei den Herren Verständnis dafür gefunden habe. Wie der Paragraph gegenwärtig in der Vorlage lautet, kann ich ihn mit gutem Gewissen zur Annahme empfehlen.

Dr. Ernst Bollert - Berlin:

Meine Herren, nur noch einige Worte! — Herr Springer hat vorhin gesagt, mehrere Firmen hätten ihm nachgewiesen, daß ihnen die Erfüllung dieser Bedingung unmöglich sei. Dafür fehlt mir jedes Verständnis; denn ich kann doch nicht annehmen, daß ein Verleger mit einer Behörde einen Vertrag über die Lieferung eines Werkes abschließt, in dem es heißt: du darfst aber den Sortimentern dieses Buch nicht unter denselben günstigen Bedingungen liefern, unter denen du es an die Behörde abgibst. Wenn es aber in das Ermessen des Verlegers gestellt ist, wie er das Buch dem Sortimenter liefern will, so muß er es ihm so liefern können wie den Behörden, und meines Erachtens selbst dann, wenn er an einem einzelnen Exemplar etwas zusetzt. (Bravo!)

(Herr Hillger verzichtet auf das Wort.)

Friedrich Schwarz - München:

Herr Dr. Ehlermann hat dem Unterschied der Worte »gehalten sein« und »muß« eine Auslegung gegeben, ebenso Herr Dr. de Gruhler. Ich möchte mir erlauben, noch eine dritte, ganz kurze Definition zu geben, und zwar ist meiner Ansicht nach in dem Begriff »gehalten sein« mehr ein ethischer Zwang ausgedrückt, in dem Worte »muß« ein gesetzlicher Zwang. Nun glaube ich, wir Verleger ehren uns selbst, wenn wir uns diesem ethischen Zwang unterwerfen, und schon aus diesem Grunde möchte ich die sämtlichen anwesenden Verleger, auch die Herren Springer und Dr. Liebmann, bitten, die Fassung anzunehmen, wie sie hier steht, und zu sagen: der Verleger soll gehalten sein.

Fritz Springer - Berlin:

Nur noch eine Bemerkung zu dem letzten Worte des Herrn Dr. Bollert! — Herr Dr. Bollert, es kommen tatsächlich Fälle vor, wo die Behörde durch den Vertrag den Preis festsetzt, zu dem die Mitglieder der Behörde usw. das Buch zu erhalten haben, wo sie auch genau den Ladenpreis und den Sortimenterpreis festsetzt, und es kommen Verträge vor, wo dieser Lieferungspreis an die Behörde niedriger ist als der Nettopreis. Mir wird vorgeschrieben, wie ich zu liefern habe, und es ist ausgeschlossen, daß ich dem Sortimenter jemals einen niedrigeren Preis berechnen kann; denn die Behörde sagt mir einfach: an den Exemplaren, die du an mich und meine Beamten lieferst, sollst du überhaupt nichts verdienen; dein Verdienst soll erst dadurch anfangen, daß du die Sache im Buchhandel verkaufst. Dagegen kann ich nichts machen.

Dr. Otto Liebmann - Berlin:

Meine Herren, ich möchte in zwei Stunden, da ich nur zu dieser Versammlung gekommen bin, nicht nach Berlin zurückfahren, ohne daß wir uns geeinigt haben. Mein Wunsch, weitestgehend entgegenzukommen, ist ein aufrichtiger. Was Herr Dr. Toeche-Mittler am Dienstag in jener Sitzung in Berlin gesagt hat, möchte ich wiederholen. Er hat erklärt, es gäbe Fälle für manchen Verleger, die verhältnismäßig häufig seien, und die es ihm unmöglich machten, die Fassung zu akzeptieren, die ursprünglich in dem im Börsenblatt veröffentlichten Entwurf vorgeschlagen war. Ich will noch einen Schritt weitergehen. Ich habe eben mit Herrn Kommerzienrat Siegismond gesprochen. Herr Siegismond steht auf dem Standpunkte, daß die Fälle, die hier in Betracht gezogen sind, selten vorkämen. Ich konzediere das. Aber sie kommen vor, und insbesondere auch bei mir. Ich mache Ihnen einen weiteren Kompromißvorschlag. Sagen wir statt »in solchen Fällen« »in Ausnahmefällen«. Das ist das weiteste, was ich mitmachen kann. (Zuruf: Es soll ja ein Ausnahmefall sein!) Schön, meine Herren, sagen Sie doch das; das steht aber nicht drin. Wenn ausdrücklich gesagt wird: »in Ausnahmefällen«, so können wir uns, glaube ich, auf dieser Linie, wenn sie auch keine »mittlere Linie« mehr ist, einigen.

Vorsitzender:

Ich möchte Herrn Dr. Liebmann darauf aufmerksam machen, daß er sich vorhin mit der Fassung der gedruckten Vorlage einverstanden erklärt hat. (Widerspruch.)

Dr. Erich Ehlermann - Dresden:

Meine Herren, ich kann Herrn Dr. Liebmann in keiner Weise darin zustimmen, daß das ein Vermittlungsvorschlag ist, denn er würde die Sache durch seine Fassung erheblich schlechter machen. (Sehr richtig!) Es handelt sich keineswegs um Ausnahmefälle, sondern immer um die Fälle, wo eine Behörde mitwirkt. Wenn wir aber hier noch sagen würden: der Verleger soll in Ausnahmefällen das Buch liefern, so sagen wir ja ausdrücklich: für gewöhnlich soll der Verleger es den Sortimentern nicht liefern, sondern nur in Ausnahmefällen. Das würde das Schlimmste sein, was wir machen könnten.

Im Interesse der Zeit nur noch zwei kurze Worte! Herr Springer hat wieder von den Hungerrabatten gesprochen. Das ist ein gefährliches Schlagwort, das immer die Aufmerksamkeit von dem Sachgemäßen auf das Gefühlsmäßige lenkt. Es kann sich hier nicht um Rabatt handeln, und deshalb ist mit gutem Bedacht das Wort Rabatt vermieden worden; man hat vielmehr von Vermittlergebühr gesprochen. Man könnte eventuell sogar sagen: Spesenersatz. Es handelt sich hier — und das wollen wir nicht übersehen — nicht um den Vertrieb durch das Sortiment, sondern nur um die Erfüllung einer Bitte des Sortimenters, ausnahmsweise einmal eine Lieferung übernehmen zu können, die normalerweise der Verleger direkt macht.

Herr Springer hat auf die Bemerkung Bezug genommen, daß der Verleger doch die Spesen ersehen könnte, und erklärt, es erwüchsen in vielen Fällen gar keine Spesen durch die Lieferung einzelner Exemplare an die Empfänger. Als Erläuterung hat er hinzugesetzt: weil dem Empfänger das Porto berechnet wird. Da liegt ja gerade der Hase im Pfeffer! Erstens möchte ich fragen: ist der Verleger wirklich nicht imstande, bei seinem Vertrage mit der Behörde zu sagen: der Preis dieses Buches ist 3 M., die Portokosten betragen 30 S., also deinen Beamten werde ich das Buch für 3 M. 30 S. franco liefern? Das ist der Vorzugspreis. Zu diesem Preise liefert er es auch dem Sortimenter und gewährt ihm darauf 10 Prozent. Dann haben wir, was wir wollen. Wenn er das ausnahmsweise bei einer Behörde nicht durchsetzen kann, was ich bezweifle, so mag er sagen: hier liegt die Sache so, daß ich keinen Rabatt einräumen kann, du kannst aber dem Kunden 30 S. Porto aufschlagen. Ich möchte also Herrn Dr. Bollert zustimmen, der gemeint hat: wenn nur der gute Wille da ist, so kann das wohl eingeräumt werden, und ich möchte Sie dringend bitten: seien Sie hochherzig genug, um die Vermittlergebühr im Prinzip anzunehmen. Meine Herren, ist

(Fortsetzung auf Seite 5669.)