

Der Vorsitzende des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine, Herr R. L. Prager (Berlin), eröffnet die Sitzung um 3 Uhr 40 Min.

Vorsitzender: Meine Herren! Ich eröffne die 38. ordentliche Abgeordnetenversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel und heiße Sie, die Herren Abgeordneten, wie unsere Gäste herzlich willkommen, vor allem den Vorstand des Börsenvereins mit dem Ersten Vorsteher, Herrn Geheimrat Siegismund, an der Spitze. Vom Verlegerverein sehe ich noch keinen der Herren; ich hoffe aber, daß sie ebenfalls noch kommen werden.

Die Einberufung der Versammlung ist ordnungsmäßig im Börsenblatt vom 4. Mai 1916 erfolgt; ebenso ist den Vereinen die Einladung nachträglich noch direkt zugegangen.

Das Protokoll wird wieder Herr Ritschmann zu führen die Freundlichkeit haben, die Rednerliste Herr Schuchardt und das Stenogramm Herr Dr. Burmeister. Als Ordner haben die Herren Greve und Hansj einzutreten sich erboten.

Meine Herren, es ist das zweite Jahr, daß ich diese Versammlung im Kriege eröffnen muß. Wir haben inzwischen manches erreicht, weit im Feindeslande stehen unsere Truppen, und auch wir zu Hause halten aus trotz mancherlei Entbehrungen, wie wir sie ja alle uns auferlegen müssen. Ich denke, wir werden auch weiter durchhalten und können nur die Hoffnung aussprechen, daß recht bald ein siegreicher und sicherer Friede uns die Ruhe zum Arbeiten wiedergibt und unsere Grenzen so sichert, daß wir so bald nicht wieder eines feindlichen Überfalls und einer Bedrohung gewärtig sein müssen. (Bravo!) Und so heiße ich die Herren willkommen und eröffne die Versammlung.

Die Feststellung der Präsenzliste werden wir erst später vornehmen.

Wir können also gleich in die Tagesordnung eintreten und kommen zu Punkt 1:

Jahresbericht des Vorstandes.

Meine Herren, mit der Fertigstellung des Berichtes haben wir diesesmal unsere liebe Not gehabt; denn Sie wissen, wie schwierig es heute ist, einen Drucker zu finden und Papier zu bekommen. Trotzdem ist es uns gelungen, Ihnen den Bericht rechtzeitig zugänglich machen zu können (abgedruckt im Börsenblatt Nr. 134). Ich frage nun, ob Sie wünschen, daß der Bericht im ganzen verlesen wird. (Rufe: Nein!) — Dann werde ich also nur die einzelnen Punkte aufrufen und bitte diejenigen Herren, die das Wort dazu zu nehmen wünschen, sich unter Nennung ihres Namens zu melden.

Wir kommen also zunächst zur allgemeinen Einleitung: Kriegslage und Friedensarbeit. — Kundenrabatt und Teuerungszuschläge.

Dazu hat Herr Pape aus Hamburg das Wort.

Pape (Hamburg): Meine Herren! In diesem Abschnitt finde ich am Schluß einen Satz, der dahin lautet, daß der Vorstand bereit ist, gleichzeitig mit der Ladenpreiserhöhung für die Abschaffung des Kundenrabatts einerseits und des Bibliotheken- und Behördenrabatts andererseits einzutreten. Diese Anschauung teilen wir im Kreise Norden und in Hamburg-Altona in vollem Umfange, und es ist Ihnen wohl allen bekannt geworden, daß wir uns in zwei Rundschreiben an die sämtlichen Mitglieder des Deutschen Verlegervereins gewandt und sie unter Darlegung der Verhältnisse gebeten haben, doch eine baldige Erhöhung des allgemeingültigen Normalrabatts von 25% bei wissenschaftlicher Literatur eintreten zu lassen, weil diese 25% gegenüber den allgemeinen Unkosten des Sortimentes ungenügend geworden sind. Wir gehen von der Grundanschauung aus, daß das Recht, den Ladenpreis festzusetzen, die Verpflichtung in sich schließt, einen auskömmlichen Rabatt zu gewähren. Dieser Rabatt von 25% ist, gegenüber den allgemeinen Geschäftsunkosten, eigentlich jeder Sortimentsfirma, ungenügend geworden. Die allgemeinen Unkosten im Sortiment belaufen sich auf 18 bis 21 und 22% des Jahresumsatzes. (Zuruf: 27!) Und wenn dann nur 25% Rabatt auf diejenigen Bücher, die eigentlich das Rückgrat des Buchhandels bilden sollen, auf die wissenschaftlichen Bücher, gegeben werden, dann ist das vollständig ungenügend, dann verdient der Sortimentsbuchhändler nichts daran. Die Verhältnisse sind so geworden, daß der Sortimenter heutzutage nur noch von dem lebt, was er etwa an Märchenbüchern, Bilderbüchern, Jugendschriften, Reiseführern und ähnlicher Literatur verkauft, nicht aber von dem leben kann, was er an wissenschaftlicher Literatur absetzt.

Aus Anlaß dieser beiden Rundschreiben haben wir eine große

Zahl von Zuschriften bekommen — ich will einmal sagen 160; ich weiß es im Augenblick nicht ganz genau, denn sie sind nach und nach eingelaufen, und ich habe sie weitergegeben —, und wir hatten die Freude, daß einige große, angesehenere wissenschaftliche Verlagsfirmen sich vollkommen zustimmend geäußert und versprochen haben: sie würden künftig, ohne sich für jeden einzelnen Fall zu verpflichten, nach Möglichkeit bestrebt sein, auch bei wissenschaftlicher Literatur einen höheren Rabatt eintreten zu lassen. In einzelnen Fällen haben wir aber auch Einwendungen gehört. So hat namentlich der Inhaber einer wirklich großen wissenschaftlichen Verlagsfirma geschrieben, es müsse ihm erst einmal der Nachweis erbracht werden, daß das Sortiment diese hohen Spesen hätte; allgemeine Behauptungen dieser Art habe er genügend gehört, aber ein ziffermäßiger Nachweis wäre ihm niemals erbracht worden, und beweiskräftig für ihn würde nur ein Nachweis auf Grund doppelter Buchführung sein. Nun, meine Herren, diese doppelte Buchführung ist in den Sortimentengeschäften wenig in Gebrauch. Aber es gibt doch einzelne Betriebe, in denen streng nach den Grundsätzen der doppelten Buchführung verfahren wird, und wir haben in Hamburg eine Firma, die sie schon seit einer langen Reihe von Jahren durchgeführt hat. Ich bin ermächtigt, den Namen zu nennen: es ist die Firma C. Boysen. Herr Boysen hat mir auf meinen Wunsch zunächst nur die allgemeinen Sätze schriftlich angegeben. Daraus ergibt sich, daß er im Jahre 1911 20,8%, 1912 20,7% und 1913 21% allgemeine Unkosten von seinem Jahresumsatz gehabt hat (Hört! hört!), wobei zu berücksichtigen ist, daß die Firma Boysen seit 30 Jahren im eigenen Hause wohnt, das seinerzeit billig gekauft worden ist; wenn da die übliche Ladenmiete gerechnet werden müßte, würden sich diese Sätze sicher noch um 1% erhöhen. Das sind also ziffermäßige Nachweise, die durch jeden vereidigten Buchhalter nachgeprüft werden können; Herr Boysen erklärt sich ausdrücklich bereit, Einsicht in seine Buchführung zu gewähren. Ich glaube also, diese Sätze sind nicht anzuzweifeln.

Wenn nun die Verhältnisse so liegen, dann müssen die Herren Verleger tatsächlich mehr als bisher in ernste Erwägung ziehen, ob der Zustand so bleiben kann, wie er jetzt ist. Es geht auf die Dauer wirklich nicht an, daß das Sortiment um nichts arbeitet. Zwar ist uns von einzelnen Kollegen entgegengehalten worden: Solange das Sortiment noch Rabatt gibt, kann von einer Erhöhung des Verlegerabatts gar keine Rede sein. Ja, wo gibt denn das Sortiment Rabatt? Abgesehen von Berlin und Leipzig und von dem Behördenrabatt, der auf einem besonderen Konto steht, wird nirgends mehr Rabatt gegeben werden, und wenn noch 2% Kassenskonto gewährt werden müssen, so ist das doch etwas anderes als Rabatt. Also dieser Einwand trifft nicht zu.

Ferner ist uns, nicht vom Vorstande des Verlegervereins, sondern — ich spreche es ganz rückhaltlos aus — nur von einem einzigen Verleger, der Einwand gemacht worden, daß die Ladenpreise der Bücher eine Erhöhung von 5% zugunsten des Sortimentes nicht vertragen; er meinte, das ginge nicht, die Preise der Bücher würden dann zu teuer. Nun, meine Herren, wir Sortimentebuchhändler haben doch auch ein Urteil über diese Dinge, und dieses geht überall in deutschen Landen dahin, daß es für den Verkauf eines Buches ziemlich gleichgültig ist, ob es 8 M oder 8 M 50 S, ob es 12 M oder 13 M kostet. Diese etwa 5% Mehrerhöhung lassen sich in den Verkaufspreis des Buches sehr wohl hineinkalkulieren.

Sodann handelt es sich um den Zeitpunkt, zu dem diese Maßregel durchgeführt werden soll. Es ist uns von einigen Seiten entgegengetreten: kein Zeitpunkt wäre ungeeigneter als gerade der gegenwärtige. Meine Herren, wir sind anderer Meinung. Die Preise der Bücher sind zum Teil schon erhöht worden und werden wahrscheinlich noch mehr erhöht werden müssen, und gerade jetzt lassen sich diese 5% zugunsten des Sortimentes nach unserm Dafürhalten am allerleichtesten und am allerehesten mit in die Preise hineinkalkulieren. Deswegen spreche ich auch an dieser Stelle aus: es ist eine unbedingte Notwendigkeit, daß der Normalrabatt für den Sortimentebuchhandel — als solchen sehe ich die 25% an — erhöht wird!

Schon vor 10 Jahren etwa haben wir in Hamburg-Altona die Sache in Angriff genommen, und zwar auch in der Form, daß wir uns mit direkten Anschreiben an jeden einzelnen Verleger wandten. Das ist nämlich die einzige Form, durch die man etwas erreichen kann. Wenn wir hier und anderswo in den Versammlungen Reden halten, so ist das ja recht gut und muß auch sein; aber der einzelne Verleger