

braucht sich dadurch nicht besonders getroffen zu fühlen. Wenn ich aber persönlich mit einem Briefe an die Herren herantrete, dann haben sie ja fast alle die Höflichkeit, mindestens eine Antwort darauf zu geben. Ich meine also, wir müssen jetzt den Verleger sehr höflich, abermals und immer wiederholt bitten. Ich weiß, wir erreichen es nicht auf einmal, daß sie uns das gewähren, was uns schon eine Anzahl wissenschaftlicher Verleger vor 10 Jahren ebenfalls auf direkte Anschreiben hin gewährt hat, daß sie die Preise ihrer Bücher auch ein wenig zugunsten des Sortimenters und nicht bloß zu eigenen Gunsten erhöhen. Ich will keine Firma nennen; es waren aber vor 10 Jahren einige Firmen wissenschaftlichen Charakters und allerersten Ranges, die ihre Bücher im Preise erhöht haben, und die sind deswegen anderen Verlagsfirmen gegenüber nicht konkurrenzunfähig geworden. Ich meine, dieses Wort, daß das Recht, den Ladenpreis festzusetzen, die Pflicht einschließt, ausreichenden Rabatt zu gewähren, kann nicht oft genug wiederholt werden (Sehr richtig!), und zwar an alle Verlagsfirmen, die uns ja im Grunde ihres Herzens sehr wohlgesinnt sind, wie es in vielen Zirkularen häufig ausgesprochen wird. (Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

**Bernhard Staar** (Berlin): Meine Herren! Ich möchte den Worten, die Herr Pape an Sie gerichtet hat, noch etwas hinzufügen. — Sie alle wissen, daß der Rabatt auf wissenschaftliche Bücher in den letzten Jahrzehnten schlechter geworden ist, und zwar nachdem die Markwährung eingeführt wurde, also ungefähr seit Mitte der 70er Jahre. Früher war es auch im wissenschaftlichen Verlage allgemeine Regel, 33½% Rabatt zu geben, und das hing wohl mit der damaligen Lalterrechnung zusammen, sobald die Mark- und Pfennigwährung einsetzte, fing der 25%-Rabatt an. Nun wollen Sie aber bedenken, wie sehr in dieser Zeit, also seit ungefähr 40 Jahren, sämtliche Spesen, die jedes Geschäft aufwenden muß, gestiegen sind; ich erinnere nur an die Ladenmieten, an die Gehälter unserer Gehilfen, die doch erheblich gestiegen sind, womit ich nicht etwa sagen will, daß unsere Gehilfen nun zu viel Gehalt bekämen. Ich bin der Meinung, daß sie für die Mühe und Arbeit, die sie gerade im Sortiment leisten müssen, nicht übermäßig hoch bezahlt werden (Sehr richtig!); aber ich stehe auf dem Standpunkt, daß wir Sortimenter bei dem geringen Verdienst, den wir selbst haben, unverhältnismäßig hohe Gehälter für unsere Gehilfen und Angestellten bezahlen müssen.

Meine Herren, wenn Sie das alles berücksichtigen, dann werden Sie wohl auch mit mir der Meinung sein, daß es doch ein Unding ist, daß das Sortiment, welches seit 40 Jahren mit demselben Bruttonutzen arbeitet, dessen Spesen aber fortgesetzt steigen, auf die Dauer dabei lebensfähig sein soll. Und weiter wollen Sie nun folgendes dabei in Betracht ziehen: der übrige Handel schlägt die Spesen, die für ihn neu hinzukommen — sagen wir einmal, wie wir sie durch das Versicherungsgesetz für Angestellte, wie überhaupt durch die ganze soziale Gesetzgebung, durch die Erhöhung der Ladenmieten usw. gehabt haben — einfach zu seinen gesamten Geschäftskosten hinzu, und macht dann auf diese gesamten Geschäftskosten seine prozentualen Aufschläge, d. h. mit anderen Worten: der gesamte übrige Handel bekommt nicht nur diese neuen Spesen herein, sondern er verdient auch noch daran. Ich habe mit vielen Inhabern verschiedener anderer Geschäfte, mit Fabrikanten usw. gesprochen, und die haben mir stets gesagt, das wäre kaufmännisch richtig, und kaufmännisch falsch wäre es, wenn alle diese dauernden Mehrkosten, wie es bei uns Sortimentern der Fall ist und wie es uns aufgezwungen wird, aus der eigenen Tasche des Geschäftsinhabers bezahlt würden. Denn die Tatsache ist doch nicht aus der Welt zu schaffen, daß wir unsererseits erhöhte Geschäftskosten nie abwälzen können. Ich erinnere daran, daß die Leipziger Kommissionäre während des Krieges ihre Spesen erhöht haben, die wir auch wieder aus unserer Tasche bezahlen müssen.

Und, meine Herren, da sind wir nun allmählich dahin gekommen, daß uns schließlich fast gar kein Verdienst mehr übrig bleibt. Zu mir sind häufig Kollegen gekommen, auf unseren Versammlungen oder wenn sie gerade in Berlin auf der Durchreise waren, und haben mir vertrauliche Mitteilungen gemacht; sie haben mir gesagt: »Zawohl, so, wie Sie die Sache hier auf den Versammlungen seit Jahren schildern, ist unsere Lage«. Und nach diesen vertraulichen Mitteilungen, die mir geworden sind, erkläre ich Ihnen, meine Herren, in Ergänzung zu Herrn Pape, daß die Spesen im Sortiment — und darunter verstehe ich das Sortiment, welches Novitäten vertreibt und überhaupt für den Verleger etwas tut — 22 bis 27% vom Umsatze betragen. (Zustimmung.)

Das Interessanteste ist aber, daß, je höher der Umsatz ist, desto größer auch die Spesen sind, womit auch der schöne Ratschlag hinfällig wird, der uns immer gegeben wird: »Ja, ihr müßt durch hohen Umsatz die Mehrkosten einholen«. Meine Herren, das mag vielleicht im Warenhandel zutreffen, aber das trifft für den Buchhandel nicht zu, weil das Buch als Ware eine ganz andere Bearbeitung und Behandlung erfordert als die Waren im reinen Warengeschäft. Im Buchhandel ist der Einzelbezug die Regel auch in den größten Sortimenten und der Massenbezug Ausnahme, und darin liegt der Unterschied zwischen Buchhandel und Warengeschäft.

Meine Herren, ich will das hier nicht weiter ausführen; das würde zu viel Zeit in Anspruch nehmen. In dem Streit mit dem Akademischen Schutzverein ist ja die Sache seinerzeit genügend beleuchtet worden. Damit die Herren aber nicht sagen, ich brächte hier Zahlen, die ohne Unterlagen sind und nicht nachgeprüft werden könnten, so will ich Ihnen einige Kollegen nennen, die offen und ehrlich ihre Spesen angegeben haben und denen wir unbedingtes Vertrauen schenken müssen. Da ist zuerst Herr Hartmann-Elberfeld, der seinerzeit im Börsenblatt mitgeteilt hat, daß seit einer Reihe von Jahren die Spesen in seinem sehr großen Sortiment 25% vom Umsatz betragen. Dann ist Herr Geheimrat Siegmund, der in den Besprechungen, welche im Anschluß an die kontraktualistischen Verhandlungen in Berlin hier in Leipzig unter Vorsitz des Reichstagsabgeordneten Dr. Spahn gepflogen wurden, ausgeführt hat, daß in seinem Sortiment damals schon — und das liegt ungefähr 20 Jahre zurück — die Spesen 25% vom Umsatz betragen haben. Sodann hat Herr Kommerzialrat Wilhelm Müller aus Wien uns hier vor einigen Jahren auch erklärt, daß die Spesen 30% von seinem Umsatz ausmachten. Also, meine Herren, wenn drei hervorragende Kollegen, an deren geschäftlicher Tüchtigkeit wohl niemand in dieser Versammlung Zweifel hegen wird, erklären, daß sie diese Spesen haben, dann werden Sie wohl mit mir der Meinung sein, daß es nicht an der Untüchtigkeit, an der schlechten Disposition im Betriebe des Geschäfts liegt, sondern einfach an dem Umstand, daß diese Spesen für den geordneten Sortimentsbetrieb aufgebracht werden müssen und normal sind.

Nun betrachten Sie unter diesem Gesichtspunkt den Verleger-rabatt. Wenn also die Spesen 22 bis 27% vom Umsatz ausmachen, dann werden Sie mir doch zugeben, daß ein Rabatt von 25% vollständig ungenügend ist. Und wenn Sie nun bedenken, daß nahezu die Hälfte des Gesamtumsatzes mit 25% und darunter geliefert wird — ich erinnere Sie nur daran, daß die Schulbücher teilweise mit 10% geliefert werden, ein Rabatt, den kein Verleger, ich möchte beinahe sagen, die Dreistigkeit gehabt hat, in früheren Zeiten dem Sortimenter anzubieten! — wenn Sie das alles bedenken und den Bruttogewinn in einem Sortiment auf 30% ansetzen — ich glaube, das wird im allgemeinen zutreffen, denn damals in dem Streit mit dem Akademischen Schutzverein hat Dr. Siebeck den Bruttogewinn auf 27½%, Prager auf 30%, Trübner auf 28% und Wellmann auf 30–31% angegeben — dann kommen wir zu dem Endergebnis, daß der Sortimenter mit 5% Nutzen arbeitet. Nehmen Sie also ein Geschäft mit 100000 M. Umsatz, so bringt dieses Geschäft — sage und schreibe — 5000 M. Davon muß der Geschäftsinhaber aber noch bezahlen: zunächst die Zinsen für das meistens sehr bedeutende Anlage- und Betriebskapital; die sind nämlich in diesen Spesen, wie mir die Kollegen gesagt haben, nicht mitenthalten. Davon soll er ferner seine Abschreibungen auf Lager und Inventar, soll er die Verluste decken, die ihm durch Ladenhüter, durch faule Kunden usw. erwachsen — und endlich soll er davon nun leben und noch für das Alter etwas zurücklegen! Ja, meine Herren, ich frage Sie: ist das überhaupt noch möglich? Und wenn heute fortwährend geklagt wird, daß im Sortiment so unpünktlich abgerechnet wird, so sind das eben alles Folgen dieses ungenügenden Rabatts. Daher kommt es, daß die Pfennigsucherei bei diesem unzureichenden Gewinn einsetzen muß, daß man mit unzulänglichem Personal arbeitet; darum bleiben alle Arbeiten rückständig, und vieles, was prompt erledigt werden müßte, muß natürlich zurückgestellt werden. Duzende von Kollegen haben mir erklärt, daß sie von Oktober bis Mai Sonntag für Sonntag den ganzen Tag hinter verschlossenen Türen im Geschäft sitzen und arbeiten müssen, weil es ihnen nicht möglich ist, den einen Gehilfen, der noch nötig wäre, zu bezahlen, da sie sonst überhaupt nichts verdienen würden. (Sehr richtig! und Zuruf: Mir geht es auch so!). Ja, meine Herren, wie das Familienleben, wie vor allem die Gesund-