

heit des betreffenden Geschäftsinhabers darunter leidet, das werden Sie sich alle selber ausmalen können. Und wenn Sie einen Einblick in die Verhältnisse des Sortimenters getan hätten, wie es mir durch diese vertraulichen Herzensergüsse möglich gewesen ist — meine Herren, Sie würden staunen. Mir hat der Inhaber einer sehr großen Sortimentersfirma gesagt, daß er sich ein monatliches Taschengeld von 30 M leiste, und dabei handelt es sich um ein Geschäft, welches eines der ersten im Buchhandel ist.

Meine Herren, das gibt doch zu denken. Da brauchen wir gar keine doppelte Buchführung; das sind Zahlen, die man wohl auf Grund einer einfachen Buchführung ohne weiteres nachweisen kann. Alle Bemühungen unsererseits, hier eine Besserung zu erzielen, sind ja auf nahezu unfruchtbaren Boden gefallen, und es hat mich besonders schmerzlich berührt, daß namentlich auch bei der Redaktion des Börsenblatts so wenig Verständnis für die Notlage des Sortimenters vorhanden ist. Denn ich habe jetzt wieder bei Besprechung der Gründung der Deutschen Buchhändlergilde im Börsenblatt gelesen: Die Gilde sollte sich nicht darin gefallen, die Rabattschraube ständig anzuziehen. Meine Herren, mir fehlen wirklich die Ausdrücke, um das gebührend zu kennzeichnen. Mögen die Herren einmal in das Sortiment hineinschauen, wie die Verhältnisse da wirklich liegen, bevor solche von Sachkenntnis nicht getrübt Ratschläge niedergeschrieben werden.

Nun komme ich zu einer anderen Sache. Herr Pape hat vorhin den Normalrabatt, wie er ihn sich denkt, auf 30% festgesetzt. Ich stehe auf dem Standpunkt, daß das noch ungenügend ist: der Normalrabatt im Sortiment muß mindestens 33½% betragen. Ich werde Ihnen auch die Gründe dafür angeben. Erstens ist das ein ganz normaler Satz, womit auch der übrige Detailhandel mit ganz wenigen Ausnahmen arbeitet. Jeder Inhaber eines Detailgeschäfts wird Ihnen das bestätigen, und dabei handelt es sich meist um Betriebe, die nicht einen solchen Spesenaufwand erfordern, wie der Betrieb eines Sortimenters. Denn in solchen Warengeschäften sind z. B. Verkäuferinnen, die monatlich 50 bis 60 M bekommen, und das sind schon ziemlich hohe Gehälter; wir werden wohl kaum den jüngsten Gehilfen unter 100 M anstellen können. Sodann kommen viele andere Unkosten hinzu, von denen der übrige Detailhandel gar keine Ahnung hat. Wenn ich also einen Rabatt von 33½% annehme, so bedeutet das nun nicht etwa einen Mehrgewinn von 8½%, sondern es bedeutet nur einen Mehrgewinn von ungefähr 4%; denn Sie werden sich erinnern, daß ich vorhin sagte, daß nur die Hälfte des Umsatzes ungenügend rabattiert sei. Wir würden also auf die Hälfte des Umsatzes 8½% mehr bekommen, und das bedeutet auf den Gesamtumsatz 4% mehr. Meine Herren, ich glaube, das ist wohl keine unbillige Forderung, die wir stellen.

Und wenn nun von den Herren Verlegern behauptet wird, daß dann die Bücher zu hohe Preise bekommen würden, wodurch der Absatz geschädigt würde, und daß unser Stand keine volkswirtschaftliche Berechtigung hätte, wenn wir nicht zu so niedrigen Rabattsätzen weiterarbeiten könnten, dann kann man mit demselben Recht sagen, dann haben ihre Bücher keine Existenzberechtigung, wenn sie nur zu solchen Preisen in den Handel gebracht werden können, daß der Sortimenter dabei Hunger leidet. Ebenso wie die Verleger ihren Druckern, ihren Buchbindern usw. enorme Zuschläge bewilligt haben, aus dem einfachen Grunde, weil sie es mußten, und ohne Schädigung des Absatzes, ebensogut ist es auch möglich, diese 8½% in die Ladenpreise der Bücher mit hineinzufalkulieren. Meine Herren, wenn ein Buch an sich einen vernünftigen Ladenpreis hat — es gibt ja Bücher, die von vornherein mit einem viel zu hohen Ladenpreis in den Handel kommen — dann ist es wirklich ganz gleich, ob es statt 10 M 11 M oder statt 8 M 9 M kostet; nicht ein Exemplar wird deshalb weniger verkauft werden!

Nun bedenken Sie weiter auch folgendes. Der Krieg wird, wenn er zu Ende ist, derartige Neubelastungen für jedes Geschäft und auch für uns Ladeninhaber bringen, daß wir schon deshalb mit einer Erhöhung unseres Rabatts durchaus rechnen müssen. Die Hausbesitzer, die an den Wohnungsmieten einen enormen Ausfall gehabt haben, werden versuchen, diese Ausfälle wieder von den Ladeninhabern hereinzuholen, da ja der Inhaber eines Ladengeschäfts seine Räume nicht so leicht aufgeben kann wie der Inhaber einer Privatwohnung, wenn er gesteigert wird. Wie unglücklich die Sache schon jetzt mit den Mieten liegt, das können Sie daraus ersehen, daß in Berlin Unter den Linden, in der Friedrichstraße vom Bahnhof Friedrichstraße bis

zur Leipziger Straße und in der ganzen Leipziger Straße auch nicht ein einziger Sortimenter mehr zu finden ist. Unter den Linden ist allerdings noch einer, die Hirschwaldsche Buchhandlung, deren Schwerpunkt aber im Verlage liegt und die im eigenen Hause wohnt. Meine Herren, Sie können in diesem Haupt-Fremdenviertel in Berlin herumlaufen und können in dieser ganzen Gegend kein Buch kaufen! Das gibt doch zu denken. Und dabei ist der Sortimenter gezwungen, in guten Gegenden zu wohnen; denn sonst macht er überhaupt keine Geschäfte. Wenn also der Buchhandel in diesen sogenannten guten Gegenden nicht mehr bestehen kann, dann haben Sie auch darin schon einen Beweis für den ungenügenden Rabatt.

Ferner müssen wir berücksichtigen, daß die Lebensmittelpreise nicht so bald wieder fallen werden. Es ist eine alte Erfahrung: diese Geschäftsleute verstehen es großartig, die Preise hochzuhalten, auch wenn die Gründe dafür längst nicht mehr bestehen. Wir werden also weiterhin mit einer verhältnismäßigen Teuerung zu rechnen haben, die Angestellten werden infolgedessen höhere Löhne verlangen, der Wert des Geldes wird sinken. Und dabei sollen wir weiter mit 25% arbeiten! Meine Herren, das bedeutet den vollständigen Ruin des Sortimenters; in wenigen Jahren ist alles zusammengebrochen.

Meine Herren Verleger, fragen Sie einmal herum in den Kreisen des Verlages selbst. Ich kenne genug Verleger, die gute Freunde im Sortiment haben, von denen sie genau wissen, wie schlecht es ihnen geht, aber nichts geschieht. Meine Herren, es ist höchste Zeit, daß ernstlich an die Verleger-Rabattfrage herangegangen wird, daß der Vorstand des Verlegervereins sich mit diesen Zuständen beschäftigt. Ich erinnere daran, daß vor einigen Jahren bei den Verhandlungen mit den Bibliotheken, als wir an das Preussische Kultusministerium herantraten, den Bibliothekenrabatt zu verringern, Herr Geheimrat Siegismund hier eine sehr interessante Rede gehalten hat, worin er ausführte, auf Grund einer Statistik in 10 Berliner Sortimentersbuchhandlungen sei nachgewiesen worden, daß die Einkünfte dieser betreffenden Kollegen so gering waren, daß der Kultusminister — oder der betreffende Dezernent — schließlich gesagt hätte: »Daß es dem Sortimentersbuchhandel schlecht geht, haben wir gewußt; daß es ihm aber so schlecht geht, haben wir nicht gewußt.« Und das war schließlich ausschlaggebend, daß wir zu einer Einigung mit den Bibliotheken kamen. Meine Herren, das liegt nun schon 10 Jahre zurück; inzwischen sind die Verhältnisse noch wieder viel ungünstiger geworden.

Ich stehe auf dem Standpunkt: 33½% muß der Normalrabatt werden. Es werden noch genug Artikel übrig bleiben, die von den Verlegern aus zwingenden Gründen, welche wir alle anerkennen, nicht mit diesem Rabattsatz geliefert werden können; dazu werden namentlich die Schulbücher und einige andere Sachen gehören. Aber wir müssen verlangen, daß bei den Büchern und Zeitschriften, wo es irgend möglich ist, und das ist auch bei der wissenschaftlichen Literatur möglich, der Rabatt auf 33½% erhöht wird, wenn nicht der ganze Sortimentersbuchhandel in kürzester Frist zusammenbrechen soll. (Lebhaftes Bravo und Handklatschen.)

Vorsitzender: Wünscht noch jemand zu diesem Punkte das Wort? — Das ist nicht der Fall. Dann gehen wir weiter.

Fortfall des Rabatts. Behördenrabatt. — Das kommt wohl nachher noch bei dem Antrag zu Nr. 6 unserer Tagesordnung. — **Herbstversammlung in Goslar** — die ja lediglich eine Vorsitzendenversammlung gewesen ist. — **Schaffung einer Sortimentersorganisation außerhalb der Kreis- und Ortsvereine.** Ausschuß zur Vorbereitung einer Organisation des Sortimenters.

Dazu hat Herr Ritschmann das Wort.

Paul Ritschmann (Berlin): Meine Herren! In Ausführung der Beschlüsse der Abgeordnetenversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine in Goslar am 4. September 1915 ist gestern hier in Leipzig unter dem Namen »Deutsche Buchhändlergilde« eine Organisation des Sortimenters gegründet worden, die ihren Sitz in Berlin hat und der sich bisher annähernd 950 Sortimentersbuchhändler Deutschlands, Österreich-Ungarns, der Schweiz und des neutralen Auslandes angeschlossen haben. Der Zweck der Deutschen Buchhändlergilde soll sein: »Die Zusammenfassung des gesamten deutschen Sortimentersbuchhandels, seine wirtschaftliche Hebung und Vertretung nach innen und außen.« Die Deutsche Buchhändlergilde wird ihre Ziele außerhalb der Organisation der Kreis- und Ortsvereine zu erreichen suchen, um ihre volle Unabhängigkeit zu wahren. Sie wird