

habe. (Sehr richtig!) Und da hoffe ich, daß die freundschaftlichen und kollegialen Beziehungen, die Sie zu mir in meiner 7jährigen Amtstätigkeit reichlich unterhalten haben, mir auch in mein neues Amt folgen werden. In diesem Sinne brauche ich Ihnen nicht Lebewohl zu sagen, sondern ich darf sagen: Auf Wiedersehen! (Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

Vorsitzender: Wir kommen nun zu Punkt 10:

Tagesordnung der Hauptversammlung des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

Punkt 1: Geschäftsbericht über das Vereinsjahr 1915/16. Wünscht jemand das Wort dazu? — Das ist nicht der Fall. — 2. Bericht des Rechnungs-Ausschusses über die Rechnung 1915. — 3. Bericht des Rechnungs-Ausschusses über den Voranschlag 1916. — 4. Prüfung und Genehmigung des Verwaltungsberichts, des Jahresabschlusses und des Etats der Deutschen Bucherei. — 5. Antrag des Ehrenausschusses des Börsenvereins, das Bildnis von Dr. Eduard Brodhäus im Buchhändlerhaus aufzustellen. — 6. Antrag des Vorstandes, einer um den Börsenverein und den deutschen Buchhandel verdienten Persönlichkeit die Ehrenmitgliedschaft des Vereins zu verleihen. — 7. Antrag des Vorstandes, die Hauptversammlung wolle im Hinblick auf die Erwerbung der verschiedenen bibliographischen Unternehmungen die Einsetzung eines a. o. Ausschusses (Verlagsausschuß) beschließen, der aus acht Mitgliedern besteht, deren Wahl dem Vorstand überlassen bleibt. — Zu allen diesen Punkten wird das Wort nicht gewünscht.

Dann kommt Nr. 8:

Antrag des Herrn Georg Schmidt in Hannover und Genossen betreffend Teuerungszuschläge auf Bücher und Zeitschriften.

Ich frage, ob Sie diesen Antrag heute oder erst morgen beraten wollen. (Rufe: Heute!) — Dann gebe ich Herrn Schmidt das Wort. Ich bitte ihn aber, sich kurz zu fassen.

Georg Schmidt (Hannover): Meine Herren! Ich werde nicht wieder in den Fehler verfallen wie heute früh, nach einer langen Sitzung noch einen ausführlichen Bericht zu erstatten, sondern ich werde mich auf kurze Besprechung einiger Punkte beschränken.

Die Begründung des Antrags finden Sie im Börsenblatt. Was noch nicht alle wissen, ist, daß der Antrag nicht von mir ausgeht, sondern daß ich ihn nur zu vertreten habe. Er ist von unserm Verbands Hannover-Braunschweig gestellt worden, und ich kann nur sagen, daß nach der Ankündigung im Börsenblatt sowohl als auch heute hier mir schriftliche und mündliche Erklärungen von Verlegern zugegangen sind, die den Antrag mit großer Freude begrüßt haben. Um so mehr war ich erstaunt, heute im Verlegerverein diese Zustimmung nicht zu finden, sondern der Antrag ist dort zur Ablehnung gekommen, und es ist nachher nur noch beschlossen worden, daß er dem Vorstande zu wohlwollender Prüfung überwiesen werden solle. — Soviel kurz zur Einleitung.

Nun komme ich auf den Antrag selbst. Meine Herren, Sortiment und Verlag haben durch den Krieg, durch die Teuerungszuschläge auf allen Gebieten des wirtschaftlichen Lebens, durch die teureren Herstellungs- und Betriebskosten so außerordentlich große Preiserhöhungen und Unkosten zu verzeichnen, daß es für das Sortiment sowohl wie für den mittleren und kleinen Verleger — ich glaube aber auch sogar für den großen Verlag — nicht möglich sein wird, alle diese Unkosten aus der eigenen Tasche zu decken. Die Notlage des Sortiments hat Ihnen Herr Staar vorhin bereits an dieser Stelle ausführlich geschildert, und ich von meinem Standpunkt aus, und zwar hauptsächlich als Verleger, kann ihm nur in jeder Beziehung beistimmen, besonders auch in bezug auf die Forderung der Erhöhung des Rabatts seitens des Verlages. (Bravo!)

Aber nicht nur das Sortiment hat es dringend nötig, seinen Ausfall an Einnahmen auf irgendeine Weise zu decken, sondern auch der Verlag. Der Verlag wird ja besonders vom Sortiment oft sehr falsch eingeschätzt. Man glaubt, seinen Verdienst nach irgendeinem Werke, das guten Absatz findet und wobei der Verleger schließlich ja auch ein gutes Stück Geld verdient, berechnen zu müssen. Das ist aber nicht richtig. Nicht der Bruttogewinn ist maßgebend, den der Verleger an einem einzigen oder meinetwegen auch an mehreren Werken hat, sondern der Nettogewinn, der ihm verbleibt, und dieser ist auch im Verlage — ich kann ja allerdings nicht für den ganz großen Verlag reden, sondern nur über den mittleren und kleinen Verlag urteilen — nur eben so groß, daß er nicht über eine angemessene Verzinsung — und

zwar einschließlich der Entschädigung für die Arbeit und Mühe der Geschäftsleitung — hinausgeht. Aus diesem Grunde ist der Verlag auch nicht imstande, die enormen Kosten, die ihm jetzt entstehen, aus eigener Tasche zu decken. Nicht einmal daß er dieselben Unkosten hat wie das Sortiment, durch die Verteuerung seiner Expedition, sodann auch durch die bevorstehende Erhöhung der Porto- und Frachtkosten, durch die Umsatzsteuer vor allem, die ebenfalls in Aussicht steht; nein, er hat auch noch besondere Kosten dadurch, daß seine alten Verlagswerke nur zum Teil gebunden vorrätig sind und daß nun der Preis der Einbände, der nach den alten Bedingungen kalkuliert ist, enorme Aufschläge erfahren hat, die er nun mit decken muß. Insofern ist er sogar verhältnismäßig schlechter gestellt als das Sortiment.

Meine Herren, es sind bisher im Börsenblatt seitens des Verlegervereins und des Börsenvereins nur zwei Auswege genannt worden, die es ermöglichen würden, diesen Ausfall auf irgendeine Weise hereinzuholen: einmal die Erhöhung des festen Ladenpreises und sodann der Teuerungszuschlag. Was nun zunächst die Erhöhung des Ladenpreises anbetrifft, dem ja der Verlegerverein nicht entgegen sein würde, so muß ich sagen, daß ich diesen Ausweg nicht für gut und auch überhaupt nicht für durchführbar halte. Denn einmal steht dem das Gesetz entgegen: ohne Einwilligung des Autors ist der Verleger nicht imstande, eine feste Preiserhöhung eintreten zu lassen; wo er das tut, tut er es auf seine eigene Gefahr und riskiert, daß er in Prozesse verwickelt wird. Sodann steht diesem Auswege die Ungleichmäßigkeit der Erhöhung entgegen, wenn sie nur von einem oder von einzelnen Verlegern ausgeht. Den besten Beweis haben wir ja schon jetzt, indem eine ganze Anzahl von Verlegern ihre Preise freiwillig erhöht hat, teilweise sogar für den ganzen Verlag oder für eine größere Abteilung, aber alle in verschiedener Weise. Hier liegt die Sache für das Sortiment so unglücklich, daß es sich gar nicht mehr durch all die verschiedenen Preise hindurchfinden kann (Sehr richtig!); es weiß absolut nicht, was es zu tun hat (Sehr richtig!), es kennt die heutigen Preise gar nicht, und wenn es einem Kunden heute versichert: das Buch kostet so und soviel, dann weiß es nicht, ob es nicht schon morgen einen andern Preis hat. Dieser unglückselige Zustand ist namentlich auch seitens des Barfortiments gerügt worden, und Herr Boldmar, der heute morgen in der Sitzung des Verlegervereins das Wort nahm, hat u. a. ausgeführt, daß der Verlag diese Preiserhöhungen möglichst schnell bringen sollte, damit es möglich wäre, doch ein einigermaßen zuverlässiges Katalogmaterial zusammenzustellen.

Meine Herren, nach den Erfahrungen, die ich gemacht habe, halte ich es aber für ganz ausgeschlossen, eine Einigung mit den Autoren schnell und in größerem Umfange zu erzielen. Teils sind die Herren nicht zu erreichen; sie stehen im Felde, vielfach sind sie im Ausland, und vor allen Dingen sind sie oft auch nicht zu überzeugen! Ich habe vor zwei Jahren z. B. einen solchen Fall gehabt; da wollte ein Autor bei mir eine neue Auflage erscheinen lassen. Das Buch war von dem früheren Inhaber meines Geschäfts von vornherein falsch kalkuliert, sodaß der Absatz der ganzen Auflage nicht nur keinen Gewinn, sondern sogar noch Verlust brachte. Nun war aber der Autor absolut nicht zu überzeugen, daß der Verleger nicht nur seine Unkosten ersetzt haben müßte, sondern daß er auch für seine Mühe und Arbeit wenigstens einen kleinen Nutzen zu beanspruchen hat. Ich habe nachher gegen seinen Willen eine Preiserhöhung vorgenommen; er hat sich mit Händen und Füßen gestraubt und hat mir mit Klage gedroht, ich habe trotzdem den Preisausschlag vorgenommen, weil ich an der Hand der Kalkulation und der Rechnungen jederzeit den Nachweis führen konnte, daß es unmöglich war, dabei auszukommen, und etwas Unmögliches kann niemand zugemutet werden. (Sehr richtig!)

Also das halte ich für ganz ausgeschlossen, die Autoren im allgemeinen dazu zu bringen, daß sie sich mit der Preiserhöhung einverstanden erklären. Und dann wollen Sie nicht vergessen, meine Herren: wenn der Verleger seinen ganzen Verlag oder wenigstens die gangbaren Sachen und diejenigen, bei denen er besondere neue Unkosten hat, die er früher nicht einkalkuliert hatte, sämtlich im Preise erhöhen will, dann würde die Verständigung eine Zeit in Anspruch nehmen, die weit über die Zeit hinausgehen würde, für die die Erhöhung eigentlich gelten sollte. Sodann aber würden die Verleger genötigt sein, nach Beendigung des Krieges von Rechts wegen auch wieder eine Ermäßigung des Preises eintreten zu lassen, und dann haben sie nochmals Scherereien mit den Autoren und alle möglichen anderen Unbequemlichkeiten; wenn sie sich diesen aber nicht unterziehen wollten,