

Verleger nicht gezwungen werden kann, diese Aufschläge vorzunehmen. Nachdem wir diese drei Dinge mit absoluter Sicherheit heute hier vernommen haben, müssen wir versuchen, die ganze Sache auf ein anderes Geleise zu schieben; denn wir sehen, daß wir so nicht weiter kommen. Es wird mir das erleichtert durch die Erklärung, die ich von Herrn Dr. de Gruyter und Herrn Dr. Ehlermann gehört habe, daß ein großer Teil des Verlages bereit sei, im Sinne der Antragsteller die Zuschläge festzusetzen, und Herr Meiner hat — und das hat mich besonders gefreut — eine Umfrage an eine ganze Reihe von Verlagfirmen entworfen mit der Anregung, zu prüfen, ob sie nicht in der Lage seien, diesen Aufschlag festzusetzen. Also die Arbeit ist im Gange. Aber wir können nicht abwarten, bis die Umfrage des Herrn Meiner nun Erfolge gezeitigt hat; wir müssen annehmen, daß eine ganze Reihe von Verlegern sich ablehnend verhält, daß jeder schließlich eine andere Meinung vertritt und daß die Verhandlungen dann so lange dauern, bis nicht nur dieser Krieg, sondern auch der nächste zu Ende ist. (Sehr richtig! und Heiterkeit.) Inzwischen würde das Sortiment verhungern müssen.

Meine Herren, ich schlage einen andern Weg vor: daß die Versammlung sich heute möglichst einstimmig dahin erklärt, daß das Sortiment grundsätzlich berechtigt sein soll, einen 10%igen Aufschlag zu machen. Damit würde allerdings keine Sicherheit für den einzelnen Sortimententer erreicht sein, aber es wäre möglich, in den Städten, in den Kreisen, eventuell in einzelnen Geschäften, wo es angeht, diesen 10%igen Aufschlag zu erheben. Es wäre das gleichzeitig ein Ansporn für den Verlag, nunmehr auch seinerseits auf die Nettopreise einen Aufschlag zu machen. Natürlich müßte dieser Aufschlag prozentual begrenzt sein, und ich würde folgenden Antrag empfehlen:

«Angesichts einer anerkannten Notlage des Sortiments beschließt die Hauptversammlung:

Es wird grundsätzlich als berechtigt anerkannt, daß bei allen Verkäufen an das Publikum ein Teuerungszuschlag auf den Ladenpreis erhoben wird. Dieser Teuerungszuschlag soll 10% betragen dürfen in allen Fällen, in denen der Verleger seinerseits einen Zuschlag von 5% oder weniger des Ladenpreises berechnet. Ist der Zuschlag des Verlegers ein höherer, so soll der Zuschlag des Sortimenters in doppelter Höhe des Verlegerzuschlages erhoben werden dürfen.

Dieser Beschluß soll am 1. Juli in Kraft treten und bis ein Jahr nach Friedensschluß seine Geltung behalten.»

Meine Herren, ich will damit besagen, daß wir grundsätzlich berechtigt sein sollen, 10% aufzuschlagen, wenn der Verleger seinerseits nicht mehr als 5% aufschlägt; schlägt der Verleger 10% auf, dann soll der Sortimententer 20% aufzuschlagen berechtigt sein usw.

Wenn Sie heute diesen Antrag annehmen und ihn mit Unterstützung von 50 Stimmen dem Vorstande des Börsenvereins übergeben, dann wird dieser keine Bedenken haben können und meiner Ansicht nach keine Bedenken haben dürfen, ihn morgen auf die Tagesordnung zu setzen. Aber es muß selbstverständlich eine beinahe einstimmige Annahme des Antrages erfolgen. Das Sortiment kann unmöglich, wie Herr Baetsch soeben schon richtig ausgeführt hat, seine Spesen bei den gänzlich veränderten Verhältnissen weiter in den ihm vom Verlage zugebilligten Rahmen hineinzwingen. Das ist ein Unding. Ich kann Sie versichern, daß nicht nur Herr Baetsch sich in Zukunft nicht mehr an den Ladenpreis binden wollen, sondern daß ein großer Teil der Kollegen dasselbe erklären wird. Ich bitte Sie dringend, meine Herren, diesem neuen Antrag, da die anderen zweifelsohne vom Börsenverein nach seiner Gesetzgebung nicht geschützt werden können, möglichst einstimmig Ihre Zustimmung zu geben.

Vorsitzender: Meine Herren! Ich bitte, sich bei der weiteren Diskussion etwas kurz zu fassen; es ist bereits 9 Uhr.

Herr Speyer hat das Wort.

Hans Speyer (Freiburg i/Br.): Meine Herren! Ich würde sofort für den Antrag des Herrn Ritschmann stimmen, wenn mir vom Börsenvereinsvorstande erklärt werden würde: wir sind in der Lage, diesen Antrag zu schützen, d. h. euch das Recht einzuräumen, den Aufschlag zu machen, und den Sortimententer zu zwingen, diesen Aufschlag durchzuführen. Das kann meines Erachtens der Börsenvereinsvorstand nicht. Deshalb sind wir leider nicht in der Lage, diesen Weg zu betreten, weil, wie Herr Seemann vorhin schon ausführte, wenn ein Sortimententer nicht mitmacht, eben die ganze Sache ins Wasser fällt.

990

Nun ist angeregt worden, 8 Fragen an den Verlagsbuchhandel zu stellen. Leider haben wir diese Fragen nicht zu hören bekommen. Vielleicht befindet sich aber darunter auch eine oder könnte noch gestellt werden, ob diejenigen Verleger, die absolut keinen Kriegszuschlag, Teuerungszuschlag, Spesenaufschlag oder wie man es nennen will, erheben wollen, es wenigstens stillschweigend dulden würden, daß der Sortimententer berechtigt sein soll, einen kleinen Aufschlag auf den Fakturenbetrag zu machen. Damit würde uns nämlich am meisten gedient sein. Das heißt, wenn ein großer Verleger heute erklärt: «Meine Preise sind alle so kalkuliert, daß es absolut nicht notwendig ist, dem Publikum einen 10%igen Aufschlag zu machen», ob er uns dann wenigstens gestattet, von uns aus einen kleinen Spesenaufschlag zu nehmen, wenn die Spannweite zwischen Laden- und Nettopreis zu gering ist. Sie dürfen überzeugt sein, meine Herren, wir werden das nicht missbrauchen. Nicht allein, daß ja immerhin in einer Stadt, wo 10—12 Herren Kollegen sind, sich darunter Elemente befinden, die mit Ruhe und Nüchternheit auch den Standpunkt des Verlegers und des Publikums wahren werden, es wird auch sonst schon immer dafür gesorgt, daß das Publikum nicht übervorteilt wird.

Auch der Kriegs- oder Spesenzuschlag im allgemeinen hat noch eine andere Schattenseite. Wenn wir heute einfach durchweg 10% auf wissenschaftliche Bücher aufschlagen würden, so würde ein großer Teil der Kundschaft einfach sagen: ich kaufe meine Bücher, die ich nicht dringend gebrauche, so lange nicht, bis der Krieg zu Ende ist. (Sehr richtig!) Damit ist uns aber nicht gedient, und damit ist auch dem Verlagsbuchhandel nicht gedient. Meine Herren, es gibt wohl keine Stadt im ganzen Deutschen Reiche, die sich augenblicklich in einer solchen buchhändlerischen Notlage befindet wie Freiburg; allenfalls könnte noch Straßburg in Frage kommen. Die Frequenz unserer Universität, die vor dem Kriege ca. 3600 betrug, ist auf eine Zahl zurückgegangen, wie sie vor 40 Jahren war; wir haben nämlich, wenn wir alle Studenten mitrechnen, die in Lazaretten tätig sind oder als Verwundete in Freiburg liegen, augenblicklich eine Besucherzahl von nur 300. Nun nehmen Sie einmal an, ich wollte dem Direktor der Universitätsbibliothek sagen: ein Teuerungsaufschlag von 10% ist notwendig; in demselben Augenblick würde mir der Herr erklären: «Herr Speyer, das geht nicht; ich habe bis jetzt im Semester von jedem Studenten M 2.— Bibliotheksbeitrag bekommen; ich befinde mich also in derselben Notlage, wie ihr euch befindet, und wenn ich euch das zubilligen würde, so würde ich meine Universität schädigen». Und was ist die Folge? Er wird nach Leipzig gehen, wo er nicht nur nicht den Zuschlag von 10% zu zahlen hat, sondern sogar noch 5% Rabatt bekommt. Ist uns doch 1906 Leipzig bei dem Bibliotheksbeitrag auch in den Rücken gefallen! Und wieder andere Leute, denen wir den Zuschlag abfordern, werden sagen: «Da werde ich mich lieber umsehen, das Buch antiquarisch einzukaufen». Und, meine Herren, wer so lange wie ich von morgens bis abends hinter dem Ladentisch gestanden hat, der weiß, daß antiquarische Bücher irgendwo und irgendwann, auch schon ganz kurz nach dem Erscheinen, immer aufzubringen sind. (Sehr richtig!)

Also das nützt uns alles nichts. Wenn wir es nüchtern überlegen, so gibt es nur einen Mittelweg, nämlich daß uns vom Verlage hier erklärt wird: «Wir wollen während des Krieges zwei Augen zudrücken; wir werden nicht gegen euch vorgehen, wenn ihr nötigenfalls einen in mäßigen Grenzen gehaltenen Zuschlag auf den Ladenpreis macht». (Ritschmann: Das will ich ja gerade!)

Wenn Sie diese Frage noch stellen wollen, so werden Sie uns den allergrößten Dienst tun: dem Publikum, dem Sortiment und dem wissenschaftlichen Verlage.

Vorsitzender: Meine Herren! Die Diskussion hat sich erschöpft. Wir stehen also hier vor 3 Anträgen: dem Antrage Schmidt, dem Antrage Baetsch und dem Antrage Ritschmann. — Ich bitte Herrn Ritschmann, seinen Antrag nochmals zu verlesen, da Unklarheit darüber besteht, worauf die Prozente aufgeschlagen werden sollen.

Paul Ritschmann (Berlin): Meine Herren! Ich gebe von dem Grundsatz aus, daß von dem Aufschlag die Hälfte der Verleger bekommt und die andere Hälfte der Sortimententer. Das hätte nicht bloß augenblicklichen Vorteil, sondern wäre auch eine kleine Anbahnung zur Besserung des Rabatts auf wissenschaftliche Bücher überhaupt. Also der Grundsatz ist: die Hälfte dem Sortimententer, die Hälfte dem Verleger. (Redner verliest den Antrag nochmals.)

Vorsitzender: Meine Herren! Von den 3 Anträgen ist der weitest-