

tung, daß wir mit unserer Forderung das Verlagsgesetz verletzen könnten, von vornherein zurück. Meine Herren, der Gesetzgeber, der das Verlagsgesetz schuf, hat wohl schon damals geglaubt, daß Fälle eintreten könnten, in denen der Sortimentler, dem ja keinerlei Einfluß auf die Bildung des Ladenpreises gegeben ist, einmal in die Lage kommen könnte, sich wehren zu müssen, Schutz genießen zu müssen gegen Übergriffe und Unbilligkeiten des Verlegers; denn andernfalls könnte ja jeder Verleger zu jeder Zeit einfach sagen: der Rabatt beträgt jetzt nur noch 10%, — oder: er fällt ganz weg, ich liefere dir zum Ordinärpreise. Wir wären jeder Willkür preisgegeben, und der Verleger dürfte sich auf das Verlagsgesetz berufen.

Meine Herren, es ist gestern schon gesagt worden: es liegen juristische Gutachten vor, die besagen, daß unsere Anträge nicht durchführbar sind, daß sie gegen den § 21 des Verlagsgesetzes und gegen den § 3 der Satzungen verstoßen. Ich habe auch gestern schon gesagt, daß derartige Gutachten billig sind wie die Brombeeren, und ich habe mich verpflichtet, auf drei Gutachten mindestens drei, wahrscheinlich aber mehr andere zu bringen, die gerade das Gegenteil feststellen. Meine Herren, wie Gutachten einzuschätzen sind, das haben wir ja vorhin bei der Verlesung des Jahresberichts zur Genüge erfahren: bei dem Falle des verlorengegangenen Postpakets. Gutachten des Syndikus des Börsenvereins oder eines beauftragten Rechtsanwalts haben für mich gar keine Beweiskraft; denn die Herren sind bei aller Hochschätzung ihrer Person und ihrer juristischen Fähigkeiten von vornherein besungen. (Hört! hört! und Unruhe.) Es ist nur dadurch möglich, ein unabhängiges Gutachten zu erzielen, daß die Sache vor die ordentlichen Gerichte kommt und alle Instanzen hindurch von gelehrten Richtern entschieden wird. Ich bin der festen Überzeugung, daß die Streitfrage, ob Besorgungsgebühren, Teuerungszuschläge, überhaupt eine Einflußnahme des Sortimentlers auf die Bildung des Ladenpreises zulässig sind, nur von der obersten Instanz der Gerichte wird gelöst werden können, und ich würde es freudig begrüßen, wenn durch eine Feststellungsklage des Deutschen Verlegervereins gegen den Börsenverein, die in aller Freundschaft und in den vornehmsten und freundschaftlichsten Formen erfolgen könnte, diese Frage endlich einmal gelöst würde. Eher wird die Frage niemals zur Ruhe kommen. Solange dies nicht geschehen ist, wird der Verleger glauben, die Waffe in Händen zu haben, um dem Börsenverein und dem Sortiment, das sich nicht fügen will, zu drohen.

Run, meine Herren, gebe ich gern zu, daß bei Annahme unserer Anträge der Verleger in vereinzelt Fällen in einen Konflikt mit seinem Verfasser geraten könnte (Rufe: Aha!), — meine Herren, warten Sie noch etwas mit Ihrem „Aha!“ — nämlich dann, wenn er nicht mehr in der Lage ist, zum Ladenpreise nach Kreisen oder Orten zu liefern, in denen die Besorgungsgebühren festgesetzt sind. (Sehr richtig!) Aber, meine Herren, die Mehrzahl der deutschen Verfasser sind ja wohl Männer von Bildung und Verstand (Heiterkeit), und es dürfte nach meinen Erfahrungen nicht allzu schwer sein, ihnen klar zu machen, daß dieser Antrag eben aus einer Notlage entstanden ist, daß das Sortiment gar nicht anders kann, als diese Zuschläge zu erheben, und der humane Verleger, der sich dieser Ansicht anschließt, wird in 99 von 100 Fällen seinen Verfasser zu dieser Ansicht bekehren können. Es werden sich keinerlei Streitigkeiten zwischen Verlegern und Verfassern — dessen bin ich sicher — aus dieser Angelegenheit ergeben.

Aber der Verleger hat auch noch andere Mittel in der Hand, um jedem Konflikt von vornherein aus dem Wege zu gehen. Er hat zunächst das Mittel in der Hand, die Rabattgrenze so zu erhöhen, daß seine Verlagsartikel der Belastung in Zukunft entgehen, und ein großer wissenschaftlicher Verleger, der mich ausdrücklich ermächtigt hat, das hier heute mitzuteilen (Zuruf: Den Namen nennen!), ein Leipziger typischer 25-Prozent-Verleger, hat gesagt, er wüßte diese Aufschläge für seinen Verlag nicht. (Hört! hört!) Er ziehe die Konsequenz, daß er vom 1. Juli ab dem Sortiment nicht nur 30%, sondern 33 $\frac{1}{3}$ % in Rechnung geben wird. (Lebhaftes Bravo. — Zurufe: Namen nennen!) — Meine Herren, ich kann Ihnen auch den Namen nennen; es ist die Firma Wilhelm Engelmann. (Bravo!)

Meine Herren, außer dem § 3 der Satzungen und dem § 21 des Verlagsgesetzes gibt es noch ein anderes, das der Verleger uns entgegenhält, nämlich sein verbrieftes Recht auf die alleinige Festsetzung des Ladenpreises. Meine Herren, verbrieftes Rechte in Ehren, aber verbrieftes Rechte können und dürfen nicht ewig bestehen. Als das „verbrieftes Recht“ für den Verlag geschaffen wurde, allein über die Festsetzung von Ladenpreis und Nettopreis zu bestimmen, da waren die Verhältnisse im Börsenverein derartig, daß die Spannung, die der Verleger festsetzte, für das Sortiment genügte. Heute sind die Zeiten andere geworden. Die Spannung genügt nicht mehr, und das verbrieftes Recht muß dann hinfällig sein, wenn nicht die verbrieften Pflichten den Verleger veranlassen, nunmehr seinerseits eine Änderung seiner Kalkulation eintreten zu lassen. Meine Herren, mit demselben Rechte hätten die mittelalterlichen Raubritter behaupten können, sie hätten ein verbrieftes Recht auf die Ausraubung der Kaufmannszüge, die an ihren Burgen vorbeizogen. (Unruhe.) Auch das waren verbrieftes Rechte, aber verbrieftes Rechte, die ein einzelner Stand sich angemacht hatte und die dann durch die Zeit nicht mehr bestätigt wurden. (Unruhe. — Rufe: Sehr gut!)

Meine Herren, ich will nicht auf die Kritiken eingehen, die zu unserem Antrage und zu dieser Frage in den letzten Tagen, mit deutlicher Absicht der Beeinflussung, im Börsenblatt erschienen sind. Ich möchte nur mit wenigen Worten auf den Artikel eines Herrn zu sprechen kommen, der seinen Namen nicht zu nennen wagt, sondern sich mit drei Kreuzen bezeichnet. (Herr N. V. Prager: Der Gottseibeius!) — Der Gottseibeius, wie Herr Prager ihn nennt. Meine Herren, ich muß auf das entschiedenste zurückweisen, daß dieser Verlegerkollege meint, unser Antrag wäre der Anfang einer Schraube ohne Ende. Meine Herren, Sie kennen das Sortiment schlecht, wenn Sie eine solche Befürchtung hegen. Wenn Sie heute diesen Antrag annehmen, so wird es unsere Ehrenpflicht sein, uns mit den neuen Verhältnissen vertraut zu machen, uns hineinzuleben und unser Auskommen damit zu finden, und wenn in weiteren zehn oder zwanzig Jahren die Verhältnisse sich so durchgreifend geändert haben sollten, daß dann der 30-Prozent-Rabatt nicht mehr genügt, — meine Herren, darüber wollen wir uns heute nicht den Kopf zerbrechen, ob unsere Nachkommen dann gezwungen sind, andere und weitergehende Anträge zu stellen.

Der Herr mit den drei Kreuzen sagt ferner: Wenn ein großer Teil des Sortiments sich heute trotz des angeblich niedrigen Rabatts mit wissenschaftlicher Literatur abgibt, so muß er doch offenbar seine Rechnung dabei finden; denn es steht ihm ja der Vertrieb anderer Literatur offen. Meine Herren, ein Urteil, das von so geringer Durchdringung des Stoffes Zeugnis ablegt, ein so abwegiges Urteil habe ich äußerst selten aus dem Munde oder aus der Feder eines Fachgenossen gehört oder gelesen. (Sehr richtig!) Wenn heute der wissenschaftliche Sortimentler sich mit wissenschaftlicher Literatur abgibt, so muß er mit Händen und Zähnen versuchen, auf der anderen Seite Ersatz zu schaffen für diese schlecht rabattierten Sachen, er muß durch Antiquariat, durch Artikel, die unter Umständen nicht in den Rahmen seines Geschäfts hineinpassen, aber 40 und 50% Rabatt bringen, er muß durch eigenen Verlag oder sonstwie versuchen, die Ausfälle wieder gut zu machen, die ihm der wissenschaftliche Verlag verursacht, und ich erkläre die Behauptung für unerhört, daß die Beschäftigung mit wissenschaftlicher Literatur ein Eingeständnis wäre, daß der Rabatt genügend sei.

Ich bin der festen Überzeugung, daß in diesem Saale kein Sortimentler ist, der unseren Anträgen widersprechen