

Meine Herren, es ist kein Zweifel, daß der Sortimentler das Recht hat, Bestellgebühren oder ausgelegte Spesen usw. von seinem Kunden im einzelnen Falle und unter Kenntlichmachung des Zuschlags zu erheben. Aber darum handelt es sich nicht mehr. Wenn die Anträge durchgehen, würde es keinem Sortimentler mehr einfallen, seinem Kunden im Laden zu sagen: Dieses Buch kostet 10 M., es wird aber mit einem Zuschlag von so-and-soviel verkauft, sondern der Kunde muß einfach den betreffenden Zuschlag mitbezahlen.

Ein Unterschied zwischen Ladenpreis und Verkaufspreis besteht tatsächlich nicht. Ich will Ihre Zeit nicht damit hinbringen, Ihnen aus der Literatur nachzuweisen, wie einstimmig alle Autoren gerade in dieser Frage sind. Von dem uralten, noch heute klassischen Rottner bis zu Pasche und Rath wird überall übereinstimmend erklärt: Ladenpreis ist derjenige Preis, zu dem das Buch an das Publikum verkauft, resp. zu dem das Buch an das Publikum vertrieben wird.

Es liegt hier also der Versuch einer Aufhebung des Rechtes des Verlegers, den Ladenpreis zu bestimmen, vor. Dieses Recht hat der Verleger kraft der Satzungen; dieses Recht hat der Verleger kraft Gesetzes. Sie wissen außerdem, daß nach § 21 des VVG. der Verleger nicht das Recht hat, den Ladenpreis zu erhöhen, wenn der Autor nicht zugestimmt hat. Auch dieses Recht wird durch die Anträge Ritschmann und Genossen vernichtet; denn über den Kopf des Autors, über den Kopf des Verlegers hinweg soll hier der Ladenpreis von einem Verein festgestellt werden und nicht mehr vom Verleger.

Meine Herren, das ist die formale Seite der Sache. Damit ist natürlich nichts geholfen. Damit ist vor allen Dingen den Beschwerden, die das Sortiment erhebt, nicht abgeholfen. Es ist ihnen nicht einmal eine Erwiderung entgegengestellt. Ich will deshalb auf diese sachliche Seite hier noch kurz eingehen. Der Verlagsbuchhandel müßte sich naturgemäß die Frage vorlegen, ob diese Anträge, wenn sie satzungsgemäß eingebracht worden wären — denn da sie eine Satzungsänderung bedeuten, müßten sie in anderer Form eingebracht werden —, berechtigt und annehmbar wären. Ich bedaure, diese Frage mit einem glatten Nein beantworten zu müssen. Ich weiß nicht, ob es nötig ist, in dieser Versammlung auch nur ein Wort darüber zu verlieren, daß die Rabattgewährung, die Rabattbemessung kein Willkürakt seitens des Verlegers ist, sondern daß der Rabatt, wie er heute besteht, ein Erzeugnis einer langen, Jahrzehnte, ja Generationen überdauernden wirtschaftlichen Entwicklung darstellt. Er ist herausgewachsen aus dem freien Spiel der Kräfte, aus der Wechselwirkung von Angebot und Nachfrage und kann weder vom Verleger willkürlich heruntergedrückt, noch vom Sortimentler willkürlich in die Höhe geschraubt werden. Es sind eherne Wirtschaftsgesetze, meine Herren, denen wir hier alle unterworfen sind, der Verleger so gut wie auch der Sortimentler, und es ist eine meines Erachtens unheilvolle und abschüssige Bahn, wenn hier versucht wird, dieses freie Spiel der Kräfte, diese natürliche Entwicklung der Rabattverhältnisse zu unterbinden und sie durch Mehrheitsbeschlüsse zu ersetzen.

Es ist hier auf den Ehrenstandpunkt des Verlegers hingewiesen worden. Meine Herren, es handelt sich hier nicht um eine mehr oder weniger große Noblesse, sondern es handelt sich um wirtschaftliche Notwendigkeiten. Es ist sehr mit Recht gesagt worden, von dem 25prozentigen Rabatt könnte das Sortiment allein nicht existieren. Ja, meine Herren, wer verlangt denn das? Wer hat denn das jemals behauptet? Selbst aus der Gildestatistik geht hervor, daß es überhaupt kein Geschäft gibt, das nur 25% Durchschnittsrabatt erhält oder nur 25% Bruttogewinn hat. Eine solche Annahme kommt mir etwa so vor, wie wenn jemand fragen wollte: wieviel Zeit braucht ein Schnellzug von Leipzig nach Berlin? und wenn er die Geschwindigkeit zugrunde legte, die der Zug hat, wenn er abgebremst in eine Station einfährt. Meine Herren, Sie müssen doch die Durchschnittsgeschwindigkeit zugrunde legen und genau so den Durchschnittsrabatt, den das Sortiment genießt, wenn Sie überhaupt über die Fragen reden wollen. Ich bin erstaunt, daß ein so klarer Kopf wie Herr Ritschmann eine derartige Argumentation hier versucht. Die Höhe des Rabatts in der von ihm gewünschten Weise festzusetzen, kommt mir so vor, wie wenn jemand willkürlich die Höhe der Quecksilberssäule des Barometers beeinflussen wollte. Die Höhe der Quecksilberssäule ist bestimmt durch den Luftdruck, und die Höhe des Rabatts ist bestimmt durch den wechselseitigen Druck von Angebot und Nachfrage. Also kommen Sie da nicht mit Mehrheitsbeschlüssen!

Die Anträge ersetzen überdies das Gebrauchsrecht, wie es in der Verkaufsordnung niedergelegt ist, durch eine willkürliche Bestimmung. Ich verweise Sie auf den ersten Paragraphen der Verkaufsordnung, wo ausdrücklich gesagt ist, daß sie »nur das Bestehen des Gebrauchsrechts kodifizieren und auf Grund der Satzungen entsprechend auslegen« will. Hier kommen Sie und wollen das Novum schaffen, daß Sie eine vollständig neue Bestimmung, eine Willkürbestimmung, die in keiner Weise durch das Gebrauchsrecht gerechtfertigt ist, in die Verkaufsordnung hineinarbeiten.

Meine Herren, was würde denn die Folge sein, wenn wir zu solchen Majoritätsbeschlüssen kämen? Der Sortimentler würde aufhören, ein selbständiger Geschäftsmann zu sein, und er würde zu einem Beamten werden, für dessen Wohlergehen und für dessen auskömmliches Dasein die Gesamtheit durch Festsetzung des Minimal- oder Normalrabatts sorgt.

Außerdem würde es das Ergebnis der Anträge sein, bei denen es ja natürlich nur einen verhältnismäßig kleinen Schritt bedeuten würde, statt der 30% zu sagen 35 oder 40 oder ich weiß nicht wieviel Prozent, daß das Sortiment die Spesen beliebig erhöhen kann. Der Verleger ist unter allen Umständen verpflichtet, diese Spesen zu bezahlen.

Nun, meine Herren, wir kommen dadurch zu ganz unhaltbaren Verhältnissen. Wenn also die Anträge für den Verlagsbuchhandel aus den angeführten Gründen vollständig unannehmbar sind, so sind wir auch überzeugt, daß diese Anträge auf das Sortiment selbst die allerhöchste Rückwirkung haben würden. Es ist darüber in der Literatur — im Börsenblatt und in anderen Organen — bereits so viel geschrieben, und es ist bereits so viel darüber gesprochen worden, daß ich Sie nicht damit aufhalten will. Ich will hier nur kurz einmal zusammenfassen, was alles eingewendet und meines Erachtens mit Grund eingewendet worden ist: die voraussichtliche Vermehrung der Sortimentfirmen, sobald die Rabattverhältnisse, das heißt die Reingewinnverhältnisse wieder günstiger werden, — der Anreiz zur Schleuderei, — die Erschütterung des festen Ladenpreises, — die Verärgerung des Publikums durch diese Steigerung des Ladenpreises resp. durch die Erhebung von Zuschlagsgebühren, wenn Sie das wirklich tun wollten, und dann vor allen Dingen die Gefahr der Steigerung des direkten Vertriebes des Verlegers an das Publikum.

Meine Herren, ich verstehe nicht, wie aus Sortimenterkreisen derartige Vorschläge gemacht werden können. Sie müssen doch selbst wissen, meine Herren, wie groß das Terrain ist, das das Sortiment bereits an andere Betriebe verloren hat. Vergewähren Sie sich doch das ungeheure Absatzgebiet des Kolportage- und des Reisebuchhandels (Sehr richtig!); vergewähren Sie sich, wie in den letzten Jahrzehnten der direkte Vertrieb des Verlagsbuchhandels an das Publikum in einer geradezu erschreckenden Weise zugenommen hat. (Zurufe: Leider!) — Gewiß, leider! (Zuruf: Warum denn?) — Warum? Weil der Verleger sieht, daß er mit dem direkten Vertriebe billiger davonkommt als mit dem Sortiment. (Rufe: Oho!) Wir stehen doch unter ganz zwingenden wirtschaftlichen Gesetzen. Wir können doch nicht von uns aus willkürlich das Rad der wirtschaftlichen Entwicklung irgendwie beeinflussen wollen. Dazu haben wir doch gar keine Macht. Selbst die Gesamtheit hat keine Macht dazu. Wir sehen die Entwicklung; wir sehen, daß das Sortiment nur noch einen verhältnismäßig kleinen Bach des ganzen großen Bücherstroms durch sein Gebiet leitet, und Sie wollen diesen kleinen Bach immer noch weiter beschränken?

Es kommt hinzu, meine Herren, daß diese Vorschläge ganz undurchführbar sind. Selbst gesetzt den Fall, die Anträge würden satzungsgemäß eingebracht, satzungsgemäß beschlossen, und der Börsenverein würde sie seinen Mitgliedern gegenüber zur Durchführung bringen wollen, so hätte er doch keinerlei Machtmittel in der Hand, den Nichtmitgliedern gegenüber durchzusetzen, daß auch sie diese Bestellgebühr erheben. Nun, zu welchen Verhältnissen kommen wir, wenn in jeder Stadt der kleine Papierhändler und Auch-Buchhändler Inserate in die Zeitungen setzt: Ich verkaufe zu dem Ladenpreise des Verlegers; ich erhebe keinen Zuschlag!? Der Börsenverein kann doch nicht den Verleger daraufhin verklagen, daß er den Mann zwingen soll, seinen Ladenpreis nicht einzuhalten.

Also, meine Herren, diese Anträge sind, von jeder Seite gesehen, von der Seite des Verlegers sowohl wie von der des Sortimenters aus,