

mann angenommen, die im Ausschuß ein geradezu klägliches Ende gefunden hat.

Und nun komme ich zu Herrn Dr. Ehlermann. Ich hätte die Rede des Herrn Dr. Ehlermann wortwörtlich im Voraus halten können, wie ich es bei allen seinen Reden kann. (Heiterkeit.) Mit einer Ausnahme allerdings: er hat uns gegenüber von »Spiegelfechtereie« gesprochen; diesen Ausdruck hätte mir meine Erziehung verboten. (Zuruf: Oh!)

Herr Dr. Ehlermann hat gesagt, wir hätten einen Fehdehandschuh hingeworfen, der Verlegerverein werde ihn aufnehmen, und zwar mit aller Energie. Meine Herren, drohen Sie uns doch nicht immer! Wir wissen ja genau, daß der Verlag uns ebensogut braucht wie wir den Verlag. Es wird alles auf Grund von Angebot und Nachfrage, auf Grund von Verhandlung, die zwischen Verlag und Sortiment unbedingt nötig ist, geschlichtet und geregelt, und Drohungen können wir kein allzugroßes Gewicht beimessen.

Dann ist bei Herrn Dr. Ehlermann die Rede gewesen von der »wirtschaftlichen Entwicklung«, vom »freien Spiel der Kräfte«, von den »ehernen Wirtschaftsgesetzen«, nach denen sich die Preise bestimmen. Meine Herren, diese Entwicklung ist eben bei einem großen Teile des wissenschaftlichen Verlages stehen geblieben, und wir wollen etwas anstoßen, wir wollen helfen, daß die wirtschaftliche Entwicklung nun tatsächlich auch beim wissenschaftlichen Verlage zur Geltung kommt. — Ich möchte noch hinzufügen: wenn Herr Dr. Ehlermann von den ehernen Gesetzen und von den wirtschaftlichen Entwicklungen etwa seinem Buchdrucker sprechen würde, dann würde der Mann wahrscheinlich sagen: »Ja, lieber Freund, wir sind durch unsere Organisation gezwungen, diese Aufschläge zu machen, und wenn dir die Aufschläge nicht passen, dann gehen uns deine ehernen Gesetze und deine wirtschaftliche Entwicklung gar nichts an; dann mußt du eben nichts mehr drucken lassen, dann mußt du etwas anderes tun, als Bücher verlegen.« (Heiterkeit.) Das wäre die Antwort, die der Buchdrucker, gestützt auf eine einige, kräftige Organisation, Herrn Dr. Ehlermann erteilen würde.

Dann komme ich zu den Einwänden, die der Verlegerverein gemacht hat. Alle diese Einwände stehen in unseren Akten genau ebenso: Die Schleuderei wird blühen, die Erschütterung des Ladenpreises, der direkte Vertrieb des Verlegers. Meine Herren, alles das haben wir uns an den Hacken abgelaufen; es ist gar nichts Neues, was uns Herr Dr. Ehlermann damit gesagt hat, und alle diese Einwände, vom ersten bis zum letzten, fürchten wir nicht, und wir bitten Herrn Dr. Ehlermann, uns doch das Risiko allein zu überlassen. (Sehr richtig!)

Nun hat Herr Dr. Ehlermann aber noch einen ganz eigenartigen und meiner Ansicht nach sehr gefährlichen Vorschlag gemacht: wir sollen andere Wege einschlagen, wir sollen den Verleger fühlen lassen, daß sein Rabatt nicht ausreicht. Ich kann nur annehmen, daß Herr Dr. Ehlermann den Boykott empfohlen hat. Meine Herren, das ist die letzte Waffe, die wir anwenden wollen und die wir unter Umständen ja vielleicht dem einen oder andern Verleger gegenüber anwenden müssen. Aber zunächst müssen wir versuchen, auf legalem Wege weiterzukommen, durch Überzeugung des Verlags, und wenn die Überzeugung, wie wir gesehen haben, häufig keine Früchte trägt, dann durch eine leise Nachhilfe; der Verlag wird zur Überzeugung kommen müssen, wenn er es nicht freiwillig tut.

Meine Herren, es ist eigentlich traurig, daß dieser Antrag gestellt worden ist. Es ist traurig, daß er gestellt werden mußte, daß der wissenschaftliche Verlag nicht die Ehrenpflicht gefühlt hat, diesen Antrag gegenstandslos zu machen, indem er gesagt hätte: wir wollen ehrlich Besserung versuchen, wir wollen zum mindesten unsere Neuerscheinungen von jetzt an mit 30 bis 33½% kalkulieren.

Herr Dr. Ehlermann ist auch auf die Gildestatistik zurückgekommen, und nach seinen Ausführungen muß ich beinahe annehmen, daß er der »Milchmädchenrechnung« in einer der letzten Nummern der Mitteilungen des Verlegervereins nicht ganz fern steht; es ist da nachgewiesen worden, daß der Gewinn prozentual immer gleich bleibt. Jedenfalls wird in einer der nächsten Nummern des Gildesblattes auf diesen Artikel der Mitteilungen des Verlegervereins eine Erwiderung erfolgen; ich möchte hier aber schon sagen: dieser gleichmäßige Reingewinn rekrutiert sich ja nicht aus dem Verlaufe von Werken wissenschaftlichen Verlages, er setzt sich aus dem gemischten Betriebe zu-

sammen; da sind alle die Artikel drin, die mit 30 und 40% rabattiert sind. Was geht das also die Frage an, die wir heute behandeln?

Dann hat Herr Kommerzialrat Müller gesagt, er käme zu dem Schlusse, es werde keinen Verleger geben, der unsere Anträge annimmt. Ich kann Herrn Müller erwidern: ich habe gestern noch eine Unterredung mit einem der größten wissenschaftlichen Verleger Leipzigs, einem typischen 25%-Verleger gehabt, und der hat mir gesagt: »Die Anträge sind legal, sie sind gerechtfertigt; der Deutsche Verlegerverein hat die Pflicht, den Anträgen nachzukommen, und ich für meine Firma verspreche Ihnen, daß ich vom 1. Juli an 33½% in Jahresrechnung geben werde.« (Bravo!) Hoffen wir, meine Herren, daß recht viele Verleger ebenso denken. Dann ist der Zweck unserer Anträge schon erreicht. (Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

Herr Dr. Max Hofmann (Leipzig): Ich wollte nur noch einige Worte zu dem Antrage des Herrn Kommerzialrat Müller sagen. Ich glaube, der Antrag wäre ein ganz guter Ausweg, wenn dadurch irgendwie eine Bindung des wissenschaftlichen Verlages erzielt würde. Wie soll man aber eine Bindung erzwingen? Da muß man zunächst einmal überlegen: aus was für Bestandteilen setzt sich der niedrig rabattierte Verlag zusammen? Hier handelt es sich einmal um alte Bücher, bei denen der Verleger den Rabatt nicht ohne weiteres erhöhen kann. In diesen Fällen ist es ganz gut, wenn der Sortimenter einen Zuschlag erhebt; dagegen kann der Verleger nichts einzuwenden haben, falls er diesen Zuschlag beim Publikum durchsetzt. Dann kommen die Novitäten, und da ist der Verleger nach den heutigen Verhältnissen verpflichtet, die Sache so zu kalkulieren, daß er einen Rabatt von mindestens 30% geben kann (Bravo!), und auf diejenigen Verleger, die sich fortgesetzt weigern, das zu tun, muß man ein Zwangsmittel ausüben.

Herr Hofrat Dr. Erich Ehlermann (Dresden): Meine Herren! Ich ergreife nochmals das Wort, um nicht durch mein Schweigen den Eindruck zu erwecken, als ob ich mich durch die Ausführungen widerlegt hielte. Am wenigsten würden mich die Ausführungen des Herrn Mitschmann, die wir eben gehört haben, noch zu einer Antwort veranlassen. Ich bedaure, daß Herr Mitschmann eine Tonart in unsere Debatte hineingebracht hat, die ich nicht für angemessen halten kann. (Mitschmann: »Spiegelfechtereie!«) — Ich halte es für gut, eine Rahe eine Rahe zu nennen, und ich muß es mir verbitten, daß das in einer Weise beantwortet wird, die ich nur als Beleidigung ansehen kann. (Sehr richtig! und Widerspruch.)

Genau so hat Herr Mitschmann von einer »Milchmädchenrechnung« gesprochen. Er hat ferner von einer »Drohung« gesprochen. Wir sind weit entfernt, zu drohen; ich habe Sie pflichtgemäß auf die Konsequenzen hingewiesen, die sich nach unserer Meinung ergeben, mit Notwendigkeit ergeben; darin wird niemand eine »Drohung« erblicken können.

Nun aber, meine Herren, zur Sache. — Ich bin auf das Sortiment und die Notwendigkeit seines Schutzes in meinen Ausführungen nicht eingegangen, weil ich das für eine so selbstverständliche Sache ansehe, daß es mir persönlich nicht notwendig erscheint, das immer und immer zu wiederholen. Wir sind stolz im deutschen Buchhandel auf unsere Organisation, wir sind stolz auf unser deutsches Sortiment, und Sie wissen, daß ich seit dreißig Jahren für die Bekämpfung der Schleuderei eingetreten bin, damit das leistungsfähige Sortiment erhalten wird. Also ich glaube nicht, daß es notwendig ist, das immer zu wiederholen.

Wenn ich aber davon gesprochen habe, daß der Sortimenter die Verwendung für den Verleger, der zu wenig Rabatt gibt, unterlassen soll, so meine ich damit natürlich nicht, daß er sich weigern soll, ein Buch aus dem betreffenden Verlage zu verkaufen; das kann er selbstverständlich nicht tun, und ich verstehe nicht, wie man die Sache in dieser Weise verschieben kann. Aber ich glaube nicht, daß es viele Verleger gibt, die absolut unabhängig vom guten oder bösen Willen des Sortiments sind. Mag eine Firma noch so groß sein, sie braucht die Verwendung des Sortiments, und wenn das Sortiment sich nicht für sie verwendet, dann wird sie sich eben entweder den Wünschen des Sortiments fügen oder dafür sorgen müssen, daß der eigene Verlag in der Weise vertrieben wird, wie es nötig ist.

Ich bin erstaunt gewesen, daß Herr Mitschmann davon gesprochen hat, daß die wirtschaftliche Entwicklung des wissenschaftlichen Verlages rückständig sei und daß die Gilde ihren Beruf darin erblicke, diese wirtschaftliche Rückständigkeit des wissenschaftlichen Verlages zu be-