

denn das wissenschaftliche Sortiment kann in der Tat mit 25 Prozent unter normalen Verhältnissen nicht existieren. Wir können nicht auf dem Hofe wohnen oder in einer Nebenstraße, sondern wir müssen wenigstens da wohnen, wo wir leicht zu erreichen sind, also in der Nähe der Universität, in der Nähe der wissenschaftlichen Anstalten usw., und das erfordert ganz erhebliche Spesen.

Und nun müssen Sie noch eins bedenken. Der Gipsfehler und zugleich das Unglück des Buchhandels ist der Ladenpreis. (Sehr richtig!) Die Sache liegt doch einfach so, daß der Sortimentler sich, wie das jeder andre Geschäftsmann tut, eine Kalkulation macht und feststellt, was er verdienen muß, um bestehen zu können. Nun haben wir das Konditionsgeschäft, und diese Betriebsform erfordert eine hohe Arbeits- und Spesenlast, die nicht die Kosten deckt und jede Kalkulation hinfällig macht. Sie können mir glauben: ich habe große Kunden, die Ansichtsendungen bekommen und auch viel davon behalten, aber sie erheben auch zum Teil den Anspruch, womöglich jedes Buch für 1 Mark, ja für 50 oder 20 Pf. zur Ansicht zu erhalten. Das macht eine fürchterliche Arbeit. Früher lag ja die Sache so, daß das Konditionsgeschäft, das Recht, zu beziehen und zurückgeben zu können, eine Wohltat für den Sortimentler war. Infolge der erhöhten Spesen und Mieten ist es eine Last geworden, die der Sortimentler gar nicht mehr tragen kann. Es kommt dahin, daß der Sortimentler immer weniger zur Ansicht verlangt. Ich erinnere mich noch der Zeit, wo Verleger im Börsenblatt anzeigten: Ich habe so viel Bestellungen auf das und das wissenschaftliche Buch bekommen, daß ich sie nicht habe ausführen können. Heute sagt er: Warum bestellt ihr nicht?

Herr Otto Meißner-Hamburg: Für den Vorstand des Buchhändlerverbandes Kreis Norden kann ich hier erklären, daß wir selbstverständlich nicht für den Antrag Nitschmann zu haben sind. Wir denken nicht daran, irgendwo eine Sache zu unterstützen, welche die feste Grundlage des Börsenvereins irgendwie schädigen könnte. Aber, meine Herren, wenn solche Anträge überhaupt jetzt möglich sind, so haben das viele — namentlich größere — Verleger verschuldet.

Wenn Herr Speyer erklärt, daß beim wissenschaftlichen Verlag mit 25 Prozent sehr gut auszukommen sei, so bestreite ich das unbedingt. Ich habe selbst in meinem Sortiment sehr viel mit wissenschaftlichem Verlag zu tun und kann auf Grund meiner Erfahrungen solcher Behauptung nicht zustimmen. Mit 25 Prozent ist kaum auszukommen in Anbetracht des erheblichen Aufwandes an Porto, Arbeit und Zeit, die erforderlich ist, um rechtzeitig und umfassend die Neuigkeiten den Interessenten anzubieten resp. vorzulegen. Bedauerlicherweise sind noch immer eine ganze Reihe von Verlegern absolut nicht dafür zu haben, dem Sortimentler eine Verbesserung des Verdienstes zuzubilligen, auch wenn er einen noch so hohen Umsatz erzielt hat. Es wurde vorhin gesagt, jeder Verleger würde gern einen besonderen Verdienst bewilligen, wenn der Sortimentler sich für seine Erzeugnisse verwende. Das ist leider nicht der Fall. Einige Verleger sind förmlich erstarrt in diesen 25 Prozent; ihr Verlegerherz hat nach der Richtung gar nichts mehr übrig. Sie bleiben bei 25 Prozent und erklären rundweg: Mehr gebe ich nicht! Selbst bei noch so großem Absatz wird nichts weiter bewilligt. Das ist das Bedauerliche. Kreis Norden hat sich in Verbindung mit dem Hamburg-Altonaer Buchhändler-Verein wiederholt in sachlicher Weise mit den Verlegern und dem Verlegerverein in Verbindung gesetzt und gebeten: Sehen Sie zu, daß Sie, wo Sie irgend können, den Rabatt auf 30 Prozent erhöhen. Es genügt dafür eine geringe Erhöhung des Ladenpreises, die so geringfügig ist und dabei den Absatz nicht im geringsten beeinträchtigt, daß man sich wundern muß, wie überhaupt Schwierigkeiten gemacht werden können.

Ohne weiter auf die oft dargelegten erheblichen Unkosten, die der Sortimentler hat, einzugehen, richte ich hiermit nochmals die dringende Bitte an alle jene Verleger, die sich noch nicht entschließen konnten, von der ausnahmslosen Festsetzung des Rabatts auf 25 Prozent abzugehen, doch endlich den Zeitverhältnissen Rechnung zu tragen und dem Sortiment einen Mindest-rabatt von 30 Prozent, vielleicht auch 33½ Prozent zu ge-

währen. Ich wiederhole: Der Antrag Nitschmann ist lediglich die Folge davon, daß manche Verleger es ablehnten, dem Sortimentler in dieser Beziehung entgegenzukommen. Wohl hat bereits eine ansehnliche Zahl von Verlegern Entgegenkommen bewiesen; aber es fehlen doch noch viele, namentlich von den großen Verlegern, die eigentlich mit gutem Beispiel vorangehen sollten.

Herr Hans Speyer-Freiburg im Breisgau: Herr Kollege Prager hat mir vorgehalten, daß ich Besitzer eines Hauses bin. Leider bin ich in dieser bombenreichen Zeit Besitzer zweier Häuser in Freiburg. Ich wünschte, ich hätte sie nicht. Die Ladenmiete ist durchaus nicht so ins Gewicht fallend, daß sie einen bedeutenden Unterschied bei der Spesenberechnung ausmacht.

Herr Kollege Meißner hat gesagt, daß nach seinen Berechnungen mit 25 Prozent nicht auszukommen sei. Ich gebe zu, daß ich, wenn ich heute einmal ein wissenschaftliches Werk von einem Verleger vertreibe, bei diesem Buche nicht gerade Seide spinnen werde. Aber die Herren verlangen ja auch wohl nur dafür, daß sie sich für ein Buch oder für einen Verlag verwenden, einen Mehrerabatt, und da glaube ich aussprechen zu dürfen, daß wirklich die Verleger an den Fingern herzuzählen sind, die sich heute noch sträuben, in solchen Fällen den Sortimentern entgegenzukommen.

Gestatten Sie mir vielleicht noch eine ganz kurze Anregung! — In dieser Zeit werden so viel Zöpfe abgeschnitten, daß ich einmal anregen würde, dieses blöde Meßagio zu beseitigen. Ist es wirklich ein so großes Verdienst, wenn ich einem Verleger eine Broschüre für 1 Mark verkaufe und anständig genug bin, diese pünktlich zur Ostermesse zu bezahlen, daß er mir noch einen Pfennig dafür schenken soll? Ich fasse das eigentlich als eine Art Beleidigung auf (Heiterkeit), und ich möchte anregen, daß die Herren die diesmalige Zahlung zur Ostermesse dazu benutzen möchten, festzustellen, ob sich nicht ein anderer Modus, der ja wahrscheinlich auch die Sortimentler befriedigen würde, erreichen läßt: daß man nämlich Zahlungen bis zu 50 Mark — denn darin sehe ich absolut keine große Verwendung für die Verleger — vollständig ohne jeden Abzug leistet, daß man bei Umsätzen von 50 bis 100 Mark dem Sortimentler vielleicht eine Umsatzprämie oder — das Wort Prämie ist ja nicht deutsch — eine Umsatzvergütung von 3 Prozent, bei Umsätzen von 100 bis 200 Mark von 4 Prozent und bei Umsätzen, die darüber sind, von 5 Prozent gesetzlich zubilligt. Ich glaube, dann wird wirklich der Sortimentler, der sich für den Verlag verwendet, den ihm zukommenden Nutzen haben, und der Verleger hat dann auch wirklich ein Interesse, einem solchen Sortimentler, der ihm 300, 400 oder 500 Mark zahlt, eine Extragrattifikation oder eine besondere Vergütung zu geben. — Das möchte ich hier heute als Anregung vorbringen.

Herr Dr. Wilhelm Ruprecht-Göttingen: Nur einige Worte dazu. — Das Schlimme bei dieser ganzen Sache ist, daß, wie schon hervorgehoben wurde, alles über einen Kamm geschoren wird. Es wird kein Unterschied hinsichtlich der dem Sortimentler erwachsenden Unkosten gemacht, und es wird von einem Verleger ganz genau dasselbe verlangt wie vom andern. Ich stehe auf dem Standpunkt, daß das Sortiment tatsächlich jetzt schwer ringt, daß die Spesen weiter zunehmen werden, und daß auch der wissenschaftliche Verleger guttut, den Sortimentler nach Möglichkeit aufzubessern. Aber wohin zielt denn dieser Antrag? Doch einfach dahin: die Norm von 25 Prozent auf 30 Prozent für alle Bücher unterschiedslos zu erhöhen. Ich weiß gar nicht, wie viele von den Herren, die diese Anträge zu den ihrigen machen, dazu kommen, das zu verfechten; denn sie bringen damit wirklich nur Wasser auf die Mühlen von Auch-Buchhändlern, oder vielmehr, sie graben sich selbst das Wasser ab (Sehr richtig!), indem sie den Zubrang zum Buchhandel wieder vermehren. — Ich will das nicht weiter ausführen.

Aber eines möchte ich denn doch sagen: an dieser Oberschicht des Buchhandels, die sich noch mit wissenschaftlichem Sortiment befaßt, haben wir wissenschaftlichen Verleger wirklich das größte Interesse, und sie zu erhalten, bemüht sich jeder wissenschaftliche Verleger. Aber, meine Herren, wir haben nicht das Interesse an den Händlern eigentlich allein, die für