

die schöne oder auch die sogenannte schöne Literatur in Frage kommen, und da möchte ich vor allen Dingen hier noch gegen einen Protest einlegen, dagegen, daß sich in den Kreisen speziell des Verlages eine Gruppe gegen die andere wendet und über die andere aburteilt. Verschiedene Herren vom Sortiment haben auf einer Äußerung eines Berliner Verlegers herumgeritten, der gesagt haben soll, daß der wissenschaftliche Verlag auf Kosten des durch die schönwissenschaftlichen Verleger unterhaltenen Sortiments lebe. Meine Herren, ich nenne eine solche Verleger-Äußerung im Trüben fischen! (Sehr richtig!) Wir haben nicht das Interesse, das diese Verleger haben, daß der Sortimentsbuchhandel immer neue Mitglieder bekommt, oder vielmehr, daß sich jeder Beliebige in den Handel hineindrängt, sondern wir wissenschaftlichen Verleger haben ein Interesse daran, die Oberschicht zu erhalten, und wir verwahren uns gegen die Behauptung, daß die auf Kosten der anderen Verleger erhalten würde.

Vorsitzender: Meine Herren, ich habe mich gefreut, aus den Ausführungen des Herrn Kommerzialrats Müller zu entnehmen, daß auch er, der sich so nachdrücklich für die Anträge Ritschmann und Genossen eingesetzt hat, — (Kommerzialrat Müller: Nein, nicht für die Anträge Ritschmann; ich habe von meinen Anträgen gesprochen, die im Börsenblatt dreimal abgedruckt worden sind: für die Erlaubnis resp. das Recht, bei den nur mit 25 Prozent rabattierten Büchern einen Aufschlag zu machen, unter Einhaltung des Ladenpreises eine Besorgungsgebühr zu erheben. Mit den Anträgen Ritschmann und Genossen habe ich gar nichts zu tun.) — Gut, dann kann ich hier diese Ausführungen ersparen. Aber ich glaube, es ist nicht nur mir allein so gegangen, daß ich es so verstanden habe.

Ich möchte nur bedauern, daß Herr Kommerzialrat Müller hier mit Bezug darauf, daß von einer Aufhebung des Ladenpreises und von der Wahrung der Verlegerinteressen die Rede war, von mangelndem Wohlwollen gesprochen hat. Ich glaube mich darauf berufen zu können, daß der Verlegervereinsvorstand den Bestrebungen und berechtigten Wünschen der Sortimentler stets mit dem allergrößten Wohlwollen gegenübergestanden hat. Ich glaube aber nicht, daß, wenn jemand die Wahrheit sagt — nämlich daß die Anträge Ritschmann und Genossen eine Aufhebung des Ladenpreises bedeuten —, darin ein Mangel an Wohlwollen gegenüber dem Sortiment zu erblicken ist, und ebenso wenig ist es ein Mangel an Wohlwollen, wenn man sein Recht wahrte. Also, ich würde wünschen, daß diese Seite der Frage nicht in die Debatte hineingeworfen würde.

Wenn Herr Kommerzialrat Müller dann ausgeführt hat, daß er auf die Seite stellen wird, was nur mit 25 Prozent rabattiert ist, so ist das der Weg, auf dem wir zum Ziele kommen. Es ist meines Erachtens nicht nur das Recht des einzelnen Sortimentlers, auf den Vertrieb von schlecht rabattierten Werken zu verzichten, sondern ich gehe noch weiter und halte es für das gute Recht des Sortiments, sich unter allen Umständen zusammenzutun und gemeinsam gegen diejenigen Verleger vorzugehen, von denen es glaubt, ungenügenden Rabatt zu erhalten. Ich weise allerdings darauf hin, daß, wenn ein derartiger Zusammenschluß des Sortiments stattfindet, wohl auch ein Zusammenschluß des Verlags stattfinden wird. Das ist ein gesunder Kampf, unter dem wir klare Verhältnisse bekommen werden. Aber diese Anträge Ritschmann und Genossen wollen wir unter allen Umständen ablehnen. Ich hoffe bestimmt, daß wir in der ganz überwiegenden Mehrheit darin einverstanden sind, jedenfalls die Anträge Ritschmanns als unannehmbar zu bezeichnen, und daß Sie mich ermächtigen, das heute nachmittag in klarer und bestimmter Weise zum Ausdruck zu bringen. Ich werde noch einen Vorschlag machen, wie das zu geschehen hat.

Herr R. v. Prager-Berlin: Meine Herren, noch wenige Worte! — Wenn ein um 5 Prozent höherer Rabatt verlangt wird, so entspricht das höchstens den erhöhten Spesen, die erwachsen. Herr Dr. Ruprecht hat uns geradezu damit gruselig zu machen gesucht, daß er uns vorführte, wie sich gleich soundsoviel Leute mehr auf das Sortiment stützen würden, wenn der Rabatt um 5 Prozent erhöht wird. Meine Herren, die Rabatt-

sätze sind heruntergegangen von 33½ auf 25 Prozent, und trotzdem hat eine große Vermehrung des Sortiments stattgefunden. Eine solche Vermehrung findet nicht statt, wenn einige Verleger oder die Gesamtheit der Verleger ein paar Prozent mehr geben, sondern sie folgt volkswirtschaftlichen Gesetzen: der Vergrößerung der Städte, der Vermehrung der Einwohnerzahl usw. Ich möchte behaupten: beim wissenschaftlichen Sortiment haben Nutzen nur diejenigen Firmen, die zuweilen große Umsätze machen und infolgedessen auch das Wohlwollen des Verlegers in bezug auf Rabattgewährung genießen, die aber kein Lager halten und sich für den Verlag gar nicht verwenden. Es sind das größtenteils Leipziger Geschäfte, die unter Umständen gar kein Lager halten, die noch die Leipziger Spesenfreiheit genießen und infolgedessen sogar vielfach die Möglichkeit haben, nach dem Auslande zu ganz billigen Preisen zu liefern und dem wissenschaftlichen Sortiment Konkurrenz zu machen.

Meine Herren, Herr Dr. Giesecke hat gesagt — und Herr Dr. Ehlermann hat sich dem angeschlossen —: ja, der Sortimenter hat ganz recht, wenn er mit 25 Prozent rabattierte Artikel beiseite schiebt. Herr Dr. Giesecke hat ausgeführt: Bücher, die er nicht verkaufen will, braucht der Sortimenter nicht zu verkaufen. Meine Herren, stellen Sie sich doch nur einmal vor: es kommt zu mir jemand in den Laden und verlangt ein Buch, das nur mit 25 Prozent geliefert wird, und ich sage ihm: das Buch besorge ich Ihnen nicht; andere will ich Ihnen besorgen! Wie soll ich das begründen? Soll ich sagen: ich bekomme 25 Prozent Rabatt? Der Sortimenter muß die Bücher beschaffen, die der Kunde haben will, — wenigstens der wissenschaftliche Sortimenter; der andere kann ja vielfach Sachen vorlegen, an denen er mehr verdient. Wenn der wissenschaftliche Sortimenter auch vielfach Rat geben kann, so muß er doch im allgemeinen dem Kunden die Sachen, die wichtig sind, vorlegen, ohne daß dieser es verlangt, auch wenn nur 25 Prozent oder gar nur 20 Prozent Rabatt gegeben wird. Also, das ist ein Rat, der absolut nicht durchführbar ist. Ebensovienig kann er mit 25 Prozent rabattierte Bücher beiseite stellen, ganz abgesehen von der Gegnerschaft, die eine solche Maßnahme bei dem Verlag hervorrufen würde.

Also, meine Herren, ich halte es, ohne für die Anträge Ritschmann zu sein, für sehr wünschenswert, daß wenigstens der normale Rabatt auf 30 Prozent heraufgesetzt wird. Es ist ja alles teurer geworden: das Papier, der Druck, der Einband. Alles ist teurer geworden. Aber hat etwa irgendein Verleger deswegen seine Verlagstätigkeit eingestellt? Keineswegs. Der Verleger rechnet entsprechend den veränderten Verhältnissen. Nur diese 5 Prozent glauben Sie nicht mit kalkulieren zu können? Das wird doch sicherlich niemand behaupten wollen. — Ich möchte also die Bitte an die Verleger richten, auch die wissenschaftlichen Bücher nicht unter 30 Prozent Rabatt zu kalkulieren.

Vorsitzender: Meine Herren, es hat sich wohl niemand mehr zum Worte gemeldet. — Angesichts der Wichtigkeit der Interessen, die hier auf dem Spiele stehen, hat Ihr Vorstand geglaubt, daß die Stellungnahme des Verlegervereins in ganz einwandfreier Weise festgelegt werden muß, und er hat deshalb eine Entschliebung formuliert, die ich Ihnen hier soeben habe verteilen lassen und die Ihnen zur Annahme empfohlen wird. Ich verlese sie:

Die Anträge Ritschmann und Genossen wollen den Kreis- und Ortsvereinen die Macht geben, den vom Verleger festgesetzten Ladenpreis geographisch begrenzt aufzuheben und ihn durch einen Vereinsladenpreis zu ersetzen. Sie verlegen damit das satzungsgemäße (§ 3 der Satzungen) und gesetzliche (§ 21 Verlagsgesetz) Recht des Verlegers, den Ladenpreis festzusetzen, zugleich aber auch das gesetzliche Recht des Autors darauf, daß der Ladenpreis nicht ohne seine Zustimmung erhöht wird.

Die Anträge Ritschmann und Genossen wollen ferner die durch eherne Wirtschaftsgesetze bestimmte Höhe des Verleger-Rabatts von Mehrheitsbeschlüssen abhängig machen und versuchen, ihr Ziel durch Maßnahmen zu erreichen, deren Durchführung dem Börsenverein unmöglich ist, weil ihm sei-