

fassen; nur dann, wenn wir solche Beschlüsse gefaßt haben, sind wir in der Lage, bei den dann anzuknüpfenden Verhandlungen mit den Behörden nachzuweisen, daß das Sortiment nicht mehr imstande ist, mit dem heutigen Steuerzuschlag auszukommen. Ich denke, meine Herren, es ist möglich, unsere Debatte abzukürzen. Da ja ein prinzipieller Widerstreit zwischen den einzelnen Meinungen gar nicht besteht, nachdem Herr Dr. Giesecke dieses Entgegenkommen gezeigt hat, überlassen Sie die Sache vertrauensvoll dem Vorstande des Börsenvereins! (Lebhaftes Bravo.)

Direktor Gustav Kilpper-Stuttgart: Meine Herren, wir müssen uns alle wirtschaftlich und seelisch darauf einstellen, daß die Zeiten des Geldbrausches in kurzer Frist vorbei sein werden und wir Alle langen Monaten und Jahren der Entbehrung, wenn nicht des Darbens entgegengehen werden. Daß in dieser Stunde von einem Stande das Verlangen erhoben werden kann, es müsse ihm, möge kommen, was da wolle, stets durch eine entsprechende Erhöhung der Bruttogewinnrate wieder ein entsprechender Ausgleich gewährt werden, finde ich bedauerlich. Es wird zur Begründung erklärt, das Sortiment könne sich nicht anders helfen, während der Verlag jederzeit einen Ausgleich sich zu schaffen in der Lage sei. Daß das nicht richtig ist, wurde schon wiederholt zum Ausdruck gebracht. Wenn das Sortiment wüßte, wieviel Bücher, wieviel neue Auflagen heute schon nicht hergestellt werden können, weil die Preise so hoch würden, daß sie nicht mehr bezahlt werden, würden Sie doch etwas bedenklich werden. Und diese Zahl der Bücher wird sich in katastrophaler Weise erhöhen, wenn auf die neu kalkulierten Herstellungspreise von vornherein noch ein Zuschlag von 20% berechnet werden muß.

Soweit aber der Verlag in der Lage ist, sich einen Ausgleich durch Erhöhung der Ladenpreise zu schaffen — und das wird er tun, wenn er kann, und er wird es hoffentlich vermeiden, sich den Ausgleich durch Verminderung der Rabatte zu verschaffen —, nimmt das Sortiment an diesem Ausgleich einen Anteil, der größer ist als der Anteil aller anderen Faktoren, die zu der Herstellung und Verbreitung des Buches beitragen. Der Anteil des Sortiments an jeder Preiserhöhung ist höher als der des Verlegers, des Autors, des Papierfabrikanten oder des Druders. Warum soll also das Sortiment das Recht haben, daraufhin nun noch einmal einen von neuem erhöhten Privatzuschlag zu nehmen? Einsichtige Vertreter des Sortiments haben es deutlich ausgesprochen — ich will keine Namen nennen —, daß dieser Weg der mechanischen Erhöhung der Bruttogewinnrate ein Irrweg ist. Es ist derselbe Irrweg, auf dem sich unsere Arbeiter bewegen, wenn sie glauben, daß ihre Lage durch Erhöhung der Löhne verbessert werden könnte. Ebenso, wie jede Lohnerhöhung sofort wieder eine Erhöhung der Preise zur Folge haben wird, ebenso wird jede Erhöhung der Bruttogewinnrate des Sortiments eine Vermehrung der Zahl der Bücherverkäufer und damit ein Sinken des Umsatzes beim einzelnen Sortiment zur Folge haben. Aus diesem *circulus vitiosus* kommen Sie nicht heraus. Deshalb ist schon wiederholt gesagt worden, das Sortiment solle zunächst einmal seine innere und äußere Organisation einer Prüfung daraufhin unterziehen, ob nicht auf dem Wege der Selbsthilfe erhebliche Spesenersparnisse durchzuführen sind. Auf diesem Wege ist fast noch nichts geschehen. (Oho!)

Wenn der Vorstand des Börsenvereins die Lage des Sortiments zu prüfen hat, so wird er sich auch die Frage vorlegen müssen: Ist im Sortiment alles das schon geschehen, was auf dem Wege genossenschaftlicher Zusammenarbeit im Sinne einer Verringerung der Vertriebskosten geschehen kann? Ich behaupte: es ist noch verschwindend wenig auf diesem Wege geschehen. Die Redezeit ist zu kurz, als daß ich auf Einzelheiten hinweisen könnte. Aber wenn ein Wiederverkäuferstand mit einem Gewinn von 60—80%, ja sogar von 100% auf den Einkauf rechnen kann, so wird er in Zukunft kein Glück damit haben, wenn er irgend-einer öffentlichen Stelle erklärt: Damit komme ich nicht aus. Die Tendenz der Entwicklung der nächsten Jahre ist unzweifelhaft die, die Gewinne des Zwischenhandels auf ein Mindestmaß zu beschränken, um eine Ware auf dem Wege vom Produzenten zum Konsumenten möglichst wenig zu verteuern. Also überlegen Sie sich, ob Sie es verantworten können, zu erklären: Wir kommen mit einem Gewinn von durchschnittlich 60—80% auf die Einkaufspreise nicht durch!

Nun haben wir aber doch Kollegen unter uns, die sich in einer Notlage befinden, die außerhalb jeder geschäftlichen Berechnung steht. Ich denke an diejenigen Kollegen, die im besetzten Gebiet oder in den Grenzmarken des Reiches wohnen. Hier können Verhältnisse eintreten, die jeder Berechnung spotten, und wenn wir für diese Kollegen einen Ausweg suchen, so erfüllen wir damit nur eine Pflicht der Billigkeit. Ich habe deshalb versucht, einen Antrag zu formulieren, der vielleicht eine Übereinstimmung herbeiführen könnte:

Die Hauptversammlung ermächtigt den Vorstand, im Falle dringender Not einzelnen Kreis- oder Ortsvereinen in den Grenzmarken des Reiches eine angemessene Erhöhung des Steuerzuschlags in stets widerruflicher Weise zu gestatten. Dagegen erwartet die Hauptversammlung, daß der Vorstand mit allen ihm zu Gebote stehenden Mitteln gegen eigenmächtige Erhöhungen des Steuerzuschlags vorgeht.

Ich bitte Sie, fassen Sie keine Beschlüsse, die über die Lebensinteressen Anderer rücksichtslos hinwegschreiten, sondern suchen Sie eine billige Einigung auf der von mir vorgeschlagenen Grundlage zu erzielen!

Rudolf Bayer-Wien: Meine Herren, die Beschränkung der Redezeit macht es mir unmöglich, das vorzutragen, was ich Ihnen eigentlich sagen wollte, und was ich gestern vormittag in der Gilde-Versammlung und nachmittag in der Hauptversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine versucht habe, Ihnen darzulegen, wie ich glaube, mit Erfolg. Ich hätte Ihnen heute schon, meine Herren — und ich bitte den Vorstand des Börsenvereins, das auch zur Kenntnis zu nehmen —, mit ganz gewichtigen statistischen Daten und mit Aufklärungen über die Lage des Sortiments, besonders wie sie sich unter den allerdings schweren und schwersten Verhältnissen in Deutsch-Osterreich und Wien gestaltet hat, dienen können; aber, wie gesagt, die kurze Zeit macht es mir unmöglich, darauf näher einzugehen. So gestatten Sie mir, meine Herren, ganz gegen meine Art mich nur mit Schlagworten zu befassen, nur einen warmen Appell an Sie zu richten, daß Sie nicht in dieser schweren Zeit ein Chaos auf den beruflichen Boden hier hereinbringen, das uns hier auch zu drohen scheint, und unter dem wir wirtschaftlich schon allgemein leiden und schwer leiden. Es ist ganz unzeitgemäß, daß gerade heute diese offene Kampfansage von seiten der Herren Verleger erfolgt, so wie sie von den Herren Dr. Giesecke, Dr. Springer und zum Teil auch von Herrn Dr. Paetel ausgesprochen worden ist. Der Herrenstandpunkt der Verleger ist heute unzeitgemäß (Bravo!), und wenn Sie, meine Herren vom Verlag, das Recht für sich in Anspruch nehmen, die Ihnen aufgebürdeten Lasten abzuwälzen, und wenn der Kommissionär das Recht für sich in Anspruch nimmt, die erhöhten Lasten, die ihm aufgepelzt werden, auf den Konsumenten, also auf das Sortiment, zu überwälzen, dann muß auch das Sortiment auf dem Standpunkt stehen, zu sagen: Recht für Recht! Geben Sie uns das Recht, zu leben und unseren Verpflichtungen nachzukommen, die uns die Zeit, diese unerhörte Zeit, in der wir leben, aufbürdet. (Bravo!) Es ist ganz falsch, wenn Sie hier auf dem beruflichen Boden heute diese Stimmung hereintragen, wo das Unternehmertum — und ich glaube, zum Unternehmertum zählt auch das Sortiment heute noch, solange es noch lebt und noch nicht zugrunde gegangen ist — wenigstens fest zusammenstehen sollte, um diese schwere und schwerste Zeit zu überdauern. Und das, was wir verlangen — die eventuelle Erhöhung des Steuerzuschlages auf 20% —, ist ja nur für eine vorübergehende Zeit: für diese Zeit der höchsten Not. Denn wir alle hoffen ja, daß in kürzester Frist diese Herrschaft, die uns heute aufgebürdet ist, gebrochen sein wird, daß wir wieder zu anderen Verhältnissen kommen, und daß auch der Kampf zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern aufhören und einem besseren Zustande Platz machen wird.