

Ich richte daher besonders an Sie, meine Herren vom Verlag, die wärmste und herzlichste Bitte, uns zu unterstützen, uns jetzt nicht fallen zu lassen und uns nicht in den Abgrund zu treiben. Denn Sie treiben uns in den Abgrund, wie es auch gestern Herr Geheimrat Siegmund in der Hauptversammlung der Kreis- und Ortsvereine zugestanden hat, wenn Sie uns nicht entgegenkommen, da das Sortiment ganz außerstande ist, diese neuen Lasten zu übernehmen. (Stürmisches Händeklatschen.)

Arnold Friedte-Graudenz: Meine sehr verehrten Herren! Die 10%, die uns im vorigen Jahre bewilligt wurden, sind ja jetzt vollständig illusorisch geworden. Durch die Verpackungsbesen und durch die veränderten Bezugsbedingungen sind diese 10% zum größten Teil aufgebraucht. Nun wird uns ja immer vorgeworfen, daß wir in allen Berichten davon schrieben, welche glänzenden Geschäfte das Sortiment gemacht habe. Meine Herren, Sie wissen ja gar nicht, wie bescheiden der Sortimenter ist. Wir haben unser Auskommen. Das nennen wir glänzende Geschäfte. Früher haben wir es nicht gehabt; früher hat dies und jenes bei uns nicht so geklappt. Das sind die glänzenden Geschäfte, die wir gemacht haben, daß wir endlich unser Auskommen gehabt haben. Wenn wir jetzt durch die Einführung des Tarifvertrages die ganz bedeutenden Spesen, die wir entschieden übernehmen müssen, tragen sollen, dann können wir mit dem bisherigen Teuerungszuschlag von 10% auf keinen Fall auskommen. Meine Herren, selbst die 10%, die wir weiter von Ihnen erbitten, werden gerade das erreichen, daß wir weiter unser Auskommen haben, mehr auf keinen Fall.

Meine Herren, wenn Sie uns diese 10% nicht bewilligen, dann werden wir leider wieder zu den Zuständen wie vor zwei Jahren kommen; denn der Sortimenter muß die Möglichkeit zum Leben haben, und wenn Sie ihm diese Möglichkeit nicht geben, da muß er sie sich selbst nehmen. (Sehr richtig!)

Meine Herren vom Verlag, nun werden Sie ja natürlich wieder damit drohen, daß Sie dann direkt liefern werden. Meine Herren, Sie wissen ja alle ganz genau, daß die direkte Lieferung des Fabrikanten nach Anschauung des Handels Mangel an kaufmännischem Anstand bedeutet, und wir wissen auch ganz genau, daß die meisten Verleger auf keinen Fall zu diesem Weg übergehen werden.

Meine Herren, bei den Verhandlungen, die Sie über die Tarifverträge mit Ihren Angestellten gehabt haben, hat Sie doch immer nur der eine einzige Gedanke geleitet, daß Sie Ihren Angestellten und Ihren Arbeitern zum mindesten so viel geben wollen, daß sie ihr Auskommen haben. Etwas anderes erbitten wir auch nicht von Ihnen. Wir wollen auch nur das Auskommen haben. Deshalb hoffen wir, daß die Kollegen vom Sortiment Ihnen mindestens ebenso nahe stehen werden wie Ihre Angestellten und Ihre Arbeiter, und deshalb bitten wir, daß Sie unserem Antrage nachkommen und uns die 10% mehr bewilligen. (Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

Theodor Weitbrecht-Hamburg: Meine sehr geehrten Herren! Schon Anfang März dieses Jahres sind die Vorstandsmitglieder von Hamburg-Altona und Kreis Norden zusammengekommen, um sich über die geschäftliche Lage des Sortiments auszusprechen und vor allen Dingen, um die Frage einer eventuellen Erhöhung des Teuerungszuschlages zu behandeln. Wir haben dabei festgestellt, daß seit Ende 1917 die Gehälter und Löhne in unseren Betrieben um 50—75% gestiegen sind, die Kosten für elektrische Beleuchtung um 80—100%, für Heizungsmaterial um 100%, die Umsatzsteuer von 1‰ auf 5‰, Porti, Frachten, Rollgelder und ähnliche Dinge haben sich auf das Doppelte erhöht. Der Lebensunterhalt des einzelnen, zumal der Familien, hat sich auch mindestens um das Doppelte erhöht. Wir haben uns gesagt: alle diese Faktoren gebieten es, in nicht zu fernem Zeit eine Erhöhung des Teuerungszuschlages auf 15—20% ins Auge zu fassen.

Das war im März. Inzwischen sind acht Wochen ins Land gegangen, wir haben unter anderem die Erhöhung der Kommissionärspesen erlebt, und die Angestelltenbewegung ist in ein Stadium getreten, das uns mit Sorge erfüllt. Ich brauche auf das Thema nicht näher einzugehen. Wir stehen großen Anforderungen auf Gehaltserhöhung gegenüber, denen wir uns zum Teil nicht werden entziehen können. In Hamburg selbst stehen wir jetzt mitten in einer Bewegung, in einem Kampf um den Lohntarif, von dem wir noch nicht wissen, wie er ausgehen wird. Aber das glaube ich jetzt schon sagen zu können: wir können nicht zwischen 15 und 20% wählen, sondern die Erhöhung des Teuerungszuschlages auf 20% wird über kurz oder lang sicherlich eintreten müssen.

Meine Herren, wir stehen ja — und wir haben uns das gesagt — nicht allein in diesen Preiserhöhungen. Jedes Gewerbe, jeder Beruf, jeder Ladenbesitzer — Beispiele anzuführen, ist ja gänzlich überflüssig — erhöht seine Preise in einer ganz unglaublichen Weise; man könnte sagen: so unglaublich, daß die Bücherpreiserhöhungen recht bescheiden dagegen erscheinen. (Sehr richtig!) Wir sind auch nicht übereilt zu unserer Auffassung gekommen.

Wir haben uns fernerhin gesagt: die Verteuerung, die durch den Sortimentierzuschlag beim Buch entsteht, steht in vielen Fällen in keinem Verhältnis zu der Verteuerung, die durch den Verlag selbst mit der Festsetzung seiner neuen Ladenpreise und seiner Zuschläge geschaffen wurde. Sehr viele Verleger-Preiserhöhungen bewegen sich jetzt schon zwischen 50% und 100% und noch höher.

Nun hat Herr Direktor Kilpper gesagt, er bedaure unsere Ansprüche, unsere Forderungen. Er hält sie wohl nicht für notwendig. Ich muß darauf erwidern: Es ist nur die reine Existenzfrage, die uns zwingt, uns auf diesen Standpunkt zu stellen. Unter den heutigen Verhältnissen und bei den enormen Spesen sind 80—100% Verdienst auf den Nettopreis wirklich nicht als ein zu hoher Gewinn aufzufassen.

Und nun noch ein Wort über manche sehr günstigen Jahresberichte von Vereinen usw., die dem, was wir hier vorbringen, entgegenzustehen scheinen. Solche Berichte sind oft abgefaßt in einem gewissen Optimismus, ich möchte sagen: manchmal auch mit einer gewissen Unvorsichtigkeit, und sie entsprechen absolut nicht der allgemeinen Lage. Ausnahmefälle dürfen nicht verallgemeinert werden. Ich möchte dringend bitten, der Überweisung an den Börsenvereinsvorstand zuzustimmen. (Bravo!)

Vorsitzender, Erster Vorsteher des Börsenvereins, Hofrat Dr. Arthur Meiner-Leipzig: Meine Herren, bei der vorgerückten Zeit macht Ihnen Ihr Vorstand folgenden Vorschlag. Er unterbreitet Ihnen den nachstehenden Antrag, der wohl beiden Ansichten gerecht wird, und den Sie daher annehmen können:

Die Hauptversammlung des Börsenvereins ersucht ihren Vorstand, auf Grund der Notstandsordnung in Beratungen einzutreten, ob es notwendig ist, die Sortimenterteuerungszuschläge unverzüglich zu erhöhen.

Wenn Sie diesem Antrage zustimmen, so dürften sich wohl alle weiteren Aussprachen heute erübrigen. (Bravo!)

Wünscht jemand zu dem Antrage das Wort?

Paul Mitschmann-Berlin: Meine Herren, dieser Vermittlungsvorschlag, den der Vorstand des Börsenvereins Ihnen macht, besagt etwas ganz anderes als das, was heute die Hauptversammlung erklären soll. (Sehr richtig!) Die Hauptversammlung soll heute nicht erklären, daß der Vorstand des Börsenvereins in Beratungen und Untersuchungen eintreten möchte; dazu bedarf es dieser Hauptversammlung nicht, ein solcher Antrag könnte von irgendeinem Kreisverein ausgehen. Meine Herren, die heutige Hauptversammlung soll zum Ausdruck bringen, daß eine Erhöhung des Teuerungszuschlages auf 20% heute schon dringend notwendig für das Sortiment ist, und diese einmütige Zustimmung des Sortiments soll dem Vorstande des Börsenvereins auch den Behörden gegenüber den Rücken decken. Ich möchte Sie deshalb dringend bitten, den Vorschlag, wie wir ihn gemacht haben,