

Die Höhe des allgemeinen Teuerungszuschlags wird durch den Vorstand des Börsenvereins nach Anhörung des Vorstands des Deutschen Verlegervereins und des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine jeweilig festgesetzt. Ebenso kann der Vorstand des Börsenvereins nach Anhörung der genannten Vorstände Ausnahmen von der Erhebung des allgemeinen Teuerungszuschlags festsetzen. Alle Verfügungen sind vom Vorstand des Börsenvereins im Börsenblatt bekannt zu machen. In diesem § 1 ist doch ganz klar und deutlich gesagt, daß lediglich der Vorstand des Börsenvereins nach Anhörung des Vorstands der Verlegervereins und des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine das Recht hat, den Teuerungszuschlag festzusetzen bzw. ihn herabzusetzen.

Dr. Walter de Gruyter (Berlin): Ja, meine Herren, das ist ganz gewiß richtig; aber der Antrag Ritschmann und Genossen sagt ja auch nur:

Die Hauptversammlung wolle folgende EntschlieÙung annehmen:

Der Vorstand des Börsenvereins wird ersucht . . . Dies Ersuchen aber ist ihm unbenommen, und wenn dies Ersuchen von einer Mehrheit angenommen wird, so könnte das natürlich den Vorstand in die Lage bringen, solchem Ersuchen nachzugeben, es wohlwollend zu erwägen, unter Umständen ihm stattzugeben. Und dem wollen wir Verleger vorbeugen.

Meine Herren, über die Forderung selbst ist meines Erachtens nicht viel zu sagen. Sie ist nach meiner Überzeugung ganz unmöglich. Denn wohin würde es führen, wenn wir ihr entsprächen? Jetzt ist es doch schon so, daß bei einem Teuerungszuschlage von 40% des Verlegers und einem Teuerungszuschlage von 10% des Sortimenters sich bei einem 30%igen Rabatt der Anteil des Verlegers am Erlös für das Buch zu dem des Sortimenters verhält wie 7:4. Wird der Sortimenterszuschlag auf 20% erhöht, so wird das Anteilverhältnis 4:3. Das heißt: bei einem Preise von 7 M, den der Käufer für ein Buch letzten Endes zahlt, bekommt der Verleger 4 M, der Sortimenter 3 M; bei Büchern aber, die mit 40% rabattiert werden, würde der Anteil des Sortimenters genau die Hälfte werden. Und wie viele Bücher sind nicht mit 40% rabattiert! Es tritt also hier wirklich der geradezu — es ist schwer, ein passendes Wort zu finden, ein jeder kann es sich ja ergänzen (Heiterkeit) — der Zustand ein, daß der Verleger, der Autor, der Drucker, der Buchbinder, der Papierfabrikant, alle zusammen nicht mehr und nicht weniger, sondern genau so viel bekommen wie der Sortimenter. Das führt eben zu dem, was Herr Dr. Giesecke das Absägen des Astes des Sortiments selbst genannt hat.

Da möchte ich Ihnen folgendes vorschlagen. Wir geben eine Erklärung dieses Inhalts ab:

Die unterzeichneten Verleger erklären, daß sie eine Erhöhung des Sortimenterszuschlags über den Satz von 10% hinaus für unzulässig und mit Rücksicht auf die dem Buchhandel anvertrauten Interessen des Schrifttums und der Bildung für unvereinbar halten. Sie erklären insbesondere, daß sie einer solchen Erhöhung auf dem Wege der Notstandsordnung die Gefolgschaft versagen müßten, weil sie sich anders einer straffälligen Handlung schuldig machen würden.

(Denn hier begänne allerdings wieder der Begriff des Buchers in sein Recht zu treten.)

Sie werden eine solche Bestimmung mit der Schutzziehung des Sortimenterszuschlags bei direkten Verkäufen vom Verlag an das Publikum beantworten und dies der Öffentlichkeit bekannt geben und begründen.

(Sehr gut!)

Meine Herren, wenn eine solche Erklärung, von hundert Verlegern unterschrieben, durch zehn große Blätter ginge, so müßte jeder Versuch des Sortiments, den Teuerungszuschlag von 10 auf 20% zu erhöhen, im Keime ersticken. (Lebhaftes Bravo.)

Dr. Ernst Bollert (Berlin): Meine Herren, ich würde einer solchen Erklärung nicht zustimmen können. Wenn die Erklärung so hinausgeht, wie Herr Dr. de Gruyter sie vorschlägt, so bindet das meines Erachtens die Verleger nicht nur für heute, sondern auch für die Zukunft. Wir können nicht voraussehen, wie sich die Verhältnisse gestalten werden. Meine Herren, als mit den

Teuerungszuschlägen angefangen wurde — auch von Seiten der Verleger —, da wurden Teuerungszuschläge erhoben von 10%, 15%, und ich glaube, das Allerhöchste, was damals kam, waren 20%. Heute sehen sich die Verleger schon genötigt, 30%, 40%, ja 50% zu erheben. Also auch für sie haben sich die Dinge schon in einem Jahr ganz wesentlich geändert. Ich bin auch der Meinung, daß wir jetzt eine Erhöhung des Teuerungszuschlags des Sortiments auf 20% nicht annehmen sollen. Aber ich wiederhole noch einmal: ich könnte mich nicht für alle Zukunft in der Weise binden, daß ich eine solche Erklärung unterzeichnen würde.

Dr. Walter de Gruyter (Berlin): Herrn Dr. Bollert möchte ich sagen: das ist ja keine Erklärung für alle Zukunft; sie gilt ja überhaupt nur so lange, wie die Notstandsordnung gilt. Wenn aber Herr Dr. Bollert den Teuerungszuschlag des Verlegers und den Teuerungszuschlag des Sortimenters gleichstellt, so scheint er dabei doch ein ganz wesentliches Moment außer acht gelassen zu haben. Diese beiden Teuerungszuschläge lassen sich nämlich gar nicht ohne weiteres miteinander vergleichen. (Sehr richtig!) Wenn der Verleger beispielsweise bei seinen Büchern, die 1916 erschienen sind, einen 30%igen Teuerungszuschlag erhebt — er hat mit 15% begonnen und dann 30, meinetwegen auch 40% genommen —, so muß dieser Teuerungszuschlag etwas ganz anderes ausgleichen als beim Sortimenter. Dieses Buch, das wir — ich will einmal sagen: 1916 hergestellt haben und nun mit einem Zuschlage von 40% versehen, wird eigentlich weit, weit unter unserem damaligen Kalkulationspreise abgegeben; denn damals war der Marktwert noch der Wert der Goldmark, während die Mark heute einen Papierwert hat, der nur noch die Hälfte von dem damaligen gilt. Wenn wir heute ein Buch, das 1910 zu 10 M ausgegeben ist, mit 14 Mark verkaufen, so macht das eigentlich nur noch 7 M aus; das heißt: wir verkaufen es um 3 M unter dem Werte zur Zeit der Ausgabe. Bei uns gleicht also dieser Zuschlag keineswegs nur die höheren Verlagskosten, die höheren Verlagsunkosten, sondern auch die Entwertung des Geldes und die Zinsen aus. Beim Sortimenter ist es anders. Der Sortimenter kauft heute ein Buch zum Preise von 10 M und verkauft es morgen für 16 M. Heute kauft er es, morgen verkauft er es. Dazwischen ist kaum eine Schwankung oder überhaupt keine Schwankung des Geldwertes. Bei ihm basieren also Einkaufspreis und Verkaufspreis auf derselben Valuta. Insofern ist der eine Fall grundverschieden vom andern. Deshalb ist ein Verlegerzuschlag von 40% ungeheuer mäßig zu nennen im Verhältnis zu dem Teuerungszuschlag des Sortiments von 10%. Dazu kommt aber noch, daß der Sortimenter an den Teuerungszuschlägen des Verlags teilnimmt, nicht aber umgekehrt. (Sehr richtig!)

Und nun lassen Sie mich noch eins sagen! Ich konnte der letzten Arbeitgeberverbandssitzung in Berlin nicht beiwohnen — ich konnte es wirklich nicht —, die mit 120 gegen 7 Stimmen beschlossen hat, den in letzter Stunde so hochgeschraubten Forderungen der Angestellten stattzugeben. Die berufsmäßige Vertretung der Angestellten hatte sich mit dem aufgestellten Tarif einverstanden erklärt. Plötzlich kam von draußen, vom Zentralverband die Losung: Das ist ja viel zu niedrig! Es wurde eine neue Versammlung einberufen. In dieser Versammlung wurde trotz der Schwere der Stunde und der Mahnungen einzelner Herren mit 120 gegen 7 Stimmen beschlossen, nachzugeben, und die Sortimenter haben das ohne Ausnahme getan. Sie haben das u. a. mit der Begründung getan: Wir bekommen diesen Sommer das gute Geschäft; Ludendorff, Tirpitz und all die schönen Bücher erscheinen, und jetzt sollen wir in den Streit eintreten? Nein, das geht nicht! Aber natürlich sehen wir voraus, daß der Verlag uns dafür schadlos hält, denn wir können das nicht tragen. (Sehr richtig!)

Ja, meine Herren, so geht das nicht weiter. Das Sortiment schraubt sich durch seine Nachgiebigkeit und durch seinen Augenblicksegoismus, dadurch, daß es seine weiten, großen Interessen vor den Augenblicksinteressen nicht sieht, seine künftigen Geschäftskosten künstlich hoch und verlangt von uns, daß wir sie tragen. Wir müssen hier einmal einen Schluß machen, und ich bitte Sie, einer solchen Erklärung — über die Form läßt sich reden — zuzustimmen und damit dem Sortiment zu zeigen: Es