

Also man würde sagen können: die ganze Umfrage ist mit Zweidrittelmehrheit abgelehnt worden. Dazu sind die Zustimmungen vielfach noch an Bedingungen geknüpft, nämlich an ein gemeinsames Vorgehen, namentlich für die Medizin, für Bilderbücher, Romane, und es werden Ausnahmen gewünscht, namentlich für die Schulbücher und Zeitschriften.

Nun wird es sich fragen: Welche Gründe sind denn für die Ablehnung maßgebend gewesen? Von den Firmen, die geantwortet haben, erklären 10 — also eine ganz kleine Zahl —, daß sie zurzeit den Sortimenterteuerungszuschlag von 20% resp. 10% für angemessen und für unentbehrlich halten, — zurzeit! Es ist nun anzunehmen, daß diese Ansicht von den Firmen, die nicht geantwortet haben, noch mehrere teilen werden. Immerhin aber, selbst wenn ich das volle Verhältnis dieser 10 zu den Schweigern rechne, kommen wir doch nicht auf mehr als etwa 100 Mitglieder, die diesen Standpunkt teilen. Das ist also etwa ein Achtel der Gesamtzahl. Die übrigen würden als Gegner des Teuerungszuschlags anzunehmen sein. (Widerspruch. — Kommerzialrat Wilhelm Müller: Das ist ein Trugschluß!) — Ob das nun ein Trugschluß ist, meine Herren? — Ich habe mir die Zahlen und Antworten sehr genau angesehen und überlegt; ich habe nicht den Eindruck gewonnen, daß viele Verleger auf dem Standpunkt stehen: der Teuerungszuschlag des Sortimenters ist für den Verleger erwünscht oder notwendig.

Die Gründe für die Ablehnung liegen zum Teil darin, daß man sagt: Ja, welche Rabatterhöhung resp. welchen Rabatt wird denn das Sortiment beanspruchen, um auf seinen 20%igen Zuschlag zu verzichten? Vermutlich wird es doch wohl heißen: Bege zu den 25% oder 40%, die du mir gewährst, meine 20% darauf, dann sind wir einig. Es wird ferner auf die Folgen hingewiesen, die aus dem vorgeschlagenen Vorgehen erwachsen. Zunächst, daß die Ansprüche der Autoren nun, wo der Ladenpreis unzweifelhaft erhöht ist, sich entsprechend erhöhen werden. Es ergibt sich die weitere Folge, daß der Verleger, der jetzt nur das Odium für die Verteuerung durch seine Teuerungszuschläge trägt, während der Sortimenter dem Publikum gegenüber für seinen Teuerungszuschlag verantwortlich ist, dieses Odium ganz allein trägt; denn der Sortimenter würde nun erklären können: Ja, der Verleger hat den Ladenpreis in dieser Höhe festgesetzt. — Die Umsatzsteuer, die jetzt der Verleger entsprechend der niedrigeren Höhe seiner Verkaufspreise zu zahlen hat, würde er nun in der vollen Höhe des neuen Ladenpreises zu zahlen haben. Die 20% des Sortiments, die wir als eine Notmaßnahme betrachtet haben, die vielleicht wieder abgebaut werden kann, würden durch die Erhöhung des Ladenpreises bereivigt sein, es würde aber auch außerdem nicht einmal die Gewähr gegeben sein, daß das Sortiment nicht über kurz oder lang doch wieder mit der Forderung neuer Teuerungszuschläge käme. Und endlich die Frage: Ja, was wird denn nun, wenn die Teuerung immer noch weiter steigt, also der Verleger immer wieder genötigt ist, seine Ladenpreise und Preise zu erhöhen?

Das ist, ganz kurz zusammengefaßt, das, was ich referierend über den Inhalt dieser Antworten zu geben habe.

Vielfach wird auch gesagt, die Grenze des möglichen Rabatts sei nunmehr erreicht, das Sortiment verdiene unverhältnismäßig viel mehr als der Verleger. Es werden da ganz kolossale Zahlen genannt: daß der Verleger 30 S. und der Sortimenter 4 bis 5 M. an dem Buche verdiene usw. (Sehr richtig!)

Ich glaube also, daß neben den Zahlen, die ich Ihnen genannt habe, auch die vorgebrachten Gründe wohl beweisen, daß eine Durchführung der hier in Aussicht genommenen Maßnahme bei der überwiegenden Mehrzahl unserer Mitglieder keinerlei Aussicht auf Annahme hat. (Zustimmung.)

Meine Herren, ich glaube mich nicht auf dieses einfache Referat beschränken zu sollen. Denn es erhebt sich doch nun für jeden Menschen die Frage: Was nun? Da gibt es meines Erachtens doch nur drei Möglichkeiten. Erstens: die Dinge gehen lassen, wie sie gegangen sind. Das ist bisher stets mein Standpunkt gewesen, und ich glaube eigentlich, die Entwicklung der Dinge hat mir rechtgegeben. Ich habe stets gesagt: Schweigen und Handeln! Sehe jeder, wo er bleibe! Wir sehen, daß der Börsenverein, daß der Verlegerverein, daß die Gilde alle möglichen

Anstrengungen gemacht haben, um Ordnung in unser Wirtschaftsleben zu bekommen, und wir sehen, daß die Verhältnisse doch viel stärker sind. Es hat sich das durchgesetzt, was wirtschaftlich richtig und notwendig war, und alle unsere Maßnahmen sind nur hinterhergelaufen. Das kommt mir so vor, als wenn ein Dammbruch stattgefunden hat, ein blühender Landstrich von den Wasserfluten überspült und alles weggeschwemmt ist und dann jemand sagt: Unbedingt müssen die Felder wieder gepflügt werden, ehe die Fluten sich verlaufen haben. Das ist nicht möglich. Zunächst müssen die Gewässer weg sein, dann muß der Damm repariert sein; erst dann kann man an die Bestellung der Felder gehen. So wird es wohl auch im Buchhandel sein. Ich würde mich freuen, wenn ich mich täuschte; aber zunächst kann ich meine Ansicht nicht ändern.

Die zweite Möglichkeit ist die Aufhebung des Ladenpreises. Meine Herren, ich glaube, daß diese Eventualität auf dem Marsche ist. (Sehr richtig! — Zuruf: Sie ist schon da!) Die Vorboten mehren sich, und ich möchte der Meinung sein: wenn wir überhaupt zu irgendwelchen halbwegs geordneten Verhältnissen kommen wollen, dann gibt es nur noch die Aufhebung des Ladenpreises. Tatsächlich ist der Ladenpreis aufgehoben. Wenn der Verleger also darauf verzichtet, immer wieder noch einen imaginären Ladenpreis festzusetzen, so folgt er schließlich nur in der Form dem, was in der Sache schon lange besteht. (Sehr richtig!)

Will man aus alter Anhänglichkeit und in Anbetracht der großen Vorteile, die der Ladenpreis hat, diese zweite Möglichkeit vermeiden, so gibt es vielleicht noch eine dritte, die ich nicht unterlassen will Ihnen wenigstens hier zu nennen; das wäre die Vereinbarung von gewissen Rabattsätzen von Korporation zu Korporation für bestimmte Buchgruppen. Das wäre in gewissem Sinne ein sozialistisches Vorgehen. Ich will einmal annehmen — das, was mir am nächsten liegt —, die Vereinigung der Schulbuchverleger würde mit den Vertretern des Sortiments verhandeln und sagen: »Wir können euch soviel Rabatt gewähren; seid Ihr damit zufrieden? Wollt ihr auf Grund des gewährten Rabatts unsere Ladenpreise respektieren?« Ebenso würden die schönwissenschaftlichen Verleger, die wissenschaftlichen Verleger usw. verfahren. Das ist eine Möglichkeit. Die Gruppen müssen aber nicht nach den Wissenschaften geordnet werden, sondern sie müssen sich nach dem Risiko und nach den Spesen des Sortimenters richten, und sie müssen sich auf der andern Seite danach richten, in welchem Maße der Verleger von der Verwendung des Sortimenters abhängig ist. Die wirtschaftlichen Gesichtspunkte sind die Tatsachen, welche die Rabattverhältnisse bei uns festsetzen. Der Rabatt wird nicht danach bemessen, ob der Roman gut oder schlecht ist, sondern danach, ob er sich gut oder schlecht verkauft, ob er sich von selbst verkauft oder nicht.

Die vier Gruppen, die ich in Betracht ziehen würde, sind: Schulbücher und Verwandtes, Zeitschriften, wissenschaftliche Literatur, Unterhaltungsliteratur. Ich verhehle mir die Bedenken, die dem gegenüberstehen, durchaus nicht. Vor allen Dingen die Frage der Durchführbarkeit. Keine unserer Organisationen hat durchgreifende Zwangsmittel gegenüber ihren Mitgliedern in der Hand. Weder die Verleger haben die Möglichkeit, darauf zu bestehen, daß der vereinbarte Rabatt gewährt wird, noch die Sortimenter haben die Macht, ihre Kollegen zu zwingen — namentlich gegenwärtig nicht, wo das Publikum jeden Preis bezahlt —, die Ladenpreise einzuhalten. Außerdem besteht aber die große Gefahr der Eifersüchteleien zwischen den verschiedenen Gruppen der Verleger. (Zustimmung.) Denn es liegt natürlich in der Natur der Sache, daß, wenn von Gruppe zu Gruppe verhandelt wird, der schönwissenschaftliche Verleger sagt: »Wozu soll ich die hohen Rabatte zahlen, wenn der Schulbuchrabatt soviel niedriger ist? Der Sortimenter hat doch seine Spesen nur ein für allemal. Da müssen die beiden gleichmäßig sich beteiligen.«

Also ich habe die allergrößten Bedenken, wollte aber nicht unterlassen, Sie auf diese Möglichkeit wenigstens hinzuweisen, und würde mich freuen, wenn die Debatte in dieser Hinsicht Fruchtbare ergäbe.

Gottlieb Braun (Marburg): Meine Herren, ich gehöre zu denjenigen Sortimentern, die bis zuletzt gebremst haben, den 20-