

Vorsitzender Dr. Georg Pactel (Berlin): Demgegenüber möchte ich doch gleich bemerken, daß Ihr Vorstand auf dem Standpunkt steht, daß die Berichte über unsere Hauptversammlungen möglichst rasch der Allgemeinheit zugänglich gemacht werden. Es hat sich früher hier im Deutschen Verlegerverein oft das Bestreben bemerkbar gemacht, die Berichte über die Hauptversammlungen überhaupt nicht zu veröffentlichen, weil die Mitglieder der Meinung waren, daß sie dann freier sprechen könnten und sich mehr unter sich fühlten. Dadurch hat sich aber bei den Sortimentern und bei Fernerstehenden die Meinung herausgebildet, als verhandelten wir hier über Dinge, die kein anderer hören dürfte, als schmiedeten wir hier die finstersten Komplotte und Anschläge gegen das Sortiment. Wir haben ja unsere Deutsche Verlegerzeitung gerade deshalb gegründet, damit der Standpunkt des Verlags immer wieder in die weiteste Öffentlichkeit kommt, und haben unsere »Mitteilungen« nur beibehalten, um Sachen, die ganz vertraulich behandelt werden müssen, wie Kreditwesen usw., darin zu erörtern. Es wird uns, da wir jetzt über die Deutsche Verlegerzeitung verfügen, jedenfalls möglich sein, den Bericht über die Hauptversammlung viel rascher herauszubringen, als wenn wir ihn im Börsenblatt veröffentlichen. In unserer Verlegerzeitung wird er jedenfalls sehr rasch erscheinen können, — allerdings nicht eher, als bis das stenographische Protokoll ausgearbeitet ist, was immerhin eine erhebliche Zeit in Anspruch nimmt, namentlich da die einzelnen Redner Korrekturen bekommen müssen.\*)

Dr. Fritz Springer (Berlin): Meine Herren, ich hoffe innerhalb der 5 Minuten das sagen zu können, was ich sagen möchte.

Jeder meiner Kollegen vom wissenschaftlichen Verlag wird mir wohl darin beistimmen, daß uns die Frage, die Herr Braun vorhin angeschnitten hat, in den letzten Monaten wiederholt beschäftigt hat, und wir können, glaube ich, feststellen, daß die Anforderungen von Seiten unserer wissenschaftlichen Autoren, ihre Bücher zu den ermäßigten Preisen für ihre Studenten zu beziehen, zugenommen haben, seitdem die Sortimenter zu dem 20-prozentigen Zuschlage übergegangen sind. Herr Kollege Dr. Fischer aus Jena wird Ihnen bestätigen können, daß diese Erfahrung zutrifft; denn dortige Professoren haben ihm das direkt erklärt. Jedem von uns ist es unangenehm, daß dieser § 26 des Verlagsgesetzes die in Kraft befindliche Fassung erhalten hat. Sie ist seinerzeit gegen die Stimmen des Verlags beschloffen worden. Die Autoren haben sie damals in der Kommission durchgesetzt. Es liegt nun bekanntlich eine reichsgerichtliche Entscheidung vor, die seinerzeit die Firma Engelmann herbeigeführt hat. Die Firma ist verurteilt worden, und seitdem besteht kein Zweifel mehr an der Auslegung des § 26 des Gesetzes. Wie ja schon berichtet worden ist, ist die vom Vorstand des Börsenvereins zitierte Meinung des Herrn Prof. Kohler eine rein persönliche, sie verdient sicherlich Beachtung, man kann ihr aber keinen Gesetzeswert zusprechen.

Meine Herren, wir Verleger befinden uns hier in einer Zwangslage unseren Autoren gegenüber. Die Herren sind über ihre Rechte genau unterrichtet. Sie bestehen auf ihrem Recht und verlangen die Lieferung. Selbstverständlich haben wir uns ja jetzt wohl alle schon insofern vorgeesehen, als wir in unseren Verträgen ausdrücklich vorschreiben, daß die Verfasser die Bücher nur zu ihrem persönlichen Bedarf zum Nettopreis erhalten können. Verlangen die Verfasser aber auf Grund der gefallenen Entscheidung des Reichsgerichts für ihre Zuhörer diese Vergünstigung, so können wir, ohne uns mit ihnen zu überwerfen, dagegen kaum

\*) Von einer Veröffentlichung in der »Deutschen Verlegerzeitung« wurde nachträglich Abstand genommen, da das »Börsenblatt« sich bereit erklärt hatte, den Bericht in diesem Jahre wesentlich früher zu bringen. Es war zunächst beabsichtigt gewesen, die stenographischen Berichte der Hauptversammlungen des Deutschen Verlegervereins, des Verbands der Kreis- und Ortsvereine und des Börsenvereins in der hier angegebenen Reihenfolge — der chronologischen — im Börsenblatt zu veröffentlichen. Auf Wunsch des Vorstandes des Börsenvereins wurde jedoch schließlich dem Bericht des Börsenvereins, der in Nr. 135 und 136 zum Abdruck kam, der Vorrang gegeben.

Geschäftsstelle des Deutschen Verlegervereins.

etwas machen. Bedenklich wird die Sache freilich dadurch, daß bereits von Professoren versucht wird, einen Austausch der Bücher mit ihren Kollegen herbeizuführen. Das müßte auf alle Fälle verhindert werden, und ich glaube, da wird auch von Seiten der wissenschaftlichen Verleger wohl ein Niegel vorgeschoben werden können. Wenn Herr Braun, der ja auch Verleger ist, es einmal versuchen sollte, eine neue Entscheidung des Reichsgerichts herbeizuführen, so würde der ganze wissenschaftliche Verlag ihm sicherlich sehr dankbar sein.

Herr Kommerzialrat Müller hat sein Erstaunen ausgedrückt über die Gesichtspunkte, die Herr Hofrat Dr. Ehlermann vorgebracht hat. Herr Kommerzialrat Müller, der ein alter Vertreter des Sages ist, daß der Grundstein des Börsenvereins der Ladenpreis ist, ist selbstverständlich durch die Äußerungen des Herrn Dr. Ehlermann ungemein betroffen. Ich bin umgekehrt doch erfreut, daß einmal von anderer Seite eine Frage angeregt worden ist, die viele von uns und auch mich in letzter Zeit sehr stark beschäftigt hat, und die sich mit dem von Herrn Hofrat Dr. Ehlermann hier genannten Punkt 2 deckt.

Was zunächst den Punkt 3 des Herrn Hofrats Dr. Ehlermann anlangt, ob es möglich ist, eine Vereinbarung herbeizuführen, die Rabattsätze innerhalb gewisser Gruppen des Verlags abzustufen, so glaube ich diese Frage verneinen zu müssen. Ich halte das nicht für durchführbar. Ich sehe eine Lösung auf einem ganz anderen Gebiete, und ich glaube, daß es auch innerhalb des wissenschaftlichen Verlags dazu kommen wird. Wir werden mehr und mehr die Zahl der Sortimentfirmen beschränken, denen wir unsere Bücher mit einem normalen Rabatt liefern, und der großen Zahl der anderen, die tatsächlich nur Gelegenheitsbesorger unseres wissenschaftlichen Verlags sind, den Rabatt verkürzen. Ich sehe hierin die einzige Lösung der schwierigen Aufgabe, die Erhaltung des Sortiments zu sichern, das sich mit dem Vertriebe wissenschaftlicher Bücher in besonderer Weise beschäftigt.

Wenn Herr Hofrat Dr. Ehlermann an erster Stelle die Frage aufwarf, ob man es so weitergehen lassen sollte wie bisher, so bin ich auch der Meinung: es gibt kein Mittel, eine Änderung herbeizuführen. Wir können momentan nichts anderes machen; es muß so weitergehen wie bisher. Aber was wird sich daraus entwickeln?

Der zweite Punkt, den er berührte, war die Aufhebung des Ladenpreises. Wenn wir ganz offen sein wollen, werden Sie mir darin zustimmen: es gibt überhaupt keinen Ladenpreis mehr. (Sehr richtig! — Widerspruch.) Wir sind doch soweit gekommen, daß bereits im Börsenblatt Verleger bekannt machen: Meine Preise sind freibleibend. Was heißt denn das? Das heißt: es gibt für den betreffenden Verleger keinen Ladenpreis und dementsprechend auch keinen festen Nettopreis mehr; er liefert heute seine Verlagsartikel so, und morgen so. Die Folge davon ist doch, daß dasselbe Buch in derselben Stadt von dem einen Sortimenter zu diesem Preise verkauft werden kann, von dem andern zu einem andern Preise. (Zuruf: Kataloge!) Tatsächlich haben wir keinen festen Ladenpreis. Ich bin ein eifriger Vertreter der Ansicht gewesen und bin es noch, daß wir ohne Ladenpreis nicht auskommen werden. Wir brauchen unserer Bibliographie wegen einen Ladenpreis. (Zustimmung.) Aber der Ladenpreis ist nicht mehr der heutige Verkaufspreis. Was aus den Verhältnissen im Sortiment werden wird, wenn wir anfangen, zu erklären: der bibliographische Ladenpreis ist soundsso, wir liefern zu dem und dem Nettopreise; wir überlassen es euch Sortimentern, zu verkaufen, wie ihr wollt, — ist mir rätselhaft. Meine Herren, das ist ein Zustand, der von gewissen Seiten begrüßt werden mag. Dann werden wir Zustände erleben, wie wir sie in früheren Jahren bis Ende der sebziger Jahre gehabt haben: es wird ein allseitiges Unterbieten eintreten. Es wäre dann allerdings Sache des Sortiments, dafür zu sorgen, daß die Sortimentern in den einzelnen Städten Vereinbarungen treffen, wonach sie zu dem Nettopreise, zu dem der Verleger liefert, einen bestimmten Zuschlag machen, um die Verkaufspreise für ihren Bezirk festzulegen.