

Allerdings kommt dann wieder die Frage: Wie verhält sich dann der Verleger bei der direkten Lieferung an das Publikum? Es ist da vielleicht möglich, einen Weg zu finden, indem der Verleger bekannt macht, daß der Minimalpreis, zu dem das Buch verkauft werden darf, so hoch und der Maximalpreis so hoch ist. Was von den einzelnen Sortimentern genommen wird, das ist ihm dann gleichgültig.

Fritz-Otto Klasing (Leipzig): Meine Herren, das Rühren am Ladenpreise, der doch lediglich zum Schutze des Sortiments festgesetzt worden ist, rächt sich jetzt und wird sich noch viel mehr rächen, besonders dann, wenn wir vielleicht einmal wieder etwas bessere Verhältnisse bekommen werden. Aber wir haben ein wirres Durcheinander. Ich glaube, da wird uns auch nicht ein prozentualer Zuschlag heraus Helfen. Wenn wir den Sortimentern Prozente geben, kommen wir überhaupt nicht durch. Über die 20 Prozent hinaus kann nicht jeder gehen. Ich habe im Augenblick einen Verlagsartikel im Auge, der in einer Serie erscheint. Der Artikel kostet 20 Mark, er ist jetzt auf das Fünffache des früheren Preises erhöht. Das bedeutet auch einen fünffachen Bruttogewinn gegen früher, das müssen wir im Auge behalten. Wenn hierauf das Sortiment 20% Teuerungszuschlag erhebt, dann sägt es den Ast ab, auf dem es sitzt. Dann kommen die Begleiterscheinungen, die Herr Braun gestreift hat, der Kunde wird direkt an den Verleger gewiesen, zum direkten Bezuge getrieben. Ich meine, demgegenüber ist es doch besser, der Ladenpreis wird aufgehoben, oder der Verleger wird gezwungen, einen derartigen Artikel aus dem regulären Buchhandel herauszuziehen. Wir haben derartige Erscheinungen auch schon.

Ich will damit sagen: wir können nicht sämtliche Verlagsartikel über einen Kamm scheren. Darum habe ich mich, offen gestanden, über die Fragen des Verlegervereins sehr gewundert. Ich habe sie auch nur in dem Sinne beantworten können, daß eine generelle Beantwortung nicht möglich ist. Wie kann ein Verleger, der die verschiedensten Verlagsartikel hat, sich dazu entschließen, den Rabatt zu erhöhen, den Teuerungszuschlag zu bekämpfen, oder die dritte Frage zu bejahen? Wir können das nicht über einen Kamm scheren, und wir kommen auch nicht darüber hinaus. Ich glaube, die einzige Möglichkeit ist die Aufhebung des Ladenpreises, der formell noch nicht aufgehoben ist, tatsächlich aber nicht mehr besteht.

Dr. Alfred Giesecke (Leipzig): Meine Herren, ich habe mich zu der Frage des Verlegervereins grundsätzlich ablehnend geäußert, da ich der Meinung bin, daß es nicht der richtige Weg ist, wenn wir von Vereinen wegen irgendwelcher Minimalrabatte festsetzen. Ich stehe auf dem Standpunkt, daß uns eine Gesundung der Verhältnisse im Buchhandel und ein Durchhalten in den uns noch bevorstehenden schwierigen Zeiten nur möglich ist, wenn der Buchhandel auf eine gesunde kaufmännische Grundlage gestellt wird, das heißt, wenn jeder Verleger die Rabatte festsetzt, die er für richtig hält, und der Sortimenter die Bücher bezieht und vertreibt, an denen er glaubt, genug zu verdienen, während er sich für die anderen nicht verwendet. Alle Zwangsmaßnahmen halte ich prinzipiell für falsch. (Sehr richtig!) Wir kommen nur auf diese Weise weiter. Der Standpunkt des Sortiments, einen gewissen Minimalrabatt garantiert zu haben, ist meiner Ansicht nach grundsätzlich falsch und in seinem eigenen Interesse falsch; denn der Erfolg ist nur der, daß, wie so oft gesagt worden ist, immer nur neue Sortimente gezüchtet werden, die ein gewisses Minimaleinkommen auf diese Weise garantiert zu haben glauben.

Ebenso skeptisch bin ich über die Wirkungen des Teuerungszuschlags. Ich bin der Meinung, daß auch hier die Sache auf die Dauer nicht haltbar ist. Wenn heute ein Buch mit 40% geliefert wird, was doch bei einem beträchtlichen Teil der Literatur, für den der Rabatt überhaupt eine Rolle spielt, der Fall ist, so erhält der Sortimenter für seine Bemühungen genau so viel wie sämtliche an der Herstellung des Buches beteiligten Faktoren. Er bekommt, wenn das Buch 10 M kostet, 4 M und schlägt 2 M drauf, macht 6 M. Der Verleger erhält gleichfalls 6 M. Das ist ein ungesundes Verhältnis, das ist eine Zwangswirtschaft, die auf die Dauer nicht

haltbar ist, und selbst mit dem Durchschnittsrabatt von 29%, der vorhin erwähnt wurde, liegt die Sache so, daß dann der Verleger für die ganze Herstellung M 7.10, der Sortimenter M 4.90 bekommt. Auch das halte ich für ein Verhältnis, das nicht richtig ist.

Also auch ich bin der Meinung, man solle die Dinge gehen lassen; sie werden sich von selbst korrigieren. Ich bin weiter der Meinung: wir mögen wollen oder nicht, wir kommen — ob offiziell, das mag dahingestellt sein — jedenfalls für die nächsten Jahre zur tatsächlichen Aufhebung des Ladenpreises, in der wir uns ja im Grunde schon befinden.

Dr. Walter de Gruyter (Berlin): Meine Herren, die Kundfrage unseres Vorstands unterläßt eins: sie forscht nämlich gerade über den wichtigsten Punkt, die Meinung der Mitglieder, nicht aus: wie sie überhaupt zu der Notwendigkeit der Erhöhung des Teuerungszuschlags auf 20% stehen. Sie stellt diese Erhöhung als etwas seit dem 3. März Gegebenes hin und unterläßt es, die Meinung der Mitglieder zu dieser völlig veränderten Stellungnahme zu erkunden.

Um so mehr muß hier auf eins aufmerksam gemacht werden. Unser verehrter Vorstand — er erkennt es ja auch mit guter Miene an — hat eine außerordentliche Metamorphose — wenigstens äußerlich — in diesen Dingen durchgemacht. Bis zum 3. März dieses Jahres hat er sich auf den Standpunkt gestellt, daß die Notwendigkeit eines 20%igen Teuerungszuschlags durch nichts erwiesen sei, und auch noch in den Verhandlungen des 3. März sind nach der Meinung des Vorstands neue Beweisgründe für das Gegenteil nicht erbracht worden. Und in der Kundfrage heißt es also:

Um dem Börsenvereinsvorstand die Lösung der durch die Erhöhung des Sortimenterteuerungszuschlags hervorgerufenen Schwierigkeiten zu erleichtern, traten wir seiner Ansicht über die kommende Wirtschaftslage des Sortiments bei und erklärten, uns der Notwendigkeit einer früheren oder späteren Erhöhung des Teuerungszuschlags auf 20% nicht verschließen zu wollen. Wir ständen jedoch nach wie vor auf dem Standpunkt, daß die Notstandsordnung und damit jeder Sortimenterteuerungszuschlag so bald als möglich abzuschaffen seien.

Und in dem Jahresbericht begründet der Vorstand seine Stellungnahme vom 3. März ausdrücklich damit, daß es ihm nur darum zu tun gewesen sei, eine Einheitsfront herzustellen.

Dadurch, meine Herren, sind die sogenannten 29 Verleger in eine nicht eben bequeme Lage gekommen. Diese 29 Verleger hatten nämlich bis dahin in ihrem Marsch genau die gleiche Richtung und das gleiche Tempo eingehalten wie der Vorstand; sie waren, wenn Sie wollen, eigentlich nur eine in Reih und Glied marschierende Kampf Abteilung des Deutschen Verlegervereins. Indem der Vorstand des Deutschen Verlegervereins sich aber am 3. März aus Opportunitätsgründen von seiner bisherigen Ansicht abwandte, bilden diese 29 nun eine im Stich gelassene Stoßtruppe, die freilich, wie ich hoffe, stark genug sein wird, ihre Ansicht nicht zu ändern. Dabei ist auf eins mit besonderem Nachdruck hinzuweisen: In der Frage der Zulässigkeit der Erhöhung des Teuerungszuschlags auf 20% stehen ja zwei Unterfragen, und das ist von uns immer aufs neue wieder betont worden. Die erste Unterfrage ist die: Wollen wir erlauben oder schweigend zulassen, daß das Sortiment diese 20% nimmt, und wollen wir die dem Verlage daraus unfehlbar erwachsenden Nachteile eines sich mindernden Absatzes in den Kauf nehmen? Die zweite Unterfrage aber ist die: Dürfen wir Verleger, ohne uns eines Verstoßes gegen die Rechtsordnungen schuldig zu machen, auch von uns aus diesen 20%igen Teuerungszuschlag nehmen? Die erste Frage, eines stillschweigenden Gestattens bis auf weiteres, ist, so glaube ich, auch von den 29 oder von der Mehrzahl dieser 29 bejaht worden. Die zweite Frage aber ist mit ebensolchem Nachdruck verneint worden. Wir haben uns gesagt: Der Sortimenter mag das unter Umständen dürfen, er mag es rechtfertigen; der Verleger kann es nicht. Ich glaube, daß auch unser verehrter Vorstand im Verlegerverein noch heute mit uns diesen Standpunkt teilt. Wenigstens ist bisher an keiner Stelle des Geschäftsberichts oder der heutigen Äußerungen zutage getreten,