

Glaube, sind wir zu schwach, kann uns auch der Börsenvereinsvorstand nicht helfen. Wir in den Ortsvereinen müssen uns fest zusammenschließen, in den Kreisvereinen wie Pech und Schwefel zusammenhalten, daß unsere Vorstände wissen: »Wir alle, Mann für Mann, stehen hinter ihm, wenn er das Äußerste wagt und den Kampf gegen den Verlag aufnimmt«. Wir müssen dahin kommen, daß der Vorstand eines Kreisvereins zu einem Verleger sagen kann: »Wenn Du in unserem Kreisvereine an Private anders lieferst, denn wir verkaufen, oder gar Anzeigen aufgibst, so geben wir für unseren Kreisverein die Parole aus: Kein Buchhändler wird ein Buch Deines Verlages führen, sei es bestellen oder ausstellen«. Und erst dann, wenn die Verleger wissen, sie haben eine Macht gegen sich, werden sie uns achten und fürchten lernen und begreifen, daß ein Kampf auch ihnen schwere Wunden schlagen wird. Boykott ist der schärfste Zwang und nur mit Vorsicht zu gebrauchen. Wird er aber gebraucht, muß er rücksichtslos durchgeführt werden, und dazu müssen wir uns gegenseitig durch hohe Konventionalstrafen verpflichten. Solange aber noch eine Verständigung möglich ist, müssen wir diesen Weg beschreiten, und darum halte ich es für notwendig, den Vorschlag des Herrn Geheimrat Siegismund anzunehmen, damit niemand sagen kann, wir hätten irgend etwas unversucht gelassen.

Herr Georg Schmidt (Hannover): Zunächst möchte ich wiederholt feststellen, daß nicht, wie wiederholt behauptet worden ist, der Kreisverein Hannover-Braunschweig, sondern der Ortsverein Hannover-Linden, dessen jetziger Vorsitzender Herr Schmorl ist, gegen den Willen des Verbandsvorstandes den Teuerungszuschlag selbständig auf 20 Prozent erhöht hat. — Meine Herren, wenn wir im Verlag und Sortiment nicht zur Einigung kommen, kann der Buchhandel nicht bestehen. Die Vorschläge des Herrn Geheimrat Siegismund sind wohl zu erwägen, aber in einem Punkte kann ich ihm nicht folgen, es muß eine Bestimmung getroffen werden, daß der Verleger auch den Aufschlag des Sortiments nimmt. Wenn der Verleger glaubt, mit den Bucherzeugnissen in Konflikt zu geraten, so muß er sein Sortiment abzugeben, evtl. unter anderer Firma, oder er muß seine direkten Bestellungen dem Sortimenter überweisen. Es ist unter keinen Umständen angängig und ist in keinem anderen Verufe üblich, daß der Produzent seinen Geschäftsfreund unterbietet. Das widerspricht den guten Sitten! Es nützt uns nicht, wenn hier scharfe Töne angeschlagen werden. Wir können uns nur einigen, wenn wir in Ruhe alles erwägen. Vor allem muß das Publikum wissen, daß es nicht zu billigeren Preisen vom Verleger geliefert bekommt. Ausnahmen in ganz besonderen Fällen, z. B. bei Partiebezügen, sind ja bereits in der Verkaufsordnung vorgesehen.

Herr Hermann Lang (Landau): Meine Herren, ich stehe hier als Abgeordneter vom Badisch-Pfälzischen Buchhändlerverband und vertrete im besonderen das besetzte Pfalzgebiet, das schwer unter den heutigen Verhältnissen zu leiden hat. Wenn wir die Vorschläge des Herrn Geheimrat Siegismund prüfen, so müssen wir sagen, daß sie für das Sortiment etwas Ungünstiges bedeuten insofern, als die bisherigen Notstandsordnungen des Börsenvereins plötzlich abgelöst werden sollen. Wenn wir unsere Zuschläge provinzmäßig feststellen und der Verleger nicht gezwungen wird, sie ebenfalls zu erheben, so wird das Publikum direkt vom Verleger beziehen. Das Publikum denkt gar nicht an Porto und Verpackungskosten, Umständlichkeit der Bestellung usw., sondern nur an den günstigeren Preis. Wenn die Zuschläge provinzmäßig festgestellt werden sollten, würden wir zu lauter verschiedenen Aufschlägen kommen. Das ist undenkbar. Der Schutz und Vorteil aller inländischen Buchhändler war, daß wir eben einen einheitlichen Preis hatten. Wenn wir den Vorschlägen des Herrn Geheimrat Siegismund folgen, verlieren wir diesen Vorteil. Ich glaube auch nicht, daß es möglich sein wird, die Versandgeschäfte so weit zu bringen, die Preise der einzelnen Provinzen einzuhalten. Der Vorschlag der Gilde scheint mir viel mehr annehmbar, da eine einfache Wiederherstellung der Notstandsordnung stattfinden soll mit der Änderung, daß auf den Teuerungszuschlag bei Volksschulbüchern ganz verzichtet und entsprechende Zuschlagsverminderung bei Mittelschulbüchern und Büchern mit höherem Preis erzielt werden soll. Wenn die Regierung etwas Neues sehen will, so sieht sie es hier. Aber man kann nicht verlangen, daß wir uns aufgeben,

damit der Verlegerstand ein Prinzip, das der Selbstbestimmung des Ladenpreises, aufrechterhalten kann. Ich weiß nicht, was für ein Weg besser ist: durch Zwang der Vereine oder durch freiwillige Verlegererklärung die Teuerungszuschläge zu erheben. Wir wollen selbstverständlich mitarbeiten an der Einigung, wollen uns nicht in der Öffentlichkeit streiten, wir sollten eine einheitliche Front nach außen bilden, aber uns nicht nach innen bekämpfen. Mit dem Vorschlag des Herrn Geheimrat Siegismund finden wir den Frieden nicht, wir brauchen den Einheitspreis und wollen ihn zu finden suchen. Ich will nicht darauf eingehen, wo die Schuld liegt; der Verleger schiebt die Schuld dem Sortiment zu, das Sortiment dem Verlag. Das Sortiment war gezwungen, die Notstandsordnung zu übertreten. Die Markenartikel bieten keinen Vergleich für uns. Wir führen nur Markenartikel, während die anderen Geschäfte mindestens noch 50 Prozent andere Artikel führen, an denen sie sich schadlos halten können. Wir vom Sortiment brauchen keine Angst vor dem Reichswirtschaftsministerium zu haben; dem Verlag könnte es vielleicht schlecht gehen bei einer Prüfung, uns nicht. Außerdem können wir beweisen, daß wir unter diesen Bedingungen nicht existieren können. Ich möchte noch erwähnen, man hat uns den 20prozentigen Teuerungszuschlag von vornherein verdacht und behauptet, daß die Kauflust des Publikums dadurch nachgelassen habe. Das stimmt nicht. Ich bin in der Lage, zu beweisen, daß der Verlag diese Behauptung nur dazu benutzte, uns den Verdienst zu beschneiden. Ich habe hier einen Beweis, daß der Verlag den Preis um den Betrag des Teuerungszuschlags erhöht und den Rabatt auf 35 Prozent festgesetzt hat. Es ist eine prinzipielle Frage, warum der Verlag den 20prozentigen Teuerungszuschlag streichen will. Ich sehe nicht ein, warum wir den Ladenpreis nicht mit bestimmen sollen. Wir müssen in der Lage sein, unsere Lebenslage zu verbessern, und wir wollen so bald wie möglich zu geordneten Verhältnissen zurückkommen, aber solange die Notlage besteht, müssen wir den Teuerungszuschlag haben. Ein Verleger, der mit dem Sortiment friedlich arbeiten will, wird nicht darauf bestehen, direkte Lieferungen ohne Teuerungszuschlag auszuführen. Ich meine, wenn hier der Verlag ein wenig nachgeben würde, hätten wir die erforderliche Plattform; aber wir wollen die Sicherheit haben, daß uns nicht in den Rücken gefallen wird. Wenn der Verlag anders liefern kann, kommen wir nie wieder zum einheitlichen Ladenpreise. Dann wird das Sortiment wieder verarmen, und darunter hat dann auch der Verleger zu leiden. Suchen Sie einen Weg, um dem Verlag die Möglichkeit zu erleichtern, auf den Vorschlag der Gilde einzugehen. Der Vorschlag des Herrn Geheimrat Siegismund ist nur dann annehmbar, wenn der Verleger auch zur Erhebung des Zuschlags verpflichtet wird. Wenn wir die verschiedenen Vorschläge prüfen, so hat der Gildevorstand allein den für uns alle möglichen Vorschlag gemacht. Wir wollen aber einen Weg suchen, der dem Verlag die Freiheit gibt, die er haben will, bei gleichzeitiger Sicherheit für das Sortiment, und ich bin überzeugt, daß wir auf einen geeigneten Vorschlag uns einigen können. Der Börsenverein muß einen Weg finden, der die Interessen von Verlag und Sortiment einigt.

Vorsitzender Herr Walther Jäh (Halle): Vorläufig liegt ein anderer Vorschlag als der des Herrn Geheimrat Siegismund nicht vor, denn die Wünsche des Gildevorstandes sind nach allem, was wir aus den Vorgängen wissen, für den Verlegervereinsvorstand unannehmbar. Eben wird mir der Brief eines Verlegers überreicht, der die »Erklärung« des Verbandsvorstandes unterzeichnet hat. Dieser Verleger schreibt, eine Verschärfung der Gegensätze werde voraussichtlich dazu führen, daß die Mitglieder des Verlegervereins geschlossen hinter ihren Vorstand treten. Statt des Ausgleichs haben wir dann den Kampf schärfer denn je. Wenn jemand einen geeigneten Ausgleichsvorschlag machen kann, so bitte ich, ihn vorzubringen; wir sind dann in einer Viertelstunde fertig.

Herr Hermann Lang (Landau): Wir brauchen nur die Vorschläge zu vereinen, die gemacht worden sind. Der Verlag sagt: wir wollen euch die 20 Prozent zugestehen, aber ihr dürft nicht verlangen, daß wir sie für uns festlegen. Wenn wir direkt liefern, soll es zu unserem Ladenpreis geschehen. Das Sortiment erklärt: wir