

eine, mit reichlichen Vollmachten ausgestattet, irgendwo zusammenkommen, um vor der Hauptversammlung über die endgültige Lösung einig zu werden. Denn das scheint mir doch geboten, daß es am 13. Februar nicht zu einer leeren Redeschlacht, die keinen positiven Erfolg hat, in Leipzig kommen darf! Wir müssen nach Leipzig mit einer fertigen Angelegenheit kommen, um das, was nach reiflicher Überlegung bei genügendem Entgegenkommen von beiden Seiten sich ergeben hat, nur unter Dach und Fach zu bringen und festzunageln!

Sollte das Ergebnis dieser Beratung so ausfallen, daß eine definitive Einigung nicht zu erzielen ist, so bin ich dafür, die endgültige Entscheidung in Leipzig einer Kommission von Verlegern und Sortimentern in gleicher Anzahl zu überweisen, die wiederum, mit den weitestgehenden Vollmachten versehen, die Angelegenheit, den gegebenen Vorberatungen entsprechend, zu Ende führt.

Was auch immer beschlossen, welche Sätze des Rabatts und Teuerungszuschlags festgestellt werden mögen, die erste Notwendigkeit ist die, daß diese Beschlüsse in Leipzig vom Börsenverein geschützt werden!

Die Verwirrung, die jetzt bereits infolge von Preisunterbietung herrscht, muß verschwinden und geordneten Verhältnissen wieder Platz machen. Außerdem ist durch die dem Börsenverein übertragene Schutzgewalt auch die Möglichkeit gegeben, das Ansehen des Börsenvereins wieder zu heben und den Männern, die mit Kraft, Verlust an Zeit und Geld opferfreudig unsere öffentlichen Geschäfte geführt haben und hoffentlich noch recht lange leiten werden, ihr schweres Amt zu erleichtern!

Das hat nichts mit den zu bildenden Verlags- und Sortimenterkammern zu tun; es liegt im Interesse des ganzen Buchhandels — Verlegers und Sortimenters —, zu wissen, daß Preise allgemein innegehalten und nicht unterboten werden können; in demselben Augenblicke, in dem die Verkaufspreise geschützt sind, wird sich auch der sogenannte »Auch-Buchhändler« mehr und mehr zurückziehen, da seine Untergebote nicht mehr möglich sind und das Feld seiner Tätigkeit untergraben ist.

Es ist zweifellos, daß sich Verleger wie auch Sortimenter in einer Notlage befinden, daß die Zeit des Abbaues noch lange nicht gekommen ist, um so weniger, als wir in diesem Jahre ganz gewaltige weitere Steigerungen, wie Post, Steuern usw., erleben werden!

Es ist erstaunlich, daß der Verlag aus eigenem Interesse für das angemessene Auskommen des Sortimenters nicht mit eintreten will, da doch auch er bei der Verschiebung des Risikos, das an den Sortimenter enorme materielle Anforderungen stellt, das größte Interesse an der Existenzfähigkeit des Sortimenters haben muß! Während andere Handelszweige dem Rechnungstragen und Verkehrszuschläge nehmen und bei freien Verkaufspreisen die wachsenden Spesen hineinkalkulieren können, verlangt der Verlag, daß die Teuerungszuschläge des Sortimenters unterbleiben sollen! Welches Äquivalent will aber für den beseitigten Teuerungszuschlag der Verlag, der die Kalkulation des Buches in der Hand hat und die Preise nach Belieben seinen Bedürfnissen angemessen festsetzen kann, dem Agenten und Vertreiber seiner Werke, dem Sortimenter, geben?

Um eine gerechte Entscheidung bei einer Einigung zu erzielen, die doch alle wünschen, muß der Verlag in 4 Gruppen geteilt werden:

1. Wissenschaftliche Werke;
2. Schulbücher;
3. Schönwissenschaftliche Werke;
4. Zeitschriften.

Die wissenschaftlichen Bücher (1) und die Schulbücher (2) bilden das Handwerkzeug der Bibliotheken, Gelehrten, Studenten und Schüler.

Die Forderung, die notwendigen Gebrauchsbücher so billig wie möglich — also wenigstens mit Vermeidung eines Teuerungszuschlags — den genannten Konsumenten zu liefern, ist nicht unberechtigt. Herr Verlagbuchhändler Urban hat einen glücklichen Ausweg gefunden und bereits mehrere Verleger, denen vermutlich der ganze wissenschaftliche Verlag folgen wird,

bestimmt, einen erhöhten Rabatt den wissenschaftlichen Sortimentern einzuräumen, Vorteile in Porto und Frachtbegünstigung zu schaffen u. a. Das Sortiment wird in dieser Beziehung ebenfalls Opfer bringen, um so mehr, als es sich hier um das Gemeinwohl handelt, und sich diesen Bedingungen vorläufig fügen müssen.

Wenn es zu einer Einigung kommen soll und der Verlag in Anerkennung der schlechten Lage des Sortimenters uns ein Entgegenkommen bewiesen hat, so ist es notwendig, daß auch das Sortiment dem ebenso leidenden Kollegen, dem Verlage, Zugeständnisse macht. Ich bin erstaunt — ohne gegenüber den großen und unbergelichen Verdiensten des Herrn Kollegen Ritschmann um das Sortiment undankbar zu sein — über die Erklärung des Herrn Ritschmann (im Börsenblatt v. 22. Jan. 1921, S. 755 oben), in der er für die Buchhändlergilde Herrn Urban das Recht abspricht, von der Zustimmung der Gilde für dessen glückliche und dankenswerte Anregung Gebrauch zu machen. Herr Ritschmann hat sicher vergessen, daß auch er in einer kurz vorher stattgefundenen Versammlung die Annäherungsversuche des wissenschaftlichen Verlags freudig begrüßt hat; außerdem halte ich es nicht für angebracht, vierzehn Tage vor der Hauptversammlung eine neue Streitfrage in die Debatte zu werfen. Ich persönlich bin für die vorläufige Einigung im Sinne des Herrn Urban und habe auch die mir zugesandten Vorschläge unterschrieben. Wie lange der geforderte Opfermut des Sortimenters diese Schwierigkeiten ertragen kann, ist allerdings eine andere Frage. Herr Urban, der neben seinem großen Verlage ein bedeutendes Sortiment besitzt und daher die Verhältnisse vortrefflich zu beurteilen weiß, hat zugegeben, daß das Sortiment mit 28—32% Spesen arbeitet. Ich bin gespannt, welchen Spesensatz Herr Urban am Ende dieses Jahres feststellen wird! Sollten dann die 35% Rabatt nicht weit überschritten werden? Und dennoch bin ich vorläufig für den Vorschlag der wissenschaftlichen Verleger, um so mehr, wenn auch der, m. E. nach, vortrefflichen Idee des Herrn Kollegen Jäh Rechnung getragen wird, eine Sortimenterkammer zu schaffen, um den mittleren und kleinen Kollegen Hilfe zu leisten. Ich bin überzeugt, daß uns der Verlag seine Hilfe dabei nicht versagen wird.

Ich trete allerdings der Dringlichkeit wegen dafür ein, daß wir vor allen Dingen 1 und 2 in der vorgeschlagenen Form in Ordnung bringen und die Schaffung der Stammrolle erst im Anschluß, also nach der Hauptversammlung, vornehmen.

Anders liegt die Sache bei Punkt 3.

Obgleich ich nicht der Gilde angehöre, unterschreibe ich ebenso wie Herr Kollege Eggers (siehe Börsenblatt Nr. 14 vom 18. Januar 1921) den Vorschlag der Gilde, der, bei Aufhebung der Teuerungszuschläge, mindestens 45% fordert. Hier handelt es sich um Luxuskäufe. Wer einen Roman kauft, kann diesen auch bezahlen, das Publikum sträubt sich auch nicht. Sämtliche Kollegen vom Sortiment werden mir bestätigen, daß der hohe Preis eines Romans in ganz wenigen Fällen den beabsichtigten Ankauf hinaufgemacht hat; ich gehe aber noch weiter, ich möchte hier den Teuerungszuschlag bei geringerem Rabatt aufrechterhalten wissen, und zwar aus taktischen Gründen für die Zukunft. Lassen Sie selbst die Teuerungszuschläge unter Umständen etwas geringer sein, aber bauen Sie nicht gänzlich ab in einer Zeit, in der der Abbau unberechtigt ist und bei wachsenden Spesen die höchste Gefahr in sich schließt. Erfolgt ein gänzlicher Abbau in einer Zeit, in der die Spesen steigen und der Absatz offenbar kleiner wird, so ist dies ein Selbstmord, der sich ja nie wieder gutmachen läßt. Es ist auch ausgeschlossen, daß, wenn der Teuerungszuschlag gänzlich abgeschafft wird, dieser jemals wieder aufs neue eingeführt werden kann.

Der Abbau des Teuerungszuschlags kann nur in der Weise erfolgen, daß ebenso abgebaut wird, wie das Gebäude errichtet worden ist.

Entschließen wir uns also trotz der ungünstigen Zeiten einen Abbau vorzunehmen, so kann dieser nur dem Aufbau entsprechen und in höchstens 10% bestehen, die ja dann bei günstigeren Verhältnissen ebenfalls fallen können. Im Börsenblatt Nr. 19 vom 24. Januar 1921 befindet sich ein Aufsatz vom