

Sonderabmachungen geschaffen, an deren Stärke alle ihre Bemühungen zerschellen werden. Da haben sie einen Fehler begangen, den sie nie und nimmer hätten begehen sollen. Sie hätten zum mindesten warten müssen, bis die Ergebnisse dieser Hauptversammlung vorliegen, und hätten nicht mit Strafbestimmungen vorgehen dürfen gegen Sortimentler, die aus Anstandsgefühl, aus Ehrlichkeitsgefühl heraus sich gesagt haben: Wir dürfen der Organisation des Börsenvereins und den von uns unterschriebenen Satzungen und Ordnungen nicht in den Rücken fallen und mit den einzelnen abschließen.

Meine Herren, unser Antrag ist ferner der Ansicht, daß eine Ordnung des ganzen Zuschlagswesens, eine Ordnung des Abbaues, eine Ordnung der ganzen Preisbildung im Buchhandel nie und nimmer durch lose Vereinbarungen von Firma zu Firma erreicht werden kann, sondern immer nur durch eine starke und straffe Organisation, die derartige Abmachungen auch mit Verantwortlichkeitsgefühl vornimmt, durch eine Organisation, die auch eine Exekutive besitzt, um Übertretungen zu ahnden. Und, meine Herren, wo ist denn bei Ihren Sonderabmachungen, die Sie tätigen wollen, die Exekutive? Wer garantiert mir denn, daß der Verleger, der heute Sonderabmachungen mit mir abschließt, nicht aus irgendeinem Grunde — ich will gar nicht einmal eine schlechte Absicht dabei voraussetzen — nach acht Tagen, wenn er die Sortimentler meiner Stadt oder meines Bezirks oder meiner Vertriebsart einzeln bearbeitet hat, wie Schachfiguren auf dem Brett den einen gegen den andern ausspielt und sagt: Lieber Freund, das, was wir damals abgemacht haben, gilt von morgen an nicht mehr; wir müssen aus irgendwelchen Gründen — und irgendwelche Gründe, meine Herren, gibt es immer — den Rabatt wieder verkürzen und dir die gewährten Vorteile wieder entziehen!? Darum glauben wir, daß die Organisation, die ein derartiges Abkommen schützen muß und schützen kann, bis heute allein der Börsenverein ist.

Meine Herren Verlegerkollegen, Sie haben in Weimar eine Revolution begangen, einen Sturm im Glase Wasser erregt. Sie haben Ihre Satzungen geändert und glauben nun damit den ganzen Buchhandel revolutioniert — oder, wie Sie sich ausdrücken, reformiert — zu haben. Meine Herren, Sie geben sich einer gewaltigen Täuschung hin. Sie haben nichts reformiert. Ihre Satzungsänderung steht auf dem Papier und ist gar nichts wert (Zuruf: Zur Sache!), wenigstens gar nichts für die Organisation des deutschen Buchhandels. Meine Herren, Sie haben die Absicht geäußert, Sie wollen die Organisation Kröners zerschlagen, Sie wollen, da sie nicht mehr zeitgemäß sei, etwas anderes an ihre Stelle setzen, mit anderen Worten: Sie wollen einen gotischen Dom, an dem wir bisher unsere Freude gehabt haben, zerstören, ehe Sie imstande sind, auch nur das bescheidenste Wohnhaus, in dem man unterkommen kann, zu errichten.

Meine Herren, unsere Ordnung, die wir Ihnen in unserem Antrage vorlegen, ist als eine Übergangsordnung gedacht. Sie ersehen daraus, daß automatisch jeglicher Teuerungszuschlag fortfällt, je nachdem der Verlag in seinen Bezugsbedingungen uns entgegenkommen kann oder entgegenkommen will. Als wir vor wenigen Tagen im Reichswirtschaftsministerium beisammen waren, wurde uns vom Regierungstische aus gesagt: „Ja, meine Herren vom Verlag, es ist doch wohl selbstverständlich, wenn Sie mit Hochdruck den Wegfall des Teuerungszuschlags betreiben, daß Sie dann dem Sortiment, das Ihnen ja den Nachweis erbracht hat, daß es ohne diesen Zuschlag nicht zu leben vermag, auch ein Äquivalent bieten!“ — Aber, meine Herren, welches Äquivalent bieten Sie denn? Sie starren ja nur hypnotisiert auf Sonderabmachungen, die Sie nur einem kleinen Teil des Sortiments zu bieten gewillt und in der Lage sind. Sie wollen ja dem großen Teil des Sortiments, dem Sie alles wegnehmen wollen, nichts dafür geben. Immer nur Versprechungen, immer nur Ausflüchte! Das Sortiment wollen Sie zwingen, auf den notwendigen Zuschlag zu verzichten, ohne daß es irgend etwas Greifbares in die Hand bekommen soll, worauf es nun nachher seine Existenz weiter aufbauen soll. Sie verquiden zudem Ihre Sonderabmachungen mit allem Möglichen, was nicht hineingehört. Der eine Verleger macht alle möglichen Ausnahmen, er sagt: Ich gebe dir einen etwas höheren Rabatt, aber du mußt auch bei allen Artikeln, auf die ich diesen Rabatt nicht zu geben vermag oder nicht geben will, ebenfalls auf den Zuschlag verzichten — ein typisches Beispiel dafür ist das Rundschreiben eines großen Berliner Verlegers, der alle Schulbücher, alle Zeitschriften, alle amtlichen Publikationen von vornherein ausnimmt —; der andere Verleger sagt: Alle Bücher und alle Erscheinungen, bei denen ich „aus bestimmten Gründen“ nicht in der Lage bin, den höheren Rabatt zu geben, sind ausgenommen. (Heiterkeit.) Meine Herren, was heißt denn dieses „aus bestimmten Gründen“? Das ist ja doch der Auslegung und der Deutung so ausgesetzt, daß überhaupt niemand hineinzuschauen vermag: wie sind denn nun die bestimmten Gründe? Ein anderer verschweigt sie überhaupt. Er sagt: Ich gebe soundsoviel Rabatt. Wenn man aber bei ihm anfragt, dann kriegt man heraus, daß sein gangbarstes Verlagswerk, das dem Umfaze nach neun Zehntel seines Verlags ausmacht, von vornherein ausgenommen ist von diesen Sonderbedingungen. Andere Verleger wieder verquiden es mit der Valutaordnung, die gar nichts mit der Sache zu tun hat. Sie sagen: das Sortiment soll für den großen Vorteil, den es bekommt, wenn es  $3\frac{1}{2}\%$  Rabatt mehr erhält, um auf  $20\%$  zu verzichten, auch seiner Rechte aus der Valutaordnung verlustig gehen, — und ähnlicher Scherze mehr. Das läßt sich doch gar nicht ernst nehmen. Wenn man ein einziges Rundschreiben von Ihnen liest, dann sagt man: es ist manches annehmbar darin; wenn man neun oder zehn nebeneinander hat, dann sagt man sich: Welches Bild der Zerrissenheit und Uneinigkeit bietet der deutsche Verlagsbuchhandel, dem es nicht möglich ist, in einer solchen grundlegenden Frage sich auch nur auf bestimmte Richtlinien zu einigen. (Sehr richtig!) Und nun, meine Herren Kollegen, es ist uns von Regierungsseite, es ist uns von Gerichten, die sich mit der Sache zu beschäftigen gehabt haben, es ist uns von Preisprüfungsstellen, es ist uns von unserem eigenen Gewissen immer wieder gesagt worden: Wenn wir an einen Abbau herantreten, dann hat er lediglich im Interesse des Verbrauchers zu erfolgen, im Interesse der Buchverbreitung. Aber, meine Herren, ich möchte nicht bitter werden. Sehen Sie sich die Rundschreiben an, die unsere Verleger verschickt haben, und sehen Sie sich die gleichzeitig versandten Preiserhöhungen an, wie sie sie dem deutschen Buchhandel diktiert haben! Denn, meine Herren, der Verleger kann seine Preise ohne weiteres um 20, um 50, um  $100\%$  erhöhen (Widerspruch), wenn er glaubt, es für sich allein verantworten zu können, da er niemand Rechenschaft schuldig ist. Der eine Verleger — und der hat am unklugsten gehandelt — hat gleich mit der Versendung der Rundschreiben an das Sortiment ein anderes Rundschreiben verschickt, worin er seinen ganzen eben — im Dezember und November — erschienenen Verlag um glatt  $20\%$  erhöht hat. Dafür hat er den Rabatt des Sortimenters um  $3\frac{1}{2}\%$  hinaufgesetzt. Das Publikum hat von dieser ganzen Transaktion nichts. Der Verleger macht ein sehr gutes Geschäft bei ihr, und zwar ein Geschäft, das aus der Tasche des Sortimenters bezahlt wird.

Andere Verleger sind weniger unklug oder — ich will es ruhig sagen — weniger ehrlich vorgegangen: sie haben einfach ihre Teuerungszuschläge erhöht. Eine Groß-Berliner sprachwissenschaftliche Verlagsgesellschaft hat in den letzten Tagen eine Erhöhung ihrer Bücher vorgenommen, von der sich der Außenstehende — das Publikum, die Behörden — überhaupt gar keinen Begriff machen kann. Und was sagt der Verleger? Der Verleger sagt: Ja, die Sachen sind in Goldmark hergestellt, und ich kriegen bloß Papiermark dafür. Ja, meine Herren, wir kriegen auch bloß Papiermark dafür. (Heiterkeit.) Wir kriegen auch nur Papiermark für unser Lager, das wir mit Goldmark eingekauft haben. Wir müssen auch unsere Lebensbedürfnisse mit der Papiermark bezahlen, die wir früher mit der Goldmark zu billigerem Preise gehabt haben. Auch unsere Angestellten werden mit der Papiermark bezahlt, und Sie kennen die Auswirkung der Papiermark auf das Konto der Gehälter bei den Angestellten und Arbeitern.