

Da ich somit zunächst meinen persönlichen Standpunkt vertrete, muß ich vor allem zur Klarstellung hervorheben: Wenn ich mich mit den Einzelheiten des Antrages Ritschmann zunächst nicht beschäftige, so liegt das einerseits daran, daß ich den Standpunkt, den mein Vorstand einnimmt, diesem Antrage gegenüber teile. Noch viel wesentlicher ist mir aber dabei folgende Überlegung. Das Referat des Herrn Ritschmann ist in seinem letzten Teile schließlich ausgeklungen in eine Frage an diejenigen wissenschaftlichen Verleger, die das Rundschreiben vom 18. Dezember verschickt haben. Deshalb kann ich auch im wesentlichen dort anknüpfen, wo wir heute nacht in dem Saale nebeneinander stehen geblieben sind.

Sie haben schon gehört, daß diese offiziellen Verhandlungen zunächst ergebnislos verlaufen sind. Zu meiner großen Freude hat sich aus diesen Verhandlungen ganz von selbst eine Unterredung, ein ganz unverbindlicher Meinungsaustrausch zwischen den anwesenden Mitgliedern des Gildevorstands und mir entwickelt, die ich nachher auf dem Radauwege bis nachts 1/2 1 Uhr mit Herrn Ritschmann fortgesetzt habe. Den erfreulichen Erfolg dieser direkten Fühlungnahme können Sie schon daran erkennen, daß die paar Freundlichkeiten, die Herr Ritschmann mir gesagt hat, so eingeleidet waren, daß ich mich durchaus darüber freuen kann. (Weiterheit.) Es geschah in einer Form, in der wir durchaus weiter kommen, und das ist heute so sehr wichtig. (Sehr richtig!)

Die Situation ist — das zeigt der außergewöhnlich starke Besuch der heutigen Versammlung — so ernst, daß wir uns gar nicht den Luxus leisten können, uns aneinander persönlich zu reiben. (Sehr richtig! bei den Sortimentern.) Deshalb bin ich Ihnen auch sehr dankbar, daß Sie mich, der ich ja schließlich am allermeisten rotes Tuch für einen Teil des Sortiments bin, so ruhig anhören. Das ist die beste Gewähr dafür, daß wir, so ungünstig die Situation heute aussehen mag, heute doch noch zu einem Resultate kommen, mit dem wir alle zufrieden sein werden. (Bravo! bei den Sortimentern.)

Herr Ritschmann hat begreiflicherweise gestern bei den Verhandlungen der Vorstände der verschiedenen Organisationen mit einer Schärfe, von der er heute früh schon sehr viel abgestrichen hat, den Grundsatz abgelehnt, daß freie Vereinbarungen von Firma zu Firma der Notstandsordnung und anderem vorgehen müssen. Ich sage: Herr Ritschmann hat von der Schärfe, mit der er diesen Standpunkt gestern abend vertreten hat, heute früh verschiedenes abgestrichen, und ich bin mir auch ganz klar darüber, woher das kommt. Wir haben uns eben im Laufe dieser Nacht darüber unterhalten, woher es kommt, daß dieser Grundsatz der freien Vereinbarung von Firma zu Firma für den Verlag in dieser ganzen heutigen Situation so wesensnotwendig ist. Diese Unterhaltung hat wohl auch bei Herrn Ritschmann heute noch nachgeklingen — Sie müssen verzeihen, wenn ich Sie mit diesen persönlichen Erlebnissen und Eindrücken behellige, aber es gehört zur Sache. — Die Unterhaltung hat auch mich heute nacht beschäftigt, und ich bin mir klar geworden, daß es im Wesen des verlegerischen Berufs liegt, daß wir auf seiten des Verlags eben nie und nimmer zu der schematischen Einheitlichkeit der Geschäftsgrundsätze kommen werden, die auf seiten des Sortiments möglich ist, und das gilt — so glaube ich wenigstens sagen zu können — für den Beruf des wissenschaftlichen Verlegers in ganz besonderem Maße, der wie kaum ein anderer auf die Persönlichkeit des Inhabers des Geschäfts gestellt ist. Gerade der wissenschaftliche Verleger lebt einfach von den persönlichen Beziehungen zu seinen Autoren. Denken Sie z. B. an die Firma, die ich jetzt im Begriffe bin, wenn ich nach Tübingen zurückkehre, mit meinem jüngsten Bruder allein in die Hand zu nehmen. Die Firma, so wie sie jetzt ist, ist das ganz persönliche Lebenswerk meines Vaters. Genau so liegt es bei jedem andern wissenschaftlichen Verlag. Der wissenschaftliche Verlagsberuf ist das allerpersönlichste, was es überhaupt im ganzen Wirtschaftsleben gibt (Sehr richtig!), und deshalb ist es eben einfach nicht möglich, daß der wissenschaftliche Verlag und der Verlag überhaupt zu irgendeiner Regelung seine Zustimmung gibt, wo die Geschäftsgrundsätze — denn darauf läuft es ja hinaus — in irgendeine schematische Ordnung eingezwängt werden sollen. (Sehr richtig!) Deshalb ist auch der Grundsatz, daß freie Vereinbarungen von Firma zu Firma den Bestimmungen der Notstandsordnung vorgehen müssen, nach meiner Überzeugung in der heutigen Situation die einzige Rettung. Vergessen Sie nicht, was mein Freund Urban und ich zusammen mit den beiden Herren vom Sortiment, mit denen wir gemeinsam verhandelt haben, erreicht haben! Was wir mit dem Rundschreiben vom 18. Dezember erreicht haben, ist etwas, was Sie sich am Tage vorher noch nicht haben träumen lassen. (Sehr richtig!) So ist die Sache in Wirklichkeit. Sie haben die Zusage einer der Zahl nach nicht großen, aber den Firmen nach sehr wichtigen Gruppe von wissenschaftlichen Verlegern, die Ihnen in Aussicht stellen, und die sich doch mit ihrer Unterschrift dafür gebunden haben, daß ein Weg gefunden werden kann, auf dem einerseits der Steuerzuschlag auf wissenschaftliche Literatur fallen, andererseits dem Sortiment die nötige Kompensation gegeben werden kann. Meine Herren, das ist keine Kleinigkeit.

Ich begreife nun vollständig, daß es Herrn Ritschmann als Vertreter der Organisation dessen, was in diesen Debatten immer das reguläre Sortiment genannt wird — es stehen ja verschiedene wichtige Sortimenterte außerhalb der Gilde, aber immerhin: Herr Ritschmann fühlt sich als Vertreter des Teiles des Sortiments, für den er in diesen Tagen immer wieder eingetreten ist — (Sehr richtig!) ich sage: ich verstehe vollständig, daß es Herrn Ritschmann als dem Vertrauensmann dieses Zweiges des deutschen Buchhandels sehr schwer ist, auf die Brücke zu treten, daß nun freie Vereinbarungen von Firma zu Firma die Notstandsordnung — wenn ich so sagen soll — durchlöchern sollen.

Ergänzend muß ich immerhin erwähnen, daß dieser Grundsatz in der Geschichte des Buchhandels nichts Neues ist. § 2 der Verkehrsordnung bestimmt bekanntlich, daß Vereinbarungen von Firma zu Firma über ihre geschäftlichen Beziehungen zueinander auf diesem Gebiet allen Ordnungen des Börsenvereins vorangehen. (Paul Ritschmann: Nein, nur der Verkehrsordnung!) — Ja, der Verkehrsordnung. Aber die Verkehrsordnung ist auch bis zur Einführung der Notstandsordnung die einzige Ordnung des Börsenvereins gewesen, die sich auf die Beziehungen zwischen Verlag und Sortiment regelnd bezieht. (Zuruf: Nicht für den Ladenpreis!) — Nicht für den Ladenpreis, selbstverständlich! (Paul Ritschmann: Hier handelt es sich um Verkaufspreis!) Ich sage: Grundsätzlich ist es kein Novum, wenn wir für die Notstandsordnung, für die Regelung der Verkaufspreise dasselbe beanspruchen, was für die Beziehungen von Firma zu Firma bisher schon immer Rechtens war. Aber das ist kein so wesentlicher Gesichtspunkt; das ist mehr von historischer Bedeutung. Es wird die Herren interessieren, vor allem die Herren, die schon seit Jahren und Jahrzehnten in der buchhändlerischen Organisation stehen. Heute interessiert uns vor allem die Situation, vor der wir jetzt stehen, und da ist zweifellos zuzugeben, daß es für das Sortiment nicht leicht ist, auf diese Brücke zu treten, so wie sie bisher aussieht.

Herr Dr. Paetel hat nun angedeutet, daß Schönheitsfehler der bisher von den wissenschaftlichen Verlegern unterbreiteten Vorschläge für die Neuregelung der Bezugsbedingungen von Firma zu Firma beseitigt werden können. Wenn ich Ihnen dazu einige Anregungen gebe oder Vorschläge mache, so ist das natürlich auch zunächst meine persönliche Ansicht. Alle, die diesen Verhandlungen hier in Leipzig seit vorgestern angewohnt haben, haben einander durch diese Besprechungen so genau kennengelernt, daß jeder von Ihnen sich ein Urteil darüber bilden kann, was das, was ich Ihnen als meine persönliche Ansicht vortrage, wert ist. Ich gebe ohne weiteres zu, daß ich Ihnen eine starke Dosis von Vertrauen zumute, wenn ich mir überhaupt denke, daß das, was ich als meine persönliche Ansicht zunächst äußern will, auf Ihre Entschlüsse von Einfluß ist. Aber immerhin wissen Sie doch aus den bisherigen Vorgängen so viel, daß ich bei den Verhandlungen, die zwischen wissenschaftlichem Sortiment und wissenschaftlichem Verlag angebahnt worden sind, auf Verlegerseite einigermaßen das Ohr meiner Kollegen habe. Insofern ist es doch