

vielleicht nicht ganz ohne Wert, wenn ich Ihnen meine persönlichen Gedanken über das äußere, was an diesem Abkommen noch verbessert werden könnte.

Da ist zunächst der wesentlichste Punkt, auf den Herr Ritschmann hingewiesen hat, das Projekt — wenn ich so sagen soll —, daß diejenigen Firmen, die die Vorzugsbedingungen von ihren Verlegern nicht erreichen, künftig zu einem schlechteren Rabatt geliefert bekommen sollen. Man hat in der Debatte diesen Gedanken mit dem Schlagwort »Strafrabatt« belegt. Es würde zu weit führen, wenn ich Ihnen auseinandersetzen wollte, daß uns natürlich nichts ferner gelegen hat, als da irgendwelche feindselige Maßnahmen oder dergleichen zu ergreifen. Nachdem sich aber diese starke Animosität gegen diesen Gedanken geäußert hat, stehe ich nicht an, Ihnen zu erklären, daß ich in diesem Punkte den Standpunkt, den ich in dem Rundschreiben meiner Firma vertreten habe, für den richtigen halte. Ich habe mein Rundschreiben unmittelbar vor der Hauptversammlung verschickt, und da heißt es zu diesem Punkte: »Je nach dem Verlauf der außerordentlichen Hauptversammlung des Börsenvereins am 13. Februar müssen wir uns eine Neuregelung der Bezugsbedingungen für diejenigen Firmen vorbehalten, die dem Abkommen der wissenschaftlichen Verleger mit dem wissenschaftlichen Sortiment nicht beitreten.« Ich bin sehr froh, daß ich diesen Vorbehalt gemacht habe; denn die Erfahrungen dieser Tage haben mich belehrt, daß diese Vorsicht richtig war, und ich werde meinen Kollegen, die in ihren Rundschreiben diese Verschlechterung der Bezugsbedingungen für diejenigen Firmen stehen haben, die ihn nicht bekommen, nahelegen und alles, was ich kann, dafür einsetzen, daß sie diese Bestimmung des sogenannten Strafrabatts — um noch einmal dieses Schlagwort zu gebrauchen — wieder aufheben (Zuruf: Herr Urban hat es schon getan!), so daß also die Situation die wäre, daß zwar einem Teil der Sortimenter, die besonders großen Umsatz mit den betreffenden Verlegern haben, Vorzugsbedingungen eingeräumt werden, daß aber die Firmen, die diese Vorzugsbedingungen nicht genießen, keinesfalls schlechter gestellt würden, als sie vor der Versendung des Rundschreibens vom 18. Dezember — um es so zu formulieren — gestellt waren. — Das wäre das eine.

Der andere Gedanke, der sich mir aus den Verhandlungen dieser Tage ergibt, ist folgender. Herr Ritschmann hat immer wieder darauf hingewiesen, daß die einzelnen Verleger, die bei unserer Aktion beteiligt sind, in vielen Einzelheiten ganz abweichende Bedingungen vorgeschlagen haben. Meine Herren, woher diese großen Verschiedenheiten kommen, glaube ich Ihnen dargelegt zu haben. Ich kann darin aber auch gar keine Schwäche sehen, im Gegenteil, die Verhandlungen der letzten Tage haben ergeben, daß von den verschiedenen Versuchen, die von Verlegerseite bezüglich der Bezugsbedingungen gemacht worden sind, derjenige der Firma Oldenbourg in München weitaus den meisten Beifall findet. Meine Herren, dieses eine Moment muß selbst dem Bestodttesten zeigen, wie unendlich überlegen der Grundsatz der freien Vereinbarung jeder vereinsmäßigen Regelung gegenüber ist. (Bravo!) Glauben Sie denn, daß eine doch ziemlich komplizierte Konstruktion, wie sie die Bedingungen der Firma Oldenbourg darstellen, zustande gekommen wäre, wenn die heutige Hauptversammlung über diese Bedingungen verhandeln würde, oder wenn die Kommission von gestern abend — oder irgendwelche andere Kommission — darüber sitzen würde? Meine Herren, daran ist doch nicht zu denken. Diese — wie ich glaube, wirklich ausgezeichnete — Konstruktion ist nur dadurch möglich gewesen, daß der Urheber, Herr Dr. Friedrich Oldenbourg, an seinem Rundschreiben so lange am Schreibtisch gefeilt hat, bis es etwas war. Ihm hat von Anfang an zunächst unklar ein Ziel vorgeschwebt, worauf er etwa hinaus will, er hat daran gearbeitet, verbessert und gefeilt, bis ihm schließlich der Wurf gelungen ist, der in dem Rundschreiben vorliegt. Meine Herren, wir klagen immer, wir hätten keine Persönlichkeiten, wir ertöteten die Initiative. Seien wir doch froh, daß wir Männer haben, und seien wir froh, daß wir die Möglichkeit haben, durch die intensive Arbeit eines Einzelnen einen neuen Gedanken zu bringen! Eine Kommission hätte das nie fertig gebracht. (Sehr richtig!) — Das ist das zweite.

Ich werde meinen Kollegen empfehlen, ihre bisher verschickten Rundschreiben daraufhin anzusehen, inwieweit sie die Bedingungen des Herrn Dr. Oldenbourg noch hinein verarbeiten können. Auf Einzelheiten vermag und brauche ich nicht einzugehen.

Der erste Vorschlag würde also darauf hinauslaufen, daß der ominöse Strafrabatt wegfällt. Der zweite Vorschlag wäre der, daß der Gedanke der Umsatzprovision, der wahlweisen Umsatzprovision, den Firmen empfohlen wird. Das ist ja gerade das Glücklichste an der Oldenbourgschen Konstruktion, daß die Sortimenterfirmen gewissermaßen wählen können, ob ihnen der Partiebezug lieber ist oder die Bedingung mit der Umsatzprämie, daß also diese Oldenbourgschen Bedingungen möglichst viel Nachahmung finden.

Daß die Zahl der bisher verschickten Rundschreiben verhältnismäßig klein ist, liegt doch daran, daß meine Kollegen, soweit sie die Rundschreiben nicht verschickt haben — ich habe mit verschiedenen darüber korrespondiert und mich unterhalten —, mir in den letzten Wochen immer entgegengehalten haben: »Es hat doch gar keinen Sinn, mit meinen Vorschlägen herauszukommen, wenn die Hauptversammlung vor der Tür steht und ich gar nicht weiß, welche Regelung sie bringt!« (Sehr richtig!) Ich habe mein Rundschreiben trotzdem verschickt, erstens weil mein Name doch schließlich mit der ganzen Aktion eng verknüpft ist. Da war es mir eine Ehrenpflicht, noch vor der Hauptversammlung zu zeigen, daß ich zu meinem Wort stehe, vor allem aber auch, weil ich der Überzeugung bin: die Hauptversammlung mag ausgehen, wie sie will, die Sache wird schließlich doch ihren Weg machen. (Bravo!)

Bleibt das Bedenken, daß die Basis bisher zu schmal sei. Meine Herren, da muß ich mich wiederholen und muß etwas, was ich schon zwei- bis dreimal erzählt habe, vor diesem größeren Kreise nochmals erzählen. Wenn wir das Rundschreiben vom 18. Dezember bisher nur an eine verhältnismäßig kleine Anzahl von Sortimentern verschickt haben — mit dem etwas schematischen Grundsatz, den wir anwenden mußten, um nicht ungerecht zu sein, will ich Sie verschonen —, so haben wir aus einer gewissen Bescheidenheit — möchte ich sagen — den Kreis möglichst eng gezogen (Heiterkeit bei den Sortimentern), weil wir das Rundschreiben vom 18. Dezember zunächst einmal als einen Versuchsballon angesehen haben. Wir wollten zunächst sehen: Bietet denn der Weg überhaupt Aussicht auf Verwirklichung? und wir waren selbst überrascht, als die Zustimmungen so zahlreich eingingen. Das hindert aber natürlich nicht, daß die Basis im Laufe der weiteren Verhandlungen verbreitert wird. Ich bin durchaus überzeugt, daß sie sich selbst verbreitern wird. So habe ich z. B. für meine Firma — um nochmals von mir zu erzählen — das Rundschreiben zunächst an diejenigen Firmen verschickt, die schon Quartalkonto bei mir haben. Wenn jetzt weitere Firmen kommen und sagen: Ich glaube nach meinem Umsatz Anspruch zu haben, dieselben Bedingungen zu erhalten, so werde ich mich selbstverständlich freuen, wenn diese Kollegen genau soviel Interesse für meine Verlagswerke zeigen wie andere. Also die Sorge braucht Sie nicht so sehr zu drücken, und ich werde bei meinen Kollegen vom wissenschaftlichen Verlag darauf hinwirken, daß diese Basis in dem Sinne nach Möglichkeit verbreitert wird, daß möglichst großzügig, möglichst liberal verfahren wird, wenn nun weitere Firmen kommen und sagen: wir wollen dieselben Bedingungen haben, wir erheben auch Anspruch darauf.

Es geht aber nicht — denn das widerspricht eben dem Grundprinzip der Freiwilligkeit bei der ganzen Sache, mit dem die ganze Aktion steht und fällt —, daß irgendwelche Stammrolle, Vereinsbeschlüsse oder dergleichen darüber erfolgen, welche Firmen denn nun auf die Vorzugsbedingungen Anspruch haben. Deshalb kann ich — ich möchte beinahe sagen: — nicht anders,