

— Meine Herren, wir haben ja ein paar Juristen hier; die werden das bestätigen können. Wenn wir in der Verkehrsordnung Bestimmungen treffen über Remittenden, über den Verkehr über Leipzig usw., dann können Vereinbarungen von Firma zu Firma diese aufheben; niemals aber kann im Rahmen der Verkehrsordnung eine Vereinbarung von Firma zu Firma getroffen werden, die sich auf die Festsetzung des Verkaufspreises an das Publikum bezieht. (Widerspruch.) — Dann werden wir nachher die Herren Syndici des Börsenvereins bitten, sich darüber zu äußern. (Heiterkeit.)

Nun hat Herr Dr. de Gruyter ferner gesagt, daß die Fassung, wie sie Herr Dr. Paetel und ich gefunden und Ihnen vorgelegt haben, in der Hauptsache deshalb seine Billigung nicht finden könne, weil es so aussieht, als ob die ihm befreundete Deutsche Buchhändlergilde (Heiterkeit) zu jedem dieser Verträge ihre Sanktion geben müsse. Meine Herren, das ist ja doch gar nicht der Fall. Die Fassung ist doch ganz deutlich — und wir haben gerade an dieser Fassung sehr lange gefeilt; Herr Dr. Paetel hätte als Vorsteher des Deutschen Verlegervereins natürlich starke Bedenken dagegen haben müssen, wenn das zuträfe, was Herr Dr. de Gruyter soeben ausgeführt hat. Es ist nichts davon gesagt, daß eine Zustimmung nötig ist, weder des Verlegervereins noch der Deutschen Buchhändlergilde. Sie sehen ja auch aus dem Abkommen, das wir mit dem schönwissenschaftlichen Verlag treffen wollen, daß eine Untergruppe des Deutschen Verlegervereins, nämlich die Vereinigung schönwissenschaftlicher Verleger, als Vertragspartner auftritt, und daß die Herren ausdrücklich erklärt haben und Herr Dr. Paetel es bestätigt hat, daß die Sanktion oder die Genehmigung des Vorstandes des Deutschen Verlegervereins dazu nicht nötig ist. Genau so ist es mit der Deutschen Buchhändlergilde. Wenn Sie mit den wissenschaftlichen Sortimentern der Deutschen Buchhändlergilde, denen sich ohne weiteres alle anderen dann später anschließen können, einen Vertrag tätigen, dann werden wir heilfroh sein, daß wir gar nicht gefragt werden, aus dem einfachen Grunde, weil wir dann freie Hand haben. Diese Zustimmung der Spitzenverbände ist also nicht vonnöten und die Einwendung des Herrn Dr. de Gruyter infolgedessen hinfällig.

Nun wende ich mich der Fassung zu, die der Deutsche Verlegerverein gestern gefunden hat. Meine Herren, sie stimmt ja beinahe mit dem überein, was Herr Dr. Paetel und ich vereinbart haben; aber sie macht insofern eine Erweiterung, als auch freien Gruppen von Verlegern und Sortimentern der Abschluß von Verträgen gestattet sein soll. Meine Herren, was ist eine freie Gruppe? Kann mir jemand eine Definition dafür geben? Ich könnte darunter verstehen, daß ein Verleger einer Anzahl von Sortimentern sagt: »Schließt mit mir ab, und ihr seid dadurch in die Lage gesetzt, die ganze andere Gesellschaft zu unterbieten.« (Sehr richtig!) Ich kann mir letzten Endes die Möglichkeit denken, daß ein Verleger mit einem einzigen Sortimenter ein Abkommen trifft, das diesen Sortimenter in den Stand setzt, alle Verkaufsbestimmungen, die überhaupt bestehen, über den Haufen zu werfen. Ich glaube, nicht mißverstanden zu werden; allein diese Möglichkeit ist da, und bei der Möglichkeit einer solchen Abmachung wird das Sortiment nicht darauf eingehen können.

Meine Herren, das Sortiment muß eine gewisse Sicherheit besitzen; es muß auch die Vertragstreue auf beiden Seiten sehen. Dazu gehört in erster Linie, daß die Fassung des Vertrages, der zu schließen sein würde, so deutlich ist, daß von vornherein eine zweite Auslegung, ein Nebenventil — möchte ich einmal sagen — absolut ausgeschlossen ist. Nur dann kann von beiden Seiten mit Vertrauen an die Sache herangetreten, nur dann kann von beiden Seiten mit allem Nachdruck und mit aller Kraft für einen solchen Vertrag eingetreten werden. Das ist aber bei den Abkommen, die bisher von wissenschaftlichen Verlegern, also von Einzelfirmen, mit Einzelfirmen des Sortiments, mit Gruppen, abgeschlossen worden sind, eben nicht der Fall. Meine Herren, das sind gar keine Verträge (Widerspruch bei den Verlegern); das ist eine Art von Verkehrsbestimmungen, wie die Verleger sie auch bisher schon teilweise gehabt haben. (Zuruf bei den Verlegern: Wortklauberei!) Die Firma Teubner und eine Reihe

anderer haben bereits vor Jahren Bestimmungen getroffen, die sie dem Sortiment zur Unterschrift vorgelegt haben; das Sortiment hat sie anerkannt oder abgelehnt, aber eigentliche Verträge, meine Herren, sind das nicht. (Zuruf: Was denn sonst?) Derartige Verkehrsbestimmungen können jeden Augenblick seitens des Verlegers zurückgerufen werden, und die Sicherheit hat das Sortiment dann eben nicht, daß für eine ganz bestimmte Zeit solche Vertragsbestimmungen nunmehr auch in Gültigkeit bleiben. (Zuruf bei den Verlegern: Gegenseitige Kündigung!)

Meine Herren, worin sind wir denn eigentlich in unseren Anschauungen auseinander? Das Sortiment wünscht — die Herren Verleger wissen es ja alle — einmal eine bessere Vertragsform, als uns bisher vom Verlage geboten worden ist. Es wünscht ferner, daß dieses Abkommen nicht bloß mit einer gar zu kleinen Zahl von wissenschaftlichen Sortimentern getätigt wird, sondern daß über diesen Kreis hinaus die Firmen erfasst werden, die nun nicht riesengroße Umsätze bei dem einzelnen wissenschaftlichen Verleger zu machen vermögen, die aber trotzdem als ungemein wertvoll auch für den wissenschaftlichen Verleger anzusehen sind. Nun ist es doch so, daß, wenn heute ein gemischtes Sortiment in einer Mittelstadt oder einer kleinen Universitätsstadt von 20 Verlegern, die derartige Abkommen zu treffen wünschen, Bücher braucht, es unter Umständen von fünf oder sechs dieser Verleger vielleicht die Sonderabkommen zugeschied bekommt und verbesserte Bezugsbedingungen erhält, daß aber von denselben oder vielleicht von einer größeren Zahl anderer Verleger diese besseren Bezugsbedingungen nicht nur nicht gewährt werden, sondern daß der Sortimenter damit zu rechnen hat, unter Umständen sogar verschlechterte Bezugsbedingungen in den Kauf nehmen zu müssen; und der Durchschnitt aller dieser geschlossenen Abkommen oder Verträge wäre für den Sortimenter, den Sie als Kulturträger und als guten Abnehmer Ihres Verlages kennen, den Sie stützen und stärken wollen, daß er im Durchschnitt einen Bruttoabatt hätte, der nicht höher ist als der heutige. Von diesem Sortimenter können Sie nicht verlangen, daß er auf den Zuschlag verzichtet, und die Folge wird sein, daß dieser Sortimenter in der Zwangslage, in der er sich heute befindet, vielleicht bei dem einen Buche auf den Zuschlag verzichtet, um die Kundschaft nicht zu verlieren, bei dem andern Buche aber unbedingt wieder draufschlagen muß. Das wird eben nur dadurch vermieden, daß Sie die Basis dieses Abkommens oder Vertrages verbreitern.

Ich will Ihnen einmal ganz kurz die Unterschiede vortragen, wie sich die beiden Vorschläge zueinander stellen. Bei dem Vertrage von Gruppe zu Gruppe, bei einer verbreiterten Basis nach unserem Vorschlage, also nach einer — sagen wir einmal — kombinierten Stammliste des wissenschaftlichen Verlages (Herr Dr. de Gruyter: Oho!) — Lassen Sie mich ruhig aussprechen, Herr Dr. de Gruyter! —, nach der nun nicht etwa jeder Buchhändler oder Papierhändler oder Buchbuchhändler beliefert werden soll, sondern nur der Sortimenter, der bei einer bestimmten Zahl von Verlegern ein offenes Konto bereits heute besitzt, soll dieser nun auch die verbesserten Bezugsbedingungen bei den anderen erhalten. Wir würden dadurch den Kreis so erweitern, daß jeder wissenschaftliche Literatur verbreitende Sortimenter in die Möglichkeit versetzt wird, auf den Teuerungszuschlag zu verzichten. Durch dieses Verfahren würde zweitens der Ladenpreis sofort hergestellt werden, da mit der Gruppe des wissenschaftlichen Verlages, also mit allen Firmen gleichzeitig abgeschlossen wird. Meine Herren, wie ist es nun mit Ihren Vorschlägen? Sie wollen von Firma zu Firma abschließen; es steht also dem Sortimenter frei, mit zehn von Ihnen abzuschließen, mit zehn anderen nicht. Ja, bei den zehn anderen, mit denen er nicht abschließen will oder kann, wird er doch nach wie vor die Zuschläge erheben müssen, also gerade das durchbrechen, was Sie doch angeblich auch wünschen, nämlich die schleunigste Herstellung des festen Ladenpreises. Und endlich würde bei unserm Vorschlag die Vertragsform, also die Form eines lokalen Vertrages von einer größeren Gruppe zu einer größeren Gruppe, die Einhaltung eines solchen Vertrages doch ungleich mehr verbürgen als lose Abkommen, die heute geschlossen und getätigt und morgen oder übermorgen wieder zu-