

rückgenommen werden. Bei Ihren Vorschlägen des losen Abkommens von Firma zu Firma wird ein Teil des Sortiments oder gar der größere Teil bei einigen Verlegern verbesserte Bezugsbedingungen haben, bei anderen nicht, bei einzelnen sogar verschlechterte Bezugsbedingungen; er wird also in seinem Durchschnittsgewinn nicht gehoben, und — was das Wichtigste ist — der Ladenpreis wird nicht hergestellt. Meine Herren, es ist an den fünf Fingern einer Hand abzuzählen, daß eine Anzahl von Sortimentern, nota bene die wissenschaftliche Literatur vertreiben oder mit vertreiben, in Zukunft auf die Zuschläge nicht verzichten kann, daß insgedessen, da die Teuerungszuschläge auch nicht kenntlich gemacht werden und nicht kenntlich gemacht werden dürfen und können, das Publikum in seiner Unruhe beharren und niemals wissen wird, wo denn nun ein Teuerungszuschlag drinsteckt und wo nicht.

Ich habe vor einigen Tagen in der Berliner Universität mit dem Rektor und dem Senat sowie einer Anzahl von Bibliothekaren, insbesondere dem Vertreter der Preussischen Staatsbibliothek, eine Besprechung gehabt, an der auch die Herren Dr. Springer und Dr. de Gruyter teilgenommen haben. In dieser Besprechung führte Herr Dr. Springer aus: »Wir, der wissenschaftliche Verlag, beabsichtigen augenblicklich, mit einer größeren Gruppe uns genehmer Sortimenter Verträge zu schließen, die es dieser Gruppe ermöglichen, in Zukunft auf die Zuschläge zu verzichten, während die übrigen Sortimenter vorläufig unberücksichtigt bleiben sollen und es diesen anheimgestellt werden muß, Zuschläge zu erheben oder nicht.« Und, meine Herren, da war es bezeichnend, daß, ehe ein Vertreter des Sortiments das Wort nahm, Herr Geheimrat Millau, der Direktor der Preussischen Staatsbibliothek, sofort Herrn Dr. Springer ungefähr folgendes erwiderte: Das Publikum werde wahrscheinlich von einem derartigen losen Abkommen zwischen Verlag und Sortiment nicht den geringsten Vorteil haben, dagegen sehe er in der Regelung des Herrn Dr. Springer eine Kampforganisation zwischen Verlag und Sortiment, die unter allen Umständen den Todeskeim in sich trage. (Hört! hört! bei den Sortimentern. — Zuruf bei den Verlegern: Aus anderen Gründen!) Meine Herren Kollegen, Herr Dr. Springer und Herr Dr. de Gruyter haben auf diese Ausführung des Herrn Geheimrat Millau nichts erwidert, wahrscheinlich aus dem Grunde, weil sie tatsächlich nichts zu erwidern wußten. (Oho! bei den Verlegern.) Sie sehen aber, wie ein Mann der Wissenschaft, der von unseren Kämpfen zwischen Verlag und Sortiment keine oder wenig Ahnung hat, sofort durchschaute, daß für das Publikum nichts herauskommt, keine Ermäßigung der Preise, sondern daß nur eine neue Kampforganisation geschaffen wird, die nicht zum Segen des Buchhandels und des Buchabsatzes gereichen kann.

Warum sträuben sich nun die Herren dagegen, auf einer verbreiterten Basis mit einer großen organisierten Gruppe des Sortiments abzuschließen? Doch lediglich deshalb, weil sie ihren Kopf durchsetzen wollen, weil sie ihre Macht zeigen wollen, weil sie das große Ziel der Wiederherstellung des Ladenpreises dem Streben hintansetzen, ihrem eigenen Willen zum Siege zu verhelfen. Der Verlag hat eine Anzahl von Sortimentern — wir wissen das wohl, und wir beklagen es — für diesen seinen Plan gewonnen. Aber glauben Sie nicht, daß das ganze Sortiment für Sie gewinnbar ist, und wenn Sie Leute, die heute Ihre Verträge, Ihre losen Abkommen nicht zu unterzeichnen wünschen, durch wirtschaftlichen Druck zu dieser Unterzeichnung zwingen, glauben Sie nicht, daß ein derartiger Vertrag Bestand haben kann. Es hat denn die heutige Versammlung der Deutschen Buchhändlergilde auch nahezu einstimmig derartige Abkommen, die unter wirtschaftlichem Zwange und wirtschaftlichem Druck entstanden sind, als gegen die guten Sitten im Handel verstößend bezeichnet. (Lebhafte Rufe: Hört! hört! — Zuruf bei den Verlegern: Manu!)

Meine Herren, tatsächlich ist also der Weg nicht so weit von Ihnen zu uns. Es bedarf nur ein klein wenig guten Willens auf Ihrer Seite, mit uns zusammenzukommen, und ich darf daran erinnern, daß bei der ersten Ausschusssitzung, die hier in Leipzig im Februar stattfand, die beiden Vertreter des wissen-

schaftlichen Verlags, mit denen wir gesondert verhandelt haben, durchaus der Ansicht waren, daß auf dem Boden dieser unserer Vorschläge ein Vertrag getätigt werden könnte, der dem ganzen deutschen Buchhandel zum Segen gereichen würde. Es war uns aber ungemein bedauerlich, zu erfahren, daß die Herren in der zweiten Ausschusssitzung nach vielem Hin und Her eingestehen mußten, daß sie mit diesem ihrem Wunsche nicht haben durchdringen können und daß der Widerstand in Berlin gelegen hat; und ich glaube, ich brauche in diesem Kreise wohl nicht weiter auszuführen, welche Persönlichkeiten in Berlin wohl die Träger und Führer dieses Widerstandes gewesen sind.

Meine Herren, das Sortiment wünscht wieder zum festen Ladenpreise zurückzukehren; Sie behaupten, den gleichen Wunsch zu haben. Was läge da nun näher, als daß wir in einer lokalen Vertragsform jetzt dazu kommen, einen solchen Abschluß zu tätigen, daß große Organisationen, nicht nur Gruppen, einen solchen Vertrag schließen, und daß darüber hinaus die Spitzenorganisationen, der Deutsche Verlegerverein und die Deutsche Buchhändlergilde, mit aller ihrer Kraft und Energie dafür eintreten, daß der Ladenpreis fortan loyal und ohne jede Ausnahme eingehalten wird. Meine Herren, das liegt in Ihrem und in unserm Interesse, und das zu erreichen, haben Sie bis morgen früh in der Hand, insbesondere Sie, Herr Dr. de Gruyter und Herr Dr. Springer! (Bravo!)

Nun wende ich mich zu dem Abkommen, das zwischen dem schönwissenschaftlichen Verlage und dem schönwissenschaftlichen Sortiment geschlossen werden soll. Herr Dr. Paetel hat bereits ausgeführt, daß die Hauptversammlung der schönwissenschaftlichen Verleger das Abkommen bestätigt hat, das wir in einer Ausschusssitzung mit den Vertretern des schönwissenschaftlichen Verlags festgelegt haben und das Ihnen im Buchhändlergilde-Blatt in seinen Grundzügen bekanntgegeben worden ist. Ich kann den Einwänden, die heute hier von einem meiner Herren Sortimenteskollegen gemacht worden sind und die ja auch heute morgen in verstärktem Maße in der Hauptversammlung der Gilde zum Ausdruck kamen, nicht zustimmen. Das liegt vielleicht daran, daß wir uns ja mit der Materie eingehender befaßt haben, insbesondere auch unter Berücksichtigung der Interessen der Verleger, als die Herren, die zum erstenmal ein derartiges Abkommen sehen und nun den Rabattsatz von 35%, der an der Spitze steht und der mir, offen gesagt, auch nicht gefällt, als zu niedrig erachten. Meine Herren, Sie müssen berücksichtigen, daß dieser 35%ige Rabattsatz ja nur für die alleräußersten Ausnahmefälle Geltung haben soll. Sie sollen in der Lage sein, 40% Rabatt bei jedem Verleger zu haben, für den Sie nur das geringste Bißchen Verwendung zeigen. Und, meine Herren, glauben Sie, daß, wenn Sie mit einem Verleger in guter und gedeihlicher Geschäftsverbindung stehen und ihm schreiben: »Ich kann nicht jedesmal bei jedem einzelnen Buche, das ich nachbeziehen soll, zehn Bücher beziehen«, es dann einen verständigen schönwissenschaftlichen Verleger gibt, der Ihnen nicht sagen wird: »Ich verzichte auf die Klausel des gleichzeitigen Bezugs von zehn Werken, nimm du so viel im Jahre ab, wie du willst, und verwende dich für meine Sachen, und ich will dir dann ohne weiteres 40% zubilligen.« Meine Herren, ich bin der festen Überzeugung, daß das überhaupt in allen Fällen geschehen wird. (Sehr richtig!)

(Dem Vorsitzenden wird ein Blumenstrauß überreicht. — Lebhaftes Bravo und Händeklatschen.)

Vorsitzender Walther Jäh (Halle a. S.): Meine Herren, ich bin hoch erfreut durch diese Frühlingsehrung, die mir hier zuteil geworden ist. Ich danke dem mir völlig unbekanntem Spender von Herzen und nehme an, daß sie dem Vorstand insgesamt gelten soll. (Bravo!) — Nun bitte ich Herrn Ritschmann, fortzufahren.

Paul Ritschmann (Berlin): Meine Herren! Die Rabatte von 42½ und 45%, die in unserm Vertragsentwurf an einen bestimmten Jahresumsatz gebunden sind, sind unserer Ansicht nach von einem sehr erheblichen, wenn nicht dem größten Teile des Sortiments zu erreichen. Ein Jahresumsatz von 1000 M bei einem Verleger ist heute bei den hohen Preisen der Bücher nicht allzu viel. (Sehr richtig!) Diese 42½% stellen ungefähr