

solche Verträge, soweit sie bereits geschlossen sind, ebenso unantastbar sind wie die anderen Verträge, so würde das, wie ich glaube, allerdings zur Annahme der Resolution in der Fassung, wie sie Herr Dr. Paetel vorhin verlesen hat, beitragen.

Und dann zum Schluß: ich meine, wir alle sind nicht nur Diener am Buchhandel, sondern wir sind auch Diener am Buche (Sehr richtig!), und wenn manche von Ihnen Grund zur Klage haben mögen, so glaube ich doch, daß die Klagen aus den Kreisen derjenigen, die auf den Bezug von Büchern angewiesen sind, an Zahl und Ernst hinter den Ihren nicht zurückstehen. Gleichwohl haben wir wissenschaftlichen Verleger uns zu einer Rabattpolitik entschlossen, von der wir zur Stunde nur wissen, daß sie eine außerordentliche Belastung für uns bedeutet. Und das in einer Zeit, die vielleicht die schwerste wirtschaftliche Krise in ihrem Schoße birgt. Denn heute stehen wir alle vor einem großen Rätsel, was uns die Zukunft bringen wird. Aber, meine Herren, ich wage zu behaupten, daß die Unsicherheit, in der sich der Verlag, wenigstens der wissenschaftliche Verlag, befindet, noch außerordentlich viel größer ist als die Unsicherheit, vor der das Sortiment steht. (Sehr richtig!) Und, meine Herren, das Schlagwort von der wirtschaftlichen Überlegenheit des Verlags, das zieht heute nicht mehr. (Bravo! und Heiterkeit.) Lassen Sie uns alle, ich wiederhole es, Diener am Buche sein und nicht nur am Buchhandel! Und solchen Sinnes sage ich Ihnen: ich glaube, wir wissenschaftlichen Verleger, die wir Ihnen dieses Angebot gemacht haben, haben unsere Schuldigkeit getan (Sehr richtig!), tun Sie die Ihre! (Bravo! und Händeklatschen bei den Verlegern.)

Dr. Fritz Springer (Berlin): Meine Herren! Nach den trefflichen Worten meines verehrten Kollegen Dr. de Gruyter wird es mir schwer, auch noch einige Worte zu sagen; aber ich halte es doch für richtig und habe auch das innere Bedürfnis, den Worten des Herrn Ritschmann entgegenzutreten.

Herr Ritschmann hat die Synodi des Börsenvereins aufgerufen, sie möchten sich doch zu dieser Auslegung des § 2 der Verkehrsordnung äußern. Ohne den Äußerungen dieser Herren vorzugreifen, glaube ich doch im Namen des ganzen Verlags sprechen zu können, wenn ich sage, daß die Ansichten des Herrn Ritschmann über den § 2 der Verkehrsordnung von uns nicht geteilt werden. Der Verlag hat von jeher auf dem Standpunkt gestanden, daß Verabredungen jeglicher Art von Firma zu Firma allen Vereinsbeschlüssen vorgehen, und selbst wenn diese Bestimmung nicht in der Verkehrsordnung stände, wäre z. B. jeder Verleger in der Lage, durch seine den Fakturen aufgedruckten Bedingungen das bei seinen eigenen Lieferungen zum Ausdruck zu bringen. Wer diese Bedingungen nicht anerkennen will, der braucht die Ware nicht anzunehmen (Sehr richtig!); nimmt er die Ware an, so muß er diese Bedingungen erfüllen. (Sehr richtig!)

Herr Ritschmann wendet sich in erster Linie dagegen, daß Vereinbarungen von Firma zu Firma vorgenommen werden. Herr Dr. de Gruyter hat schon seinen Standpunkt, den ich durchaus teile, hier klargelegt. Ich gehe aber vielleicht noch weiter als Herr Dr. de Gruyter: ich stehe auf dem Standpunkt, daß es durchaus notwendig ist, von Firma zu Firma zu verhandeln. Bezugsbedingungen, die wir im Verlage aufstellen, hängen von den Eigentümlichkeiten jeder einzelnen Firma ab, und daher ist es das einzig Richtige, wenn derartige Lieferungsbedingungen von den einzelnen Verlagfirmen aufgestellt und darauf fußende Verabredungen mit den einzelnen Sortimentfirmen getroffen werden.

Herr Ritschmann hat weiter gesagt, diese Zirkulare, die wir verschicken und die wir mit der Unterschrift der Sortimenten zurückbitten, das wären keine Verträge. Meine Herren, das ist wieder eine von den Phrasen, wie sie Herr Ritschmann nur zu oft in die Versammlungen hineinschleudert. (Sehr richtig!) Ein einfacher Brief mit einer Bestätigung irgendeiner Sache gilt bereits als Vertrag; es bedarf gar keiner anderen Form.

Herr Ritschmann wünscht weiter — das ist ja ein Hauptsteckenpferd von ihm —, daß wir einheitliche Verträge aufstellen und von den Herren Sortimentern unterzeichnen lassen. Meine Herren, das ist ausgeschlossen und unmöglich. Wenn

Sie sich die bisher vorliegende Anzahl der Zirkulare der sogenannten Unentwegten ansehen, so werden Sie bemerken, daß darin eine ganze Menge verschiedenartiger Bedingungen zu finden sind. Es ist ausgeschlossen, selbst diese bereits verschickten Zirkulare einheitlich zu gestalten, und ich muß es direkt ablehnen und glaube, das auch im Namen der Herren, die bereits ihre Bedingungen verschickt haben, erklären zu können, daß wir Abänderungen daran nicht mehr vornehmen wollen und können.

Ich freue mich, daß Herr Dr. de Gruyter bezüglich der von Herrn Ritschmann erwähnten loyalen Auslegung schon das Richtige getroffen hat, und kann mich darüber weiterer Ausführungen enthalten. Mit Bedauern habe ich aber schon in dem Antrage der Gilde bemerkt, daß Herr Ritschmann uns die Einhaltung der Verträge, die wir mit den Herren Sortimentern abschließen wollen, nicht zutraut. Meine Herren, wenn Firmen, die die Zirkulare verschickt haben, sich mit ihrer Unterschrift verpflichten, Ihnen diese Bedingungen zu gewähren, dann möchte ich diejenigen Herren Sortimentern kennen lernen, die erklären, sie hätten nicht das Vertrauen zu uns, daß wir unsere Zusicherungen halten werden. (Zuruf bei den Sortimentern: Wie lange?) — Das hängt nicht nur von uns ab; selbstverständlich aber so lange, als gewisse Verhältnisse dauern werden. (Aha! bei den Sortimentern.) — Meine Herren, wir können nicht wissen, was eintritt, ob wir nicht vielleicht gezwungen sind, ganz andere Bedingungen aufzustellen. (Sehr richtig!) Einstweilen können Sie sich doch darauf verlassen: solange die jetzigen Verhältnisse bestehen, werden wir diese Bedingungen, die wir Ihnen vorgelegt haben, ebenso halten, wie wir erwarten, daß unsere Kontrahenten auch ihrerseits ehrlich die eingegangenen Verpflichtungen halten und keinerlei Teuerungszuschläge weiter erheben.

Herr Ritschmann ist dann auf die Unterredung eingegangen, die wir in der Universität Berlin gehabt haben. Herr Dr. de Gruyter hat die Äußerung, die Herr Ritschmann bezüglich des Herrn Generaldirektors der Preussischen Staatsbibliothek vorgebracht hat, bereits richtiggestellt. Meine Herren, es paßt Herrn Ritschmann ungemein, die Verhandlung hier so darzustellen, wie er es getan hat. Er hat aber nicht erwähnt, was uns von Seiten der Herren Professoren da berichtet worden ist. Meine Herren, als wir den Herren Professoren erklärt hatten, daß der wissenschaftliche Verlag in ehrlichster Weise versuchen wird, die Teuerungszuschläge und die Notstandsordnung zu beseitigen, da haben wir den Beifall der sämtlichen Herren gehabt (Heiterkeit bei den Sortimentern. — Paul Ritschmann: Das glaube ich!), und die Herren sind uns dankbar, daß wir diesen Weg eingeschlagen haben. Sie hätten nur mit anhören sollen, meine Herren, wie die Professoren uns das Elend und den Zustand geschildert haben, in dem sich jetzt die studierende Jugend befindet. Der Vertreter der juristischen Fakultät hat mir erklärt: »Wir sind jetzt bereits so zurückgekommen, daß der Student nicht mehr aus Büchern lernen kann, sondern er muß aus dem Diktat lernen, das wir ihm geben.« Das sind Zustände, wie wir sie seit hundert und mehr Jahren nicht mehr kannten.

Meine Herren, wir müssen dafür sorgen, daß der Ladenpreis wieder zur Geltung kommt, und der Weg, den wir eingeschlagen haben, findet den Beifall der Gelehrtenkreise, der studierenden Jugend, und er findet den Beifall des gesamten Publikums. (Zuruf: Ja, das glaube ich!)

Herr Ritschmann hat dann an Herrn Dr. de Gruyter und an mich die Bitte gerichtet, die Bestrebungen, die er erwähnte, zu unterstützen und dafür zu sorgen, daß sie angenommen werden. Er überschätzt, glaube ich, doch unsern Einfluß. Wir wissen, daß wir einen gewissen Einfluß haben; aber das hängt mit den großen Erfahrungen zusammen, die wir im Laufe der Jahre gemacht haben, und weil unsere Kollegen erkannt haben, daß der Weg, den wir ihnen vorgeschlagen haben, der richtige ist, und ich zweifle nicht, daß diese Erkenntnis immer mehr und mehr Verbreitung finden wird. Wir haben doch schon gesehen, daß der schönwissenschaftliche Verlag denselben Weg betritt, und wir hören aus Äußerungen von den verschiedensten Seiten, auch aus dem Buchhandel, daß man diesen Weg für den richtigsten hält.