

schafft die Basis, auf der er auch in der Zukunft neuen Anforderungen an seine Steuerkraft gerecht werden kann und auf welcher er den sozialen Lasten, die ihm durch die Not unseres Vaterlandes auferlegt werden, gerecht werden kann.

Welcher andere Weg würde noch in Frage kommen? Es würde zu überlegen sein, ob eine allgemeine Erklärung in der Öffentlichkeit über die Abschaffung des Sortimenterteuerungszuschlags irgendeinen Nutzen schaffen könnte. Er würde nur das eine erreichen, daß der Ladenpreis dadurch überhaupt aufgehoben würde. Steht der Aufhebung des Teuerungszuschlags kein entsprechender Nutzen gegenüber, dann ist mit der Abschaffung des Teuerungszuschlags ein Ladenpreis überhaupt gefallen.

Ein zweiter Weg wäre der, Aberein kommen von Firma zu Firma zu treffen und die Organisation außer Spiel zu lassen. Ein solches Verfahren wäre nur dann möglich, wenn der Verlag in seiner Gesamtheit auf dem Standpunkt steht, daß er ein so umfassendes Sortiment, wie es im Deutschen Reich vorhanden ist, für den Absatz seiner Bücher nicht braucht, und daß der Verlag willens ist, eine ganze Anzahl Sortimentbetriebe eingehen zu lassen. Ich glaube kaum, daß, mit ganz wenigen Ausnahmen, der Verlag heute auf diesem Standpunkt stehen wird.

Als Drittes bleibt das Gruppenabkommen, wie ich es eben skizziert habe. Dieses Gruppenabkommen muß seitens der Verleger anerkannt und geschützt werden, und zwar dergestalt, daß der Verlag die Einhaltung der Abkommen durch die Drohung der Nichtlieferung erzwingt, während andererseits das Sortiment geschlossen jede Unterschrift unter Abkommen verweigert, die dem Sortiment nicht das gewähren, was es zum Leben braucht. Man unterschätze die Macht dieser beiden Wege zum Schutze der Abkommen nicht. Was der Verlag erreichen kann, hat er bei Abschaffung der Schleuderei bewiesen, und daß das Sortiment dasselbe erreichen kann gegenüber solchen Verlegern, die seinen Lebensbedürfnissen keine Rechnung tragen, das steht außer Zweifel. Um aber die Möglichkeit zu haben, sofort auf Fehler bei den Abkommen aufmerksam zu machen, muß eine Organisation dahinterstehen, die die ordnungsmäßige Durchführung überwacht. Diese Organisation bietet der Börsenverein und es ist daher Pflicht des Börsenvereins, die Wiederherstellung eines festen Verkaufspreises sofort in die Hand zu nehmen und so schnell als möglich durchzuführen. Würde er das sofort nach der Kantateverhandlung getan haben, so würden wir heute unsere Verhandlungen auf ganz anderer Grundlage führen können. Es ist seit Kantate kostbare Zeit verlorengegangen, die angesichts der uns drohenden großen Verteuerung aller Lebensbedingungen kaum noch einzuholen sein wird. Größte Eile ist daher nötig. Beschäftigt uns heute die Frage der Wiederherstellung des festen Ladenpreises, so wird uns in zwei Monaten die Frage beschäftigen: wer ermöglicht es uns, die neuen Lasten, die uns die Steuergesgebung und die Wirtschaftslage bringen, zu tragen? Dieser Frage können wir aber nur dann mit Ruhe entgegentreten, wenn wir eine feste Grundlage geschaffen haben, auf der wir weiterbauen können. Diese feste Grundlage wird geschaffen, wenn Sie weiter auf dem Wege gehen, der Kantate vorgezeichnet und durch die Meinungsverschiedenheit zwischen Gilde und schönwissenschaftlichem Verlag unterbrochen worden ist. Sie schaffen durch diese Aberein kommen einen festen Verkaufspreis, und Sie können auf Grund dieses Verkaufspreises alsdann leicht einen Weg finden, um die neuen Lasten auf die Käuferkreise abzuwälzen. Wird die Umsatzsteuer auf 3% erhöht, so dürfte, da diese Erhöhung in sämtlichen Geschäften auf das Publikum abgewälzt werden wird, eine Erhöhung der Verkaufspreise um einen Zuschlag von 10%, dem ein solcher von 5% auf die Nettopreise gegenübersteht, durchaus gerecht werden. Verlag und Sortiment bekommen auf diese Weise bei den heutigen Umsatzziffern ziemlich bedeutende Mehreinnahmen, die außer zur Deckung der erhöhten Umsatzsteuer auch zur Deckung weiterer Unkosten erhöhungen dienen können. Soweit es nicht gelingt, durch Arbeitsgemeinschaften und Aberein kommen einen festen Ladenpreis wieder herzustellen, wird es nötig sein, die Notstandsordnung aufrecht zu erhalten. Dies wird aber kaum anderen Verlegern gegen-

über nötig sein als solchen, die nicht gewillt sind, sich den Wünschen und Befugnissen der Allgemeinheit zu fügen. Ich setze in die Einsicht des Verlags das feste Vertrauen, daß nur ganz wenige Verleger sich von diesen Gruppenbildungen ausschließen werden. Die früher vom Sortiment als beiseitestehend angesehenen Verlage haben schon durch ihr bisheriges Vorgehen gezeigt, daß sie bereit sind, mit dem Sortiment in entsprechende Verhandlungen einzutreten, sodaß sich die Anwendung der Notstandsordnung nur auf einige wenige renitente Verleger beschränken wird. Diese müssen sich dann eben nicht wundern, wenn die Allgemeinheit über sie zur Tagesordnung übergeht.

Was ich Ihnen hier gebe, ist nur ein Ausblick, der Ihnen sagen soll, daß die Grundbedingung für die zukünftige Preispolitik im deutschen Buchhandel die Wiederherstellung fester Verkaufspreise ist. Gelingt es nicht, feste Verkaufspreise für den größten Teil des Verlags zu schaffen, dann wird der Buchhandel den neuen Lasten, der neuen Teuerungswelle gegenüber vollständig ratlos dastehen. Er wird wie ein vernachlässigter Deich von der Flut zerstört werden, und es wird nur an einigen besonders starken Stellen ein ragender Stumpf übrigbleiben. Schaffen wir daher durch schleunige Sicherung unserer Verkaufspreise einen festen Deich, auf dem wir nachher, sollte die Flut zu hoch steigen, neue Bauten aufzuführen können, die uns solange schützen, bis die höchste Flut sich verlaufen hat. Ist der Grund ein unsolider, so kann ein neuer Schutz auf diesem Grunde nicht aufgebaut werden.

Nachdem diese Ausführungen von mir niedergeschrieben waren, lese ich die Veröffentlichungen von Dr. Bielefeld im Bbl. Nr. 204. Ich freue mich, daß auch von wissenschaftlicher Verlegerseite aus meine Anschauung über die Vereinbarung zwischen den einzelnen Gruppen als der einzige Weg angesehen wird, der zu einem Ziele führen kann. Daß ich mich der Anschauung von Dr. Bielefeld, der einer Vereinbarung von Firma zu Firma ohne Dazwischentreten einer Organisation das Wort redet, nicht anschließen kann, ergibt sich aus dem bisher Gesagten. Nur dann ist es möglich, wirkliche Normen zu schaffen, wenn es gelingt, die von den Arbeitsgemeinschaften oder vom Börsenverein aufgestellten Normen genau durchzuführen. Abkommen von Firma zu Firma bedeuten Kampf aller gegen alle. Ich kann meine Ausführungen daher nur mit dem Wunsche schließen, daß der Börsenvereinsvorstand sich aufraffen möge, um das nachzuholen, was er seit Kantate versäumt hat, nämlich in kraftvoller Form die Durchführung der Beschlüsse zu überwachen, die im Buchhändlerhaufe in der letzten Kantateversammlung gefaßt worden sind. Ich kann dem Börsenvereinsvorstand diese Arbeit im Interesse des gesamten deutschen Buchhandels nicht ersparen, wünsche ihm aber, daß er zu dieser Arbeit ein Wort mitnehme, das er nach allen Seiten hin zur Wahrheit werden lassen muß. Das Wort heißt: »Börsenverein, werde hart!«

### Die außerordentliche Hauptversammlung der Kreis- und Ortsvereine in Heidelberg.

Dem Umstand, daß der Börsenverein und dessen verschiedene Kommissionen in Heidelberg tagten, war es zuzuschreiben, daß schon seit Mittwoch Abend (7. Sept.) sich die Wirtsstuben in Alt-Heidelberg mit Buchhändlern füllten und die Worte: Teuerungszuschlag, Kurialabstimmung, Valutaordnung usw. an die Ohren der übrigen Gäste klangen. Vom Freitag ab aber füllten sich die Straßen mit »Makulaturbrüdern«, wie der alte Witter gesagt haben würde, und beim Empfangsabend im »Ritterherrschte bereits eine beängstigende Fülle, auch manche Frauen von Berufsgenossen hatten sich eingefunden, und es hielt schwer, für alle Platz zu schaffen.

Am Samstag Morgen versammelte man sich am Bismarckgarten, um von dort aus unter der Führung Heidelberger Kollegen eine Wanderung zur Besichtigung der Schönheiten Alt-Heidelbergs anzutreten. Leider war das Wetter umgeschlagen und statt des tiefblauen Himmels und des Sonnenscheins herrschte Regen-