

Mit einer gewissen Beschämung habe ich im Börsenblatt vor einigen Tagen gelesen, was der Deutsche Musikalienhändlerverein beschlossen hat: er hat mit wenigen Worten im Börsenblatt mitgeteilt, daß er bei minder rabattierten Artikeln so und so viel Prozente erheben werde und bei ausreichend rabattierten Artikeln so viel. Es ist die herzlichste und schönste Einigkeit zwischen Verlag und Sortiment gewesen, und der Verlag hat anerkannt, daß die Verbreiter seiner Produktion auch menschenwürdig leben müssen, daß sie ihre Geschäfte auch weiter führen und auch in der Lage sein sollen, in der schweren Zeit, die wir durchleben und die uns noch bevorsteht, ihre Vorräte zu ergänzen, nicht im eigenen Interesse allein, sondern auch im Interesse des Verlags.

Meine Herren, ich kann die Empfindung nicht los werden, daß der Deutsche Verlegerverein nicht aus praktischen und wirtschaftlichen Gründen dem Schutze entgegenstrebt. Denn ich weiß, daß der schönwissenschaftliche Verlag — und die Herren bestätigen es ja gerade wieder durch ihre Äußerungen — ein geringes Interesse daran hat, überhaupt direkt zu liefern, da es ihm viel zu viel Arbeit und zu viel Kosten verursacht, und wenn er direkt liefert, nicht mit den Teuerungszuschlägen zu verkaufen. Denn sowohl die Kollegen aus der Gruppe Quelle als auch ein Zeuge, den Sie ohne weiteres gelten lassen werden, Herr Kilpper (Stuttgart), haben es Ihnen gesagt, daß die Schwierigkeiten in dieser Hinsicht nicht unüberwindlich sind. Aber wenn ich den Schlusssatz des Artikels in der Deutschen Verlegerzeitung Nr. 9 über die Wirtschaftskonferenz lese, dann kann ich mich des Eindrucks nicht erwehren, daß es nicht praktische Rücksichten sind, die den Verlag hindern, uns den Teuerungszuschlag wieder zu schützen, sondern daß es taktische Gründe sind. Meine Herren, ich möchte Ihnen diesen Passus vorlesen und darf vielleicht die Herren Verleger bitten, dazu eine Erklärung abzugeben.

Der Geschäftsführer des Verlegervereins Herr Dr. von Kries schreibt:

„Es stellte sich heraus, daß die überwiegende Mehrheit der Verleger durchaus kein Interesse an direkten Lieferungen besitzt, weil die Erfahrung zeigt, daß die Unbequemlichkeiten und Gefahren solchen Vorgehens die Vorteile nicht aufwiegen.“

Zimmerhin verneinte man jedoch die Zweckmäßigkeit der Förderung der speziellen Interessen des Sortiments gerade aus diesen Gründen. Es konnte nicht Aufgabe des Verlages sein, verbindliche Zusagen zu geben, mit dem Sortiment nur als geschlossener Wirtschaftsgruppe zu verhandeln, weil hierfür die analoge Organisation des Verlages auf der anderen Seite fehlte. Hätte man solche Zusagen gegeben, so wäre aber eine Zersplitterung des Verlages, ein Auseinanderfallen in verschiedene bestimmte Interessengruppen die unmittelbare Folge gewesen. Man konnte die Handlungsfreiheit nicht dem Bedürfnis opfern, eine geschlossene Sortimenterfront zu bilden, was der Fall gewesen wäre, wenn man den Schutz der Teuerungszuschläge bewilligt hätte.“

Meine Herren, das sagt mit unzweifelhafter Deutlichkeit, daß lediglich die Frage der Schwächung des Sortiments ausschlaggebend gewesen ist für den Entschluß des Verlegervereins, den Teuerungszuschlag von der Bildfläche verschwinden zu lassen, wenn auch platonisch und theoretisch die Erhebung zugebilligt wird. Meine Herren, aber der Artikel ist falsch. Ich darf Ihnen das eine sagen: Die Einheitsfront des Sortiments und weit darüber hinausgehend des ganzen vertreibenden Buchhandels stellen Sie dadurch her, daß Sie den Schutz des Teuerungszuschlages uns zubilligen, aber Sie stellen eine Einheitsfront allerdings her, die mit Ihnen vollständig konform geht und die in Frieden mit dem Verlag zu leben in der Lage ist; Sie schaffen aber eine andere Einheitsfront des gesamten vertreibenden Buchhandels, wenn Sie den Schutz des Teuerungszuschlages ablehnen und es uns allein überlassen, uns in unseren Kreisen, Orten und Arbeitsgemeinschaften straff und immer mit der Spitze gegen

den Verlag zu organisieren. Denn es ist unausbleiblich, daß die Spitze sich gegen den Verlag richten muß, der uns zwingt, uns eine solche Organisation zu schaffen, lediglich um uns selbst den Teuerungszuschlag zu schützen.

Ich bin der festen Überzeugung, meine Herren, wenn Sie heute noch nicht auf dem Standpunkt stehen, uns den Teuerungszuschlag schützen zu wollen, und wenn wir infolgedessen den Versuch machen müssen, unsere Wirtschaftsordnung mit der Majorität des vertreibenden Buchhandels in der Hauptversammlung zur Annahme zu bringen, daß Sie in ganz kurzer Zeit dazu übergehen werden, uns diesen Schutz zum mindesten gegenüber dem vertreibenden Buchhandel zu gewähren, wenn wir Ihnen auf der andern Seite zubilligen, daß der Verleger bei Lieferungen eigenen Verlages frei sein soll, falls er Porto und Verpackung berechnet. Ich kann mir nicht denken, daß der deutsche Verlag und der Deutsche Verlegerverein die Wirtschaftsverhältnisse so schlecht durchschauen sollten, daß sie nicht sehen, daß nur mit einem Schutz geregelte Verhältnisse geschaffen werden können. Denn, meine Herren, was erreichen Sie, wenn heute die Notstandsordnung ganz wegfällt? Nehmen Sie doch den Fall, unser Antrag wird morgen abgelehnt — und wir haben nicht das geringste Interesse, daß der Antrag des Vorstandes des Börsenvereins angenommen wird, da er uns ja gar nichts bietet —, also nehmen Sie den Fall an, daß wir von übermorgen ab eine vollständig ordnungslose Zeit bekommen: was erreichen Sie? Der Zuschlag wird wie bisher erhoben werden; denn ohne Zuschlag kann das Sortiment nicht bestehen in einer Zeit mangelhafter Anpassung der Bücherpreise an die Kaufkraft der Mark, in einer Zeit, wo die Wirtschaftsverhältnisse sich tagtäglich ändern. Er wird aber nicht mehr in legalen Formen erhoben werden, er wird erhoben werden, ohne daß die Kreis- und Ortsvereine in der Lage sind, irgendwelchen Einfluß auf ihre Mitglieder auszuüben, da die Mitglieder ihnen immer erwidern werden: „Was wollt ihr denn, wir haben ja keine Ordnung, wir können nach eigenem Belieben handeln!“ Und wir werden es erleben, und der Vorstand des Börsenvereins wird es schmerzlich erleben, daß an dem einen Orte Zuschläge von 40, 70 und mehr Prozent erhoben werden und am andern Orte keine Zuschläge, daß mit größter Verschiedenheit das eine Buch mit einem Zuschlag von 30 oder 50% und zum Ausgleich das andere wieder ohne jeden Zuschlag verkauft wird. Und, meine Herren, wir in der Organisation des Sortiments und, wie wir heute morgen festgestellt haben, auch in den Organisationen der Kreis- und Ortsvereine, sind außerstande, unsere Mitglieder daran zu verhindern, wenn wir nicht ein Instrument in der Hand haben, auf das wir weisen können und sagen: Die Hauptversammlung des Börsenvereins, deren Gewicht heute noch die Mehrzahl des deutschen Sortiments Vertrauen und Glauben schenkt, hat uns zugebilligt, daß wir in dieser Form verfahren, und wir wünschten nur, daß wir übermorgen vor unsere Mitglieder treten können mit den Worten: Meine Herren Kollegen, auch der Deutsche Verlegerverein hat daselbe, was er im Jahre 1918 getan hat, als er einstimmig die Notstandsordnung mit uns annahm, auch jetzt wieder als wirtschaftlich richtig anerkannt und hat uns den Schutz gegen die Unterbieter in dem vertreibenden Buchhandel zugebilligt.

Ich möchte dann noch eines erwähnen, was ich bereits kurz gestreift habe. Meine Herren, wir bitten Sie dringendst — und es ist der einstimmige Beschluß heute in der Sortimenterversammlung der Gilde gewesen —, den Antrag, wie wir ihn gestellt haben, anzunehmen, und zwar mit einigen belanglosen Änderungen, die ich Ihnen morgen vortragen werde — oder ich kann sie vielleicht gleich hier mitteilen. Wir wollen dem § 2, der da sagt, daß der Verlag nicht verpflichtet ist, bei direkter Lieferung eigener Verlagswerke an das Publikum den Teuerungszuschlag zu erheben, wenn er in solchen Fällen Porto und Verpackung in voller Höhe in Rechnung stellt, eine andere Fassung geben, nämlich die Fassung des § 4 des Vorstandsantrages, nur mit folgender Änderung:

Der Verleger ist bei unmittelbarer Lieferung eigener Verlagswerke an das Publikum verpflichtet, im Falle der Nichterhebung der ortsüblichen oder vereinbarten Zuschläge Verpackungs- und Portokosten in Anrechnung zu bringen.