

fenschaftlichen Verleger unter der glorreichen Führung des Herrn Cohn und die literarisch-kulturellen Verleger mit ihrem Abkommen ganz elend Schluß gebaden haben, ebenso wird auch die Gruppe Lazarus in der Versenkung verschwinden; denn ich bin überzeugt, daß die Berliner Großsortimente, die nach unserer genauesten Kenntnis mit sehr hohen Spefen in Berlin zu verkaufen haben, in kurzer Zeit kommen und rufen werden: »Herr Gott, lieber Mitschmann, schaff uns bloß die Zuschläge wieder, die wir in unserer Dummheit abgeschafft haben!« (Große Heiterkeit. — Bravo! — Stürmisches Händeklatschen.)

Meine Herren, wir haben ein typisches Beispiel in einer anderen deutschen Großstadt. Da sagte einer der größten Sortimentere Deutschlands eines Tages: »Ich nehme jetzt den Zuschlag nicht mehr; der Verlag unterbietet mich, kleine Firmen unterbieten mich.« Er schaffte den Zuschlag ab, und seine nächsten Nachbarn mußten hin und wieder auch ohne Zuschlag verkaufen. Es waren, glaube ich, drei bis vier Wochen ins Land gegangen, da kam dieser Kollege und sagte: »Mein Kassenschrank wird immer leerer, ich kann meine Lagerbestände nicht mehr ergänzen, lieber Ortsverein, Sorge dafür, daß der Zuschlag wieder erhoben wird!« So wird es auch bei Herrn Lazarus sein: auch Sie werden kommen und sagen: Wir kehren reumütig in die Arme des Berliner Sortimenterevereins zurück.

Was die Berliner Herren treiben — ich wollte das eigentlich nicht zur Sprache bringen, muß es aber nun doch tun —, das ist — ich kann nur den einen Ausdruck anwenden —: eine Katastrophenpolitik, eine Katastrophenpolitik, die ihnen im Augenblick vielleicht den Vorteil bringt, daß sie ihnen aus den Läden ihrer Nachbarn, die sie als Konkurrenten betrachten, die Kunden in die eigenen Läden führt. Aber auf die Dauer können sie damit nicht arbeiten; denn es wird sich in ihren Reihen bald auch ein Lutz finden, der schreit: »Liebe Kollegen, mein Kassenschrank ist leer; guckt in euren, ob der auch leer ist!« Die Herren vom Verlag haben es als Großtat angesehen, daß Herr Lutz so klug gewesen ist, beizeiten einmal in seinen Kassenschrank zu gucken, und sie haben gefunden, daß auch ihr Betriebskapital mehr und mehr dahingeschwunden war; nun erhöhen sie in fieberhafter Weise ihre Preise, um nicht ganz unter den Schlitten zu geraten. Das möchte ich im Sortiment nicht erleben. Wir haben eine bessere und gesündere Politik getrieben als Sie. Das ist in unseren Reihen sehr hoch anerkannt worden, und auch in Ihren ist es gesagt worden. Nun möchte ich mich hier nicht zwingen lassen, von einer auch von Ihnen als gesund anerkannten Politik abzuweichen.

Meine Herren, was wollen Sie von uns? Warum stoßen Sie sich an dem Teuerungszuschlag? Warum stoßen Sie sich daran, daß Sie den Teuerungszuschlag schützen sollen? Sie geben gar keine Gründe an; Sie sagen nur: »Der Teuerungszuschlag ist uns unangenehm, den wollen wir euch nicht schützen. Wir wollen ihn untergraben.« Meine Herren, Sie haben eine falsche Politik getrieben. Sie haben es eingesehen. Sie fangen an, Ihre Preise zu erhöhen. Ob Sie es noch so können, wie es notwendig ist, möchte ich bezweifeln. Sie haben es zur richtigen Zeit verpaßt. Sie werden den Käuferstreik erleben, wo die Fieberkurve der Preise jetzt in die Höhe schnellte. Wenn wir vor drei Jahren angefangen hätten, wären die Preise gleichmäßig hoch gegangen; und heute nähme niemand Anstoß an einem Preise von 150 Mark für einen deutschen Roman. Steigt er aber in wenigen Wochen von 50 Mark auf 150 Mark an, so wird das Publikum hellhörig und schränkt den Kauf ein. Daran werden Sie scheitern.

Wenn Sie mir gestatten, will ich mit wenigen Worten noch auf die Vorschläge des Herrn Direktors Kilpper eingehen, da sie gestreift worden sind. Die Vorschläge des Herrn Direktors Kilpper sind das Klügste, Durchdachteste und Beste, was mir seit Jahr und Tag vor Augen gekommen ist. (Sehr richtig!) Aber es ist nur ein Fehler daran, nämlich daß die Verlegerkollegen wahrscheinlich diese Vorschläge ablehnen werden. Die Herren sind noch nicht so weit wie Herr Kilpper. (Zuruf: Die Sortimenter auch!) — Soweit sie nicht im Saale hier anwesend sind! (Heiterkeit.) Der Verlag ist tatsächlich noch nicht in der Lage, einzusehen, daß der Vorschlag des Herrn Kilpper ein gesunder ist. Herr

Kilpper spricht nicht von einer Abschaffung des Ladenpreises; er sagt: wir wollen einen Nettopreis festsetzen; die örtlichen Organisationen oder die anerkannten Kreis- und Ortsvereine des Börsenvereins setzen darauf die Zuschläge fest, — sagen wir einmal: Einkaufspreis 10 Mark (Zuruf: Gibt es nicht mehr!) — oder sagen wir: 100 Mark, der Kreisverein schlägt als Verkaufspreis 180 bis 190 Mark vor, dieser Preis gilt sowohl für den Sortimenter als auch für den Fabrikanten, den Verleger, und dieser Preis genießt den Schutz des Börsenvereins. Das ist klipp und klar und das Einfachste, was es gibt.

Herr Direktor Kilpper geht viel weiter. Er meint: Ehrliches Spiel! Er sagt, daß selbstverständlich auch der Verleger daran gebunden ist, und daß es als Schleuderei zu bezeichnen sei und zu verfolgen wäre, wenn ein Verleger oder Sortimenter nunmehr die Preise unterbietet. Die Sache ist so einfach, daß man sich sagt: »Wie ist es möglich, daß man auf diese Idee nicht schon vorher gekommen ist?« Aber ich habe aus Verlegerkreisen schon gehört: der Verlag lehnt den Kilpperschen Vorschlag vorläufig ab — ob er vielleicht später darauf kommen wird, weiß ich nicht —, und vielleicht werden auch Teile des Sortiments ihn ablehnen, weil sie glauben, es handle sich um Aufhebung des Ladenpreises, was gar nicht der Fall ist. Es ist eine vollständige Stabilisierung des Verkaufspreises, nur daß in verschiedenen Kreisen unter Umständen kleine Verschiedenheiten zutage treten können.

Der Vorschlag des Herrn Direktors Kilpper hat auch noch einen weiteren Vorteil: daß die Bibliographie nach seiner Durchführung nicht in der Weise entwertet ist wie heute. Er sagt: »Wenn heute ein Kreisverein 180 Mark, ein anderer 185 Mark, ein dritter 190 Mark für ein Buch festsetzt, dann nehme ich für die Bibliographie und meine Ankündigungen den Mittelpreis: 185 Mark, und da macht es gar nichts aus, wenn von zwei Nachbarn der eine für 190 Mark und der andere für 180 Mark verkauft. Das Publikum könnte sich dann wieder an einen bestimmten Preis halten.« Es handelt sich leider aber nicht um einen Antrag Kilpper, sondern nur um eine Diskussionsanregung; da kann man das wohl streifen, aber in der Hauptversammlung morgen in keiner Weise bewerten, insbesondere da es wohl noch nicht genügend von den verschiedenen Seiten, Verlag wie Sortiment, durchdacht ist.

Ich schließe damit, daß ich Sie nochmals bitte, meine Herren, den Antrag des Vorstands des Börsenvereins, auch mit den Abänderungsvorschlägen des Herrn Jäh, und gerade wegen dieser Abänderungen, abzulehnen, da er uns nichts bietet, und unsern Antrag möglichst einstimmig anzunehmen. (Stürmisches Bravo und Händeklatschen.)

Richard Quelle (Leipzig): Ich bedaure, daß Herr Braun mich vorher nicht verstanden hat. (Heiterkeit.) Ich möchte deshalb wiederholen:

1. Das Bestreben unserer Arbeitsgemeinschaft geht dahin, daß territorial ein einheitlicher Ladenpreis besteht, zu dem nur verkauft werden darf.

2. Marburg hat sich unserer Arbeitsgemeinschaft bis heute nicht angeschlossen.

3. Es liegt uns auch kein solcher Beschluß vor.

4. Unsere Arbeitsgemeinschaft ist noch nicht in Kraft getreten.

Deshalb haben wir ja den Antrag an die Hauptversammlung gestellt. Nach meiner Überzeugung ist die Durchführung nur unter Mitwirkung des Börsenvereins möglich.

Weiter möchte ich nochmals wiederholen, daß ich nach wie vor der Ansicht bin — die Vorredner haben es wohl bestätigt —, daß der Verleger nicht in der Lage ist, der Teuerung mit dem Rabatt und der Erhöhung seiner Preise so zu folgen, wie das notwendig ist, um den Notwendigkeiten des Sortiments gerecht zu werden. Sie können leicht im Börsenblatt feststellen, daß die Teuerungszuschläge für ältere Werke noch immer schwanken zwischen 400 und 600%; 800% ist der höchste Zuschlag, den ich bis heute auf alte Werke gelesen habe. Ich sehe weiter in den Vorschlägen unserer Arbeitsgemeinschaft eine Fortentwicklung des früheren Ladenpreises, nur angepaßt den geänderten wirtschaftlichen Verhältnissen. Der bewegliche Ladenpreis, wie wir ihn vorgeschlagen haben, kann nach meiner Auffassung nur territorial geschaffen werden. Ich kann deshalb auch nur immer