

ten, da waren sie schon zu hoch. Jetzt bin ich z. B. genötigt, meine Bücher um 2000 % im Preise zu erhöhen. Jetzt soll ich an den Kommissionär trotz geringerer Arbeit — denn der Absatz geht sicher zurück — 2000% mehr bezahlen. Das ist nicht durchführbar! Diese Sache wäre durch die Vertretung der Kommissionäre — Herr Volkmann ist ja hier anwesend — in Erwägung zu ziehen.

Zweitens möchte ich auf die Kulturgefahr für unser Volk hinweisen, die den meisten Kollegen noch nicht zum Bewußtsein gekommen sein wird. Wir wissen alle, daß es furchtbar schwer halten wird, für die Folge überhaupt noch neue Verlagswerke herauszubringen und Neuauflagen speziell von Volksschulbüchern zu finanzieren. Bei keinem Zweig des Buchhandels dürfte die Gefahr so groß sein wie beim Volksschulbuch! Die Herstellung eines dreiteiligen Lesebuches von etwa 70 Bogen Umfang kostet nach den heutigen Preisen etwa 7 000 000.— M. Selbstkosten. Nun bitte ich Sie, wie soll ein Verlag, selbst ein großer, der doch eine größere Anzahl von Schulbüchern herausgibt, solche Summen noch herbeischaffen? Wir müssen versuchen, wenigstens auf die Papierproduktion Einfluß zu gewinnen; wir müssen versuchen, das Papier für alle Schulbücher im Interesse des ganzen Volkes zu billigeren Preisen geliefert zu bekommen, sonst werden wir in Kürze kein Volksschulbuch mehr drucken können. Sie müssen bedenken, das Volksschulbuch erfordert infolge seiner hohen Auflagen ein viel größeres Kapital als z. B. das Lehrbuch für höhere Schulen; und selbst wenn die Presse, die viel größeren Einfluß auf die Gesetzgebung hat als wir, keinen Erfolg haben sollte mit der Forderung, das Papier zu rationieren, selbst dann, wenn das keinen Zweck hat, so möchte ich doch vorschlagen, mit dem Hinweis auf die Gefahr für das Unterrichtswesen an die Behörden heranzutreten. Wir werden ihnen sagen müssen, daß diese Gefahr noch viel größer ist als die Gefahr für die Zeitschriften.

Herr Hans Volkmann-Leipzig: Meine Damen und Herren! Wenn ich, ein Kommissionär, zu Ihnen spreche, muß ich von vornherein befürchten, unpopulär zu sein. Meine Aufgabe ist es, meine Ausführungen so zu gestalten, daß diese Unpopularität bei objektiver Würdigung des Gesagten verschwindet. Wie Herr Schaefer richtig ausführte, richten sich die Bedingungen des Kommissionärs hauptsächlich nach den Padmaterialpreisen und den Personalspesen. Da draußen im Nebenzimmer hat der Leipziger Kommissionärverein eine Tabelle ausgelegt, aus der Sie erkennen können, daß in der Zeitspanne vom 1. August 1914 bis 1. September 1922 die Preise der wichtigsten für uns in Frage kommenden Dinge eine ganz enorme Steigerung erfahren haben. Aus dieser Tabelle werden Sie z. B. sehen, daß die Pappenpreise um das 428fache gestiegen sind, die Bücherpreise nur um das 46fache. Die Postgebühren sind nur um das 25fache gestiegen, das Resultat ist das Milliardendefizit. Die Löhne für die Angestellten sind um das 80fache, die Gebühren der Kommissionäre nur um das 70fache gestiegen. Sie sehen also, die Kommissionäre halten sich mit ihren Preisen noch unter der Steigerung der Löhne der Angestellten, obgleich die Pappenpreise sogar um das 428fache gestiegen sind. Die Rede des Herrn Schaefer halte ich für verfrüht. Lassen Sie noch einige Zeit vergehen, dann wird Herr Schaefer, glaube ich, eines anderen belehrt sein. Nach einem Jahre muß das Grosso- und Kommissionärshaus zugrunde gehen, wenn es sich der Höhe nach nicht den Berechnungen der anderen Kommissionäre anschließt. Aber eine Bemerkung des Herrn Schaefer hat mich recht unangenehm berührt. Er hat gesagt, daß es ihm nicht infolge, mit den Kommissionären die Bedingungen des Grosso- und Kommissionärshauses durchzuberaten. Wir Kommissionäre, die wir seit altersher uns als Ihre Geschäftsfreunde betrachten, sind stets bereit, mit Ihnen unsere Bedingungen durchzuklären und den Nachweis zu erbringen, daß wir Sie in keiner Weise übervorteilen. Wir sind immer bereit, die Bedingungen einzeln vorzulegen und eine rechnerische Nachprüfung unserer Kalkulationen zu gestatten. Wird das abgelehnt mit den Worten: »das fällt uns nicht ein«, so ist das nicht der Weg, auf dem wir weiter kommen. Wir Kommissionäre sind jederzeit bereit, mit irgendeiner Kommission, die Sie zur Nachprüfung wählen, bis in die größten Einzelheiten unsere Kalkulationen durchzugehen und Sie zu überzeugen, daß wir Sie nicht überteuern. Wir haben in dieser Beziehung ein ab-

solut reines Gewissen. Wir pflegen öfter einmal im Jahre unsere Bilanz zu ziehen, wir pflegen sie monatlich zu machen. Daher können wir Sie über die allerneuesten Betriebsergebnisse absolut einwandfrei informieren. Bitte kommen Sie doch, wir sind bereit, Auskunft zu geben. Wir wollen nur uns nicht immer ohne Beweis als diejenigen hinstellen lassen, die alte Geschäftsfreunde übervorteilen. Es ist dann auch ausgeführt worden, daß die Kommissionsbedingungen unübersichtlich seien. Nennen Sie uns ein anderes System, das einfacher und übersichtlicher ist in bezug auf das Zueinandergreifen von Arbeit und Materialkosten, so werden wir es dankbar annehmen. Wenn Sie uns durchführbare Vorschläge zur Vereinfachung der Bedingungen und Reduzierung der Selbstkosten machen, dann können Sie überzeugt sein, daß es zur Einigung kommen wird. Bisher ist jedoch von keiner Seite ein Spesensystem genannt worden, das vorteilhafter und einfacher wäre als das, was wir Kommissionäre anwenden. Vorhin haben die Herren gesagt: es ist notwendig, daß die Bücherpreise rapid steigen, und wenn die Kommissionäre ebenfalls ihre Verpackungsgebühren erhöhen, so machen sie nach Ihrer Meinung die allerunglaublichsten Vorteile! Die Herren haben übersehen, daß viel mehr als die Bücherpreise die Pappenpreise steigen. Auch der Kommissionär muß die Verwässerung seines Betriebskapitals in seiner Kalkulation berücksichtigen. Dagegen bieten die berechneten Zinsen keinen genügenden Ausgleich. Der Kommissionär weiß, daß, wenn er beispielsweise damals 10 Millionen Kapital in seinem Geschäft investiert hat, dieses der Geldentwertung, dem Geldschwund absolut unterworfen ist. Er muß sich sagen: ich muß in dem, was ich in meinem Betrieb verdiene, nicht nur einen Ausgleich für das Risiko, sondern auch für das Kapital, das in meinem Geschäft arbeitet und der Geldentwertung unterworfen ist, finden. Das ist derselbe Vorgang, wie wenn Sie sagen: wir wollen unsere Substanz erhalten. Der Sortimenter muß das Buch nicht nur teurer verkaufen, als er es eingekauft hat, sondern auch teurer, als er es wieder zu beschaffen hat. Also muß auch der Kommissionär mit seinen Bedingungen darauf hinwirken, daß ihm seine Substanz erhalten bleibt, sodaß man Anschaffungen und neue Kapitalinvestitionen machen kann. Sonst würde er dem Kreditbedürfnis, wenn es im ersten Jahre sich auf 10 Millionen, im zweiten auf 20 und im dritten auf 30 Millionen beziffert, in keiner Form gerecht werden können. (Zuruf: Kein Kredit!) Nun, darauf sage ich, daß das Grossohaus von Ihnen verlangt, daß es mit Ihrem Gelde arbeitet. Ebenso möchten die Kommissionäre haben, daß die Kommittenten mit ihrem eigenen Gelde arbeiten, was aber leider nicht der Fall ist.

Als einer der Hauptvorteile des Grosso- und Kommissionärshauses ist die Zusammenlegung der einzelnen Sendungen immer betont worden, damit die Spitzengewichte wegfallen. Das ist auch im Kommissionsgeschäft sehr gut zu erreichen. Es ist nichts weiter nötig, als daß die Kommittenten sich über einen gemeinsamen Spediteur in Leipzig oder in ihrer Stadt einigen. Das ist keine neue Weisheit, denn in Berlin hat sich dieses System schon seit 20 Jahren reibungslos bewährt. Dasselbe läßt sich für jede andere Stadt einrichten. Alle Sendungen für eine Stadt gehen dann auf einen Frachtbrief und die Spitzengewichte werden erspart. Es erscheint mir jedoch vollkommen ausgeschlossen, solche Dinge in einer großen Versammlung zu besprechen und zu erledigen. Man muß ins Einzelne eindringen. Man kann nicht sagen: die Bedingungen sind zu kompliziert. Damit ist nichts getan. Das kann jeder behaupten. Die Notwendigkeit ist, praktische Vorschläge zu machen, damit die Abrechnungen einfacher gestaltet werden können. Es ist daher notwendig, daß sich gewisse Interessentengruppen mit ihren Vertretern zusammensetzen und sehen, wie sie sich über einen anderen Berechnungsmaßstab einigen. Ebenso ist nichts damit getan zu sagen: Eure Berechnungen sind zu hoch, Ihr richtet Euch zu Unrecht nach dem Wachstum der Bücherpreise. Ein solcher Vorwurf ist nicht angemessen, da er des Beweises ermangelt. Ein Urteil läßt sich aber nur dann bilden, wenn man an Hand einzelner Kalkulationen in einer Kommission sich Gewißheit verschafft. Im Ganzen geht aus der ausgehängten Tabelle des Kommissionärvereins hervor, daß das Kommissionsgeschäft wirklich nicht zu teuer ist. Denn wenn seine Preise nur um das 70fache des Friedenspreises gestiegen sind, die