

Fritz Schnabel (Prien): Meine Damen und Herren! Herr Dr. Klinhardt hat soeben zu einer Seite der Frage, Grund- und Schlüsselzahl betreffend, Stellung genommen, und ich denke, er hat in Ihrer aller Sinne gesprochen. Nun hat aber die Berechnung von Grund- und Schlüsselzahl noch eine andere Seite, und eben zu dieser Seite möchte ich mir erlauben, wenn auch als einer der Jüngsten von Ihnen, einige Worte zu sprechen.

Die Schlüsselzahl war seinerzeit, als sie in Königsberg so begeisternd in die Debatte geworfen wurde, das erlösende Wort. Sie bewahrte uns vor einem Verfall, dessen erste Anzeichen sich schon sehr deutlich bemerkbar machten. Aber, meine Herren, etwas, was in der Theorie gut und scheinbar unangreifbar dasteht, kann doch in der Praxis mit unvorhergesehenen Schwierigkeiten zu kämpfen haben. Diese Schwierigkeiten haben wir in den letzten Monaten erlebt, und sie sind so allgemein bekannt, daß ich es mir versagen will, noch näher darauf einzugehen. Ich begeben mich vielmehr, um Ihnen ein Bild darzubieten, gleich in die Praxis.

Der Sortimentler, der heute Bestellungen macht, und ebenso der Verleger, der diese Bestellungen ausführt, ist immer, ob er will oder nicht, das, was der gesunde Kaufmann nie sein sollte: Spekulant. Der Verleger hat seine Grundzahlen festgesetzt und erhält dafür den Grundpreis mal Schlüsselzahl. Das System wäre unangreifbar, wenn der Verleger die Zahlung innerhalb einer ganz bestimmten Frist empfangen würde. Das ist aber leider nicht immer der Fall. Und genau in derselben Situation befindet sich der Sortimentler. Auch er erhält sein Geld nicht immer sofort, und so erleiden beide Teile Verluste. Um sich vor diesen Verlusten zu schützen, hat sich eine Anzahl von Sortimentlern zu Spekulanten entwickelt, indem sie einfach die nächste oder übernächste Erhöhung der Schlüsselzahl abwarteten und dann erst zahlten. Das liegt natürlich nicht im Sinne des realen Sortimentlers. Wer einen Vertrag eingeht, der ist daran gebunden, und es ist wohl keiner unter uns, der nicht auch glaubt, daß er seinen Verpflichtungen im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten nachkommen muß.

Nun haben wir uns in der vergangenen Woche in einem kleinen Kreise über diese Frage ganz offen und ehrlich ausgesprochen, und da erlebten wir das scheinbar Zufällige, daß verschiedene Verleger einen neuen Weg gegangen sind und daß auch verschiedene Sortimentler ebenfalls diesen vom alten Schema abweichenden Weg gingen und uns berichteten, daß sie damit die schönsten Erfolge erzielt hätten. Einige Kollegen — darunter Eugen Diederichs, ferner einige Wiener Verleger — führten kürzlich ein Rundgespräch. Dabei kam folgendes zur Sprache: »Wir liefern überhaupt nicht mehr Grundzahl mal Schlüsselzahl, sondern wir liefern, wie wir feststellten, einmütig nur in Grundzahlen und überlassen es dem Sortiment, dann abzurechnen, wann es ihm beliebt. Dafür räumen wir natürlich auch dem Sortiment ein Rückgaberecht ein. Wir räumen ihm das Recht ein, nach drei oder fünf oder sechs Monaten abzurechnen, ganz wie es ihm beliebt.« Der Sortimentler ist — das leuchtet ihm sehr bald ein — dadurch mit einem Male vor den Verlusten geschützt, die ihm sonst nur allzu leicht erwachsen könnten, dem Verleger geht es genau so, und die Sortimentlerkollegen, die ich brieflich und mündlich darüber befragte, erklärten mir und erklären auch jetzt in der Versammlung dauernd: »Ja, das ist das, worauf es wesentlich ankommt.« Wir müssen wieder zu einer gesunden, ruhigen, gesetzmäßigen Entwicklung zurückkehren. Der Verleger erhält auf die Weise sein wertbeständiges Geld. Er kann bedingt liefern und in einem gewissen Umfange Kredit geben. Die Kreditgewährung ist nicht mehr so gefährlich, wie sie bisher war. Das beiderseitige Vertrauen wird gestärkt. Darauf möchte ich Sie ganz besonders hinweisen. Wenn ich auch einer der Jüngsten unter Ihnen bin, so habe ich doch im Verkehr mit meinen Abnehmern immer wieder darauf hingearbeitet, daß das Vertrauen auf beiden Seiten hergestellt wurde, und wenn die Kriegsentwicklung und die Entwicklung in der Nachkriegszeit auch bei dem einen oder andern das Vertrauen hat schwinden lassen, auf die Dauer können wir ohne gegenseitiges Vertrauen nicht auskommen und müssen dankbar jeden Weg begrüßen, der uns das Vertrauen auf beiden Seiten wieder verschafft. (Bravo!)

Ich komme noch einmal kurz auf den Sortimentler zurück. Der Sortimentler ist, wenn sich verschiedene Verleger zu diesem Zugeständnis bequemen, in der Lage, seine Bezüge wieder ganz nach Belieben vorzunehmen. Er kann Bücher, über deren Absatzmöglichkeit er nicht genau unterrichtet ist, bedenkenlos bestellen. Er kann sie ruhig den Bibliotheken zur Ansicht vorlegen, denn er geht ja gar kein Risiko ein. Ich weiß von einigen Herren, die gerade mit Staatsbibliotheken und mit anderen großen Bibliotheken zu arbeiten haben und Rücksichten über Rücksichten nehmen müssen, wie gefährlich gerade der Verkehr mit den Bibliotheken ist. Denn was nützt der Preis eines Buches, wenn der Sortimentler am Tage der Bestellung diesen Preis nicht mehr halten kann, sondern ihn auf das Doppelte und Dreifache erhöhen muß?

Ich will es meinem Nachredner überlassen, das Fazit zu ziehen über die Möglichkeiten, die sich sonst noch ergeben. Ich will Ihnen nur das eine noch kurz sagen, weil die Praxis immer das Überzeugendste ist: Ich habe in den letzten zwei Monaten fast nur zu diesem System ausgeliefert, und ich habe eine Auslieferung gehabt, die alle bisherigen Auslieferungen um ein Bedeutendes überstieg, und ich habe nicht in einem Fall einen Anstand, wohl aber in zehn, zwanzig, dreißig Fällen immer wieder begeisterte Zustimmung gefunden.

Nun werden Sie sagen: »Was der eine Verlag kann, das kann der andere noch lange nicht«, und Herr Dr. Springer hat mir gestern geantwortet, daß durch eine verzögerte Abrechnung oder eine allzu späte Bezahlung des Sortiments wieder Schwierigkeiten hervorgerufen würden. Gewiß, ich gebe zu: die Idee ist so neu, sie tritt so erstmalig an Sie heran, daß Sie sie noch nicht mit allen Konsequenzen übersehen können. Aber die Tatsache, daß zwei oder drei große Verleger diesen Weg schon bedenkenlos und gefahrlos beschritten haben, beweist Ihnen, daß hier Möglichkeiten vorhanden sind.

Die Idee lag übrigens in der Luft. Das Börsenblatt vom 28. April weist ein sehr auffälliges Inserat auf, auf welches ich als der Reklamemann des Börsenblattes etwas neidisch bin. Die Firma Habel & Raumann in Leipzig und Regensburg hat ein Inserat veröffentlicht: »Die Buchmark« und führt in diesem Inserat aus, daß natürlich, wenn eine feste Währung da ist — und als eine solche Währung betrachtet sie unsere Grundzahl —, jedes Risiko ausgeschlossen ist. Ferner höre ich soeben von befreundeter Seite, daß die Kommissionäre Leipzigs in einer kurzen Rücksprache erklärt haben, daß sie ebenfalls bereit sind, dieses System zu unterstützen und mitzumachen. (Bravo!) Es gibt hier noch eine ganze Anzahl Möglichkeiten. Es werden in Ihnen noch eine ungeheure Menge von Fragen auftauchen, und es wird nicht im Rahmen unseres großen Arbeitspensums liegen, diese Fragen heute erschöpfend zu klären. (Bravo!) Jedenfalls möchte ich diesen Gedanken in die Massen hineinwerfen und möchte Sie bitten: Arbeiten Sie alle mit daran! Hier sind Möglichkeiten. Diese Möglichkeiten müssen wir ausnützen, und es kommt darauf an, daß wir uns selbst gesund erhalten, gesund um der Nation willen, der wir dienen als geistige Werte Schaffende. Als Verleger und Sortimentler gehören wir zur Aristokratie des deutschen Geisteslebens, und nichtswürdig ist die Nation, die nicht ihr Alles freudig setzt an ihre Ehre! (Stürmisches Bravo und Händeklatschen.)

Dr. Fritz Springer (Berlin) (zur Geschäftsordnung): Der Herr Vorredner hat gestern in der Versammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine seine Ideen ausgesprochen. Ich bin der Meinung, daß diese Detailfragen hier in der großen Versammlung nicht erörtert werden können, dazu fehlt uns die Zeit. Ich habe die feste Überzeugung, daß der Vorstand des Börsenvereins die Anregungen, die von dieser Seite gekommen sind, beachten wird. Es wird vielleicht dann möglich sein, der Gesamtheit Vorschläge zu machen. Im übrigen bitte ich, diese Frage nicht weiter zur Diskussion zuzulassen. (Zustimmung.)