

len wird. Oft kommt es vor, daß 25% Rabatt gegeben werden und viele Handlungen haben ihre Zahlungen nur wegen des Rabatts einstellen müssen. 25—33 $\frac{1}{3}$ % ist die Norm des Profits des Sortimenters. Darauf hat er 20% Spesen, so daß ihm verbleiben 10% und nicht weiter. Soll nun dem Uebelstande abgeholfen werden, so kann es nur geschehen, wenn der Verleger hier thätig eingreift und zwar dadurch, daß er bestimmte Abrechnung zur Zeit verlangt. Dann muß das Schleudern aufhören, und da die Verleger gleichfalls sehr bei der Sache betheilig sind, so ist an ihrer Mitwirkung sicher nicht zu zweifeln.

Winter: Wird aber mit der Abschaffung des Rabatts auch das erreicht, was wir hoffen, und läßt sich nicht annehmen, daß alsdann der Sortiments-Buchhandlungen unverhältnismäßig viele werden werden?

Himmer: Das glaube ich kaum. Man bedenke übrigens, daß schon in vielen Staaten ein bestimmtes Rabattmaß zur unabänderlichen Gewohnheit geworden ist. Gegen das bisherige Schleudern konnte man sich auf keine andere Weise schützen.

Winter: Meines Bedünkens ist die Hauptsache, daß man ordentlich auf regelmäßiges Zahlen hält, dann hört das Schleudern von selbst auf.

Himmer: Nicht immer; gibt es doch Fälle, wo einer mit 30,000 fl. angefangen hat und so lange fortbezahlt, bis er nichts mehr hat, eben weil er nicht mit Nutzen, sondern mit Schaden gearbeitet hat.

Freiherr v. Gotta: Insofern stimme ich Herrn Winter bei, daß das Mehr von Benefiz bei einem Sortimentshandel ohne Kundenrabatt eine große Zahl neuer Competenten herziehen wird. Gleichwohl will die Gotta'sche Buchhandlung das auch, was der Paragraph will. Der Verleger sieht im Sortiment den Träger und Beförderer seiner Unternehmungen. Schon die Ehre erfordert, daß die Sortimenter nicht schleudern und je höher diese stehen, um so besser wird es auch um den Stand der Verleger bestellt sein. Deshalb trete ich ganz den Bestimmungen des Paragraphen bei, mit dem Bemerkten, daß die J. G. Gotta'sche Buchhandlung längst sich für denselben Grundsatz ausgesprochen haben würde, wenn sie irgend für sich allein handeln wollte.

Winter: Gegen die Verbesserung an sich habe ich nicht das Geringste einzuwenden, nur zweifle ich an der Möglichkeit der Ausführung.

Königer: Wie soll das durchgeführt werden können und wer wird die Ausführung übernehmen, nachdem schon so viele Versuche sich unwirksam erwiesen haben? Unmöglich kann der Vorsteher alle Klagen hierüber erledigen, und man bedenke, daß sich Rabatte in alle möglichen Formen bringen lassen. Auch lassen sich dergleichen Anforderungen nicht immer abweisen; freilich gibt keiner in seinem Interesse gern etwas her, aber wie oft muß er nicht mit den Wölfen heulen.

J. F. Liesching: Die Sache ist von solcher Wichtigkeit, daß man allem aufbieten muß, wenigstens zu erfahren, wie weit man kommen kann. Auch fehlt es nicht an Anzeichen, welche beweisen, daß die Hebung des Uebels allgemein gewünscht wird. Dergleichen Mißbräuche haben doch zuletzt eine Grenze, und Beispiele von Schleuderei, wie wir sie neuerlichst hören mußten, geben klar an den Tag, daß das Sortiments-Geschäft in solcher Weise sich nicht mehr fortführen läßt.

Scheitlin: Ich habe zum Beispiel einen guten Kunden, gebe ihm 10%, mein Nachbar bietet ihm 12 $\frac{1}{2}$ % und ich habe ihn verloren. Man bedenke nur, daß die Spesen früher kleiner waren, daß man jetzt mit vier Gehälfen arbeitet, wo früher mit einem einzigen. Möglicherweise, daß sich das Schleudern unter alle denkbare Formen versteckt, Francatur u., allein hier handelt es sich um den Rabatt, und gründen wir auch keine Statuten für die Ewigkeit, so muß doch geordnet werden, was sich ordnen läßt, und dazu gehört vor allem die vorliegende Frage.

Köhler: Meines Dafürhaltens sollte der Zeitraum vorgeschoben werden.

Sofort wird der Paragraph ohne Abänderung und Widerrede angenommen.

Zu § 26.

Köhler: Hängt dieser Paragraph mit dem vorhergehenden zusammen? Ich denke nicht, und deshalb ließe sich die Thaler-Reduction schon in der nächsten General-Versammlung beschließen.

Präsident: Gleichwohl ist einiger Zusammenhang vorhanden, da beide Paragraphen Gleichheit des Verkaufspreises bezwecken.

Scheitlin: In der östlichen Schweiz haben wir Thaler zu 1 fl. 48 kr., in der westlichen Frankenstücke und würden dadurch bei geringerer Reduction in Nachteile kommen. Wie soll nun hier geholfen werden. Bei 6000 Thaler Absatz erwächst uns durch 1 fl. 48 kr. ein Verlust von 300 fl., deshalb wünsche ich einen Passus, daß, wo die Reduction ohne Nachtheil nicht stattfinden kann, sie nicht verlangt wird.

Reff: Meines Erachtens könnte der Thaler zu 1 fl. 48 kr. beibehalten werden.

Himmer: Bei uns in Baiern ist es auch so.

Königer: Auch in Frankfurt rechnen wir zu 1 fl. 48 kr.

Scheitlin: Dann stelle ich den Antrag, daß, wo eine höhere als die vom Verein beliebte Reduction der Thalerpreise stattfinden kann, dies den betreffenden Handlungen gestattet sein soll.

Präsident: Also würde nur eine geringere Reduction verboten. Inzwischen wird dem Antrage J. F. Lieschings auf unverändertes Belassen des Paragraphen beigegeben und der Paragraph angenommen.

Zu § 27.

Winter: Ein solcher Paragraph kann nur durchgeführt werden mittelst Zwangsmaßregeln, und wie dies möglich wäre, ist mir nicht begreiflich.

Präsident: Mit Paragraph 25 fangen gleichsam die desideria an, weshalb über alle diese Punkte später wieder zu deliberiren sein wird.

Der Paragraph wird angenommen.

Zu § 28.

Winter: Der Paragraph beschränkt die Rechte des Einzelnen zu sehr, man muß hier auf die Verhältnisse Rücksicht nehmen: ich bin entschieden dagegen.

Hoffmann: Allerdings werden sich Ausnahmen nicht vermeiden lassen.

Köhler: Das denke ich nicht; mit den Journalen ist es namentlich nichts als ein altes Herkommen, das sich wohl anders machen läßt.

Winter: Viele Journale tragen fast keinen Gewinn und müßten dann eingehen.

Köhler: Bildet sich einmal der süddeutsche Verein, so müssen solche Mißbräuche abgeschafft werden.

Hoffmann: Hinsichtlich der Journale bin ich der Ansicht des Herrn Köhler.

Scheitlin: Im ersten Augenblicke dürfen wir nicht auf Ausnahmen eingehen. Durch die Mißbräuche mit Journalen kommt der Sortimentshändler in den größten Nachtheil und deshalb bin ich für festes Beharren auf dem Paragraphen.

Winter: Ich allein hatte den Muth zu sagen, daß mir dieser Paragraph nicht convenire, und ich wiederhole es. Es sind gewiß an die zwanzig Mitglieder hier anwesend, welche so denken wie ich; warum sprechen sich die Herren nicht gleichfalls aus?

J. F. Liesching: Ich sehe das Wünschenswerthe von Ausnahmen wohl ein, aber der Verlust für den Verleger scheint mir nicht so bedeutend, daß man deshalb dem Sortimentshandel durch die Ausnahme wieder etwas zu entziehen brauchte.

Köhler: Bei kostspieligen Werken mag man eine Ausnahme machen, aber sie soll nicht zur Regel werden.

Köhler: Warum soll denn der Sortimenter das Geld dem Verleger vorschicken; das wäre doch zu hart.

Hänel fragt, warum nicht mehr zum Schutze des Verlegers in diesem § geschehen sei, und fährt, nachdem J. F. Liesching sämtliche anderwärts vorgesehene Schutzmittel hergezählt, fort: wenn hier dem Verleger einseitig eine Verbindlichkeit auferlegt wird, so sollte man auch den Sortimentern pünktlichste Zahlung noch zur besondern Pflicht machen.

Köhler: Der Verleger kann ja bei ausbleibender Zahlung die Rechnung sperren.

Schließlich stellt Winter den Antrag auf Streichung des §, allein der § wird durch alle übrigen Stimmen unverändert angenommen.

Zu § 29.

Hoffmann: Sollte nicht hinzugefügt werden, das alte Ausflagen, nach Erscheinen der neuen, herabgesetzt werden dürfen?