

pläge zu errichten, z. B. Frankfurt a/M. für den „Mitteldeutschen Buchhändler-Verband“. Das ist dann aber kein Vereins-Sortiment mehr, sondern ein neuer Commissionsplatz, der den buchhändlerischen Verkehr wahrscheinlich sogar noch erschweren und von dem man sich doch nothgedrungen bald wieder abwenden würde.

Unter Vereins-Sortiment dürfte etwas anderes zu verstehen sein, nämlich Lager, gemeinsame Bezugsquelle und Abrechnungs-ort für einen nicht zu großen und nicht zu kleinen Bezirk. Nehmen wir z. B. die Zonen-Eintheilung der Post, so dürften sich die Hauptstädte aller Regierungsbezirke oder die Hauptbuchhändlerplätze derselben ganz besonders dazu eignen. 10 Meilen von einem Mittelpunkt nach allen Seiten ist eine große Strecke Landes, die viele Buchhändler hat. Von unserm Domicil aus würde sich z. B. die Thätigkeit des Vereins-Sortiments bis Cassel, Göttingen, Weimar, Riffingen erstrecken können. Man nehme eine Karte, verbinde diese Städte durch eine Kreislinie, und zähle dann die von dem Kreise umschlossenen Städte und die in denselben arbeitenden Buchhändler. Man wird über den Betrieb staunen, der dem Vereins-Sortiment zufallen kann. In einem derartigen, sich den Posteinrichtungen anschließenden Bezirke kann das Vereins-Sortiment mit 25 Pf.-Paketten und Kreuzband-Sendungen Wunderdinge an schnellem und billigem Verkehre thun. Und wenn die Verleger nur mit dem Vereins-Sortiment resp. dessen Mitgliedern arbeiten (und dazu können sie dann genöthigt werden), kann es alle Schleuderei u. fern halten. Dieser enger begrenzte Bezirk macht auch eine andere Befürchtung der Verleger hinfällig, indem die Uebersicht über die Absatzquellen dabei nicht verschwindet.

Territorial sehen wir die Gewalt des Vereins-Sortiments also schon beschränkt, hinsichtlich seiner Initiative für die Verwendung und Bevorzugung der Artikel dieses oder jenes Verlegers dürfte es ebenfalls nachzuweisen sein. Ein einzelner Mann könnte sowohl dem Verleger wie dem Sortimenter gefährlich werden, wenn er Besitzer des Vereins-Sortiments wäre. Dem muß und kann durch Errichtung von genossenschaftlichen Vereins-Sortimenten vorgebeugt werden. Dann bildet dieses neue Mittelglied nur die billigere und leichtere, allerdings auch hie und da selbständig vorgehende Verkehrsanstalt, deren Art des Verkehrs mit Verleger und Sortimenter wir früher schon besprochen haben. Der Leiter dieses Vereins-Sortiments ist angestellter Beamter der in seinem Bezirke wohnenden Buchhändler, und kann als solcher wohl Gesetze zur Befolgung empfangen, sie aber nicht geben. Außerdem wird der directe Bezug u. zwischen Verleger und Sortimenter nicht ausgeschlossen, sondern nur die gesammte Verrechnung. — Die Bedenken gegen willkürliche Handhabung im Vereins-Sortiment könnten also fallen gelassen werden.

Die Gründung und Führung genossenschaftlicher Vereins-Sortimente dürfte nicht schwer sein, wenn die Handlungen eines größeren Platzes die Sache in die Hand nehmen und — sagen wir 10 Meilen in der Stunde — die Collegen auffordern, mitzuthun. Sollte die Initiative der größeren Plätze nicht vorhanden sein oder nicht ausreichen, so möchte es sich empfehlen, wenn die von der Weimar'schen Versammlung eingesetzte Commission Deutschland in Bezirke theilt und dann den Hauptplatz eines jeden Bezirkes direct auffordert, die Begründung eines Vereins-Sortiments vorzunehmen. Ein Fundirungs- und Organisationsplan, der ja nicht schwer auszuarbeiten ist, wenn man erst weiß, was man will, müßte der Aufforderung den gehörigen Nachdruck geben.

Haben wir erst die durch die Vereins-Sortimente gewonnene genossenschaftliche Arbeit, so ist der Weiterentwicklung einer allseitig gegliederten aber doch fest zusammenhängenden, kraftvoll wirkenden Organisation des Buchhandels ein weiter Spielraum geboten. Sehr bald wird sich das Bedürfnis des Zusammenschlusses der Genossenschaften in größere Verbände fühlbar machen. In diesen wird dann

die Stätte sein, wo provincial oder landschaftlich zusammengehörige Angelegenheiten zur Berathung und Beschlußfassung kommen. Ein Bund aller Landschafts-Verbände umschließt dann ganz Deutschland. Jährlich tritt ein Buchhändlertag zusammen, auf dem das Wohl und Wehe des gesammten Buchhandels berathen wird. Ein Vorstand wirkt einestheils anregend und fördernd auf die Landesverbände und durch diese wieder auf die Genossenschaften, anderntheils vertritt er den Buchhandel in allen Außendingen, wie z. B. dem Staat und der Gesetzgebung gegenüber. Der weitere Schritt, am Sitze des Gesamtvorstandes eine Buchhändlerbank und sonstige gemeinsame Institute zu errichten, wird nicht ausbleiben, — wenn die Genossenschaften erst die Macht des gemeinsamen Capitals und die Spannkraft des Zusammenschlusses kennen gelernt haben.

Warum sollte es den Genossenschaften z. B. nicht möglich sein, eigene Druckereien, Localverlag, Zeitungen u. zu besitzen? Was dem Einzelnen nicht möglich ist, kann die Gesamtheit mit vereinigten Mitteln erreichen. Und wenn der Sortimenter bis dahin sich mit dem bescheidensten Theile des Gewinnes, den die Druckerschwärze so reichlich abwirft, hat begnügen müssen, so tritt er nun vermöge seines Zusammenschlusses in Genossenschaften kampferüstet in die Schranken, um vom reichen Mahle auch einen reichlichen Antheil zu haben. Und so erblicken wir im Geiste eine praktisch angelegte Organisation des Buchhandels, mit der alles zu machen ist.

Das ist kein Traum, wie wohl Viele meinen werden, sondern wir sind uns des Gesagten sehr klar bewußt und haben die feste Zuversicht, daß es so kommen wird, nachdem das Vereins-Sortiment auf die Tagesordnung gesetzt und von tüchtigen Buchhändlern als heilsam anerkannt worden ist. Wir verweisen auf den Aufruf, den Schulze-Delitzsch 1857 erließ. Paßt nicht Wort für Wort auch auf unsere buchhändlerischen Verhältnisse? Was seitdem die Groschen der Arbeiter- und Handwerker-Genossenschaften fertig gebracht haben, müßte bei den Buchhändlern erst recht zu erreichen sein. Jene weisen für 1877 einen Verkehr an gemachten Geschäften von 2200 Millionen Mark nach, eigenes Vermögen an Geschäftsanteilen und Reserven ca. 160 Millionen bei 410 Millionen verzinslicher Anleihen! Wie groß ist das Vermögen der Buchhändler Deutschlands? und wie hoch ist ihr Credit? Letzteren kann der Einzelne nicht im ausreichenden Maße haben, während die Genossenschaft ihn sofort genießt. Geld und Credit ist nöthig, wenn man voran kommen und der Großindustrie (siehe Leipzig!) erfolgreich die Spitze bieten will, u. u.

Das genossenschaftliche Vereins-Sortiment muß also als das neu belebende Element des Buchhandels betrachtet werden, seinetwegen müssen Versammlungen zusammentreten und ihre volle Kraft einsetzen, es ins Leben zu rufen. Erst dann, wenn man sich kleinere, praktisch wirkende Mittelpunkte geschaffen hat, die man beherrscht, und nicht mehr von großen Centren abhängig ist, von denen man beherrscht wird, erst dann wird man freie Bahn zur Abstellung der heutigen Uebelstände vor sich haben.

J. B—r.

„Zur Rabattfrage.“

„Seid einig! — einig! — einig!“ Dieser oft citirte Ruf des sterbenden Uttinghausen gellte uns wieder einmal recht scharf und ironisch entgegen, als wir beim gemüthlichen Frühkaffee am 14. Nov. die Bossische Zeitung in die Hand nahmen.

Der Hergang ist folgender. Vor etwa zwei Jahren vereinigten sich (seid einig! — einig! — einig!) die Berliner Musikalienhändler, um der überhandnehmenden Schleuderei „wirksam entgegen zu treten“. Sie verbanden sich durch allgemeine Uebereinkunft der namhaftesten Firmen, bei Musikalien von gewöhnlichen Ladenpreisen im Verkehr mit dem Publicum höchstens 25% zu geben, von Nettopreisen dagegen gar keinen Rabatt zu gewähren.