

hervorgehen — statt der Schlüsse, die Hr. Kaiser zieht —, daß sie eine richtige ist, s. Zt. aber fallen gelassen werden mußte, weil die Vorbedingungen zu ihrer Verwirklichung noch fehlten. Die Zeiten haben sich aber so gründlich geändert, die staatliche und gesetzliche Zerrissenheit hat aufgehört, die Verkehrsanstalten bieten so enorme Erleichterungen, daß jetzt der Realisirung der Springer'schen Idee (sie ist, nebenbei gesagt, von vielen Buchhändlern getheilt worden) eigentlich nichts mehr im Wege steht, als die süße Gewohnheit des Althergebrachten.

Hr. Kaiser weist darauf hin, daß in jetziger Zeit der Detaillist durch directen Bezug vom Fabrikanten seinen Nutzen vergrößern will. Ganz recht, das möchte der Sortimenter aber auch! Oder meint Hr. Kaiser, der Weg über Leipzig sei ein directer? Ein vollständig durchgeführter directer Bezug ist im Buchhandel unmöglich, wie wohl Jeder ohne Beweisführung zugeben wird. Der directe Bezug kann aber zusammengefaßt und auf einen Punkt vereinigt werden, und wenn Hr. Kaiser ihn für Partien dieses oder jenes Buches zugibt (was speisenfrei doch auch nicht geschehen kann), — warum denn nicht für Alles?

In diesen handelspolitischen Auslassungen merkt Hr. Kaiser nicht, daß er sich in einem kleinen Irrgange befindet, indem er den geborenen Zwischenhändler zwischen Producent und Consument, den Detaillisten oder in unserem Falle „Sortimenter“, als solchen nicht anerkennt, nur weil er mit einem Fremdworte betitelt wird. Erst der Großsortimenter soll („sehr richtig und besser“?) Zwischenhändler benannt werden. Da sage man doch lieber: der große und der kleine Zwischenhändler. Da wir also schon Zwischenhändler haben, können wir die neue Organisation nicht nochmals Zwischenhändler nennen. „Sortimenter“ und „Zwischenhändler“ wäre auch eine kaufmännische Anomalie.

Das Gescheideste wäre ja, wenn die Zwischenhändler (Sortimenter) gar nicht existirten, sondern die Consumenten (Publicum) direct vom Producenten (Verleger) kauften. Dann könnten die Ladenpreise um mindestens 25% niedriger sein. Nun das geht nicht und das Sortiment hat sich naturgemäß herausgebildet aus den Urformen des Verkehrs. Da diese Zwischenhändler also vorhanden sind und sein müssen, muß ihnen auch gestattet werden, sich eine Organisation zu geben, die sie, und nicht der Fabrikant (Verleger), für die nutzbringendste und beste halten.

Weshwegen der Verleger nicht an den Frachtkosten theilnehmen kann, verstehen wir nicht. Der nicht in Leipzig wohnende Verleger trägt jetzt doch auch die Fracht nach Leipzig oder hat dort für Lager und Auslieferung Gebühren zu zahlen. Er kann umso mehr die Last auf sich nehmen, wenn das Verfahren der so rühmend erwähnten Firmen Hirschwald &c. Verallgemeinerung findet, und durchweg nur mit 25% geliefert wird. Daß diese Rabattverkürzung die Ladenpreise billiger macht, dürfte auch eine der vielen Illusionen sein, mit denen wir, höchst unkaufmännisch, einfachen Geschäftsgewinn bemänteln.

Diese Gegenkritik mußte vorausgeschickt werden, um dann Hrn. Kaiser in seiner Polemik gegen das „persönliche“ Großsortiment Recht zu geben, und damit kommen wir zu

2. die Macht, die der Privatbesitzer eines Großsortiments erlangt, könnte für das gesammte Sortiment den Ruin bedeuten. Sitz derselbe erst fest, so würde das menschlich Naheliegende sehr schnell folgen: er würde mit diesem oder jenem Sortimenter in Zwiespalt gerathen, dorthin dann direct an das Publicum liefern und hierfür immer mehr Geschmach bekommen. College Heyfelder sagt für diesen Fall auf S. 102 der Weimariſchen Verhandlungen: „Die Verleger würden in letzterem Falle alle Vergünstigungen, da mindestens überflüssig, zu verweigern, die Sortimenter ihren Bedarf von anderer Seite zu beziehen haben.“

Eine derartige Resolution klingt ebenso schön, wie die des Eisenacher Sortimentertages, ist aber auch ebenso ohnmächtig. Wir möchten die Verleger sehen, die den dann unterdrückten Sortimentern beispringen durch Nichtlieferung an das Großsortiment. Als wir in diesen Wochen einem Leipziger Großsortiment Vaar-Rabatt und Freieremplare kündigten, lautete die Antwort: Sie sind nun der Dritte im Bunde! Also nur drei Verleger nach allen Resolutionen, Nothschreien und directen Aufforderungen der Sortimenter! Und später, wenn die Verleger die Süßigkeit des großen und glatten Geschäftes mit dem Großsortiment erst kennen gelernt haben, sollten sie Reigung verspüren, dieses aufzugeben, um den Einzelsortimenter zu erhalten? Wer will das glauben? Doch nur derjenige Sortimenter, der auch glaubt, daß jeder Verleger so ipso ein reicher Mann ist, der, ohne die Sorge des täglichen Brotes für Weib und Kind zu haben, nur seinen Idealen zu folgen braucht.

Sind die Sortimenter überhaupt noch existenzfähig, wenn sie in einen Kampf mit ihrem Großsortiment gerathen? Greift Leipzig jetzt schon so gewaltig ein, daß sein Druck bis in die entferntesten Winkel Deutschlands zu spüren ist (die Oesterreicher werden ihn infolge des ermäßigten Packet-Portos auch bald genießen), so wird das Local-Großsortiment, welches das Terrain vollkommen kennen gelernt hat, nichts mehr aufkommen lassen.

Also, warum sich abhängig machen von die Existenz vernichtenden Eventualitäten, wenn man es in der Hand hat, durch ein Vereins-Sortiment nicht nur Herr daheim zu bleiben, sondern auch den ganzen Gewinn einzustecken, der sonst einem Einzelnen zufallen würde!

Ein Vereins-Sortiment macht auch den Satz des Hrn. Heyfelder auf S. 101 u. 102 der Weimariſchen Verhandlungen, betreffs Extra-Vergütung der Verleger an den Großsortimenter, der Hrn. Kaiser böß gemacht hat, hinfällig, denn die Sortimenter wollen für ihr Vereins-Sortiment keine Wohlthaten.

3. Hr. Frommann stellt in Nr. 293 d. Bl. viele Fragen, die in den Schlußsätzen a und b auf schon oft Verhandeltes und Festgestelltes zurückführen. Wir möchten darauf nur eins bemerken: Mit einem Schlage werden geschäftliche Reformen nie durchgeführt werden. Die Schaffung von Vereins-Sortimenten ist nicht schwierig, kann vereinzelt vorgenommen werden und die Verkehrswege werden sich sehr schnell dahin reguliren lassen. Als Uebergangsstadium wird Leipzig seine Commissionsstellung behalten und für das Ausland ebenfalls. Warum sollte ein Verlagort wie Stuttgart, um nur ein Beispiel zu nennen, nicht direct an Vereins-Sortimente in Frankfurt, München &c. senden können, und nebenbei über Leipzig nach dort, wo man diese noch nicht errichtet hat? Wir sehen in den Vereins-Sortimenten weder eine große Umwälzung, noch ein gefährliches Experiment. Es ist die natürliche Fortentwicklung unseres bisherigen Systems, hervorgerufen durch die erdrückende Centralisation in Leipzig und begünstigt durch die leichten Verkehrswege und Mittel.

4. Es ist nicht nöthig, wörtlich den Schulze-Delitzsch'schen Genossenschaften zu folgen. Man könnte außer dem eingezahlten Geschäftsantheil noch eine Garantie bis zu einer gewissen Höhe, von jedem Mitgliede, einrichten. Der Betrag der Garantie wird in der Mitgliederliste als rechtsverbindlich verzeichnet. Dadurch würde wohl noch eine klarere Basis des Credits geschaffen, wie bei der Solidarhaft. Es würde also ein Antheilfonds vorhanden sein, und ein nicht eingezahlter, in Nothfällen aber stets zu benutzender Garantiefonds.

5. Auch die sechsmonatliche Kündigung, welche der Solidarhaft der Genossenschaften anklebt, müßte fallen. Statt dessen werden die Geschäftsantheile als unkündbarer Fonds angesehen. Nur in