

Stahl'sche Verlagsb. in München.
Rechtsweg, der neue, in Württemberg. 8. * —. 50
Verzeichniß der auf Grund der deutschen Rechtsanwalts-Ordnung im Königr. Bayern zugelassenen Rechtsanwälte. 8. * —. 25
 Hufschad in München.
Ronewka, P., 6 Blätter zu Shakespeare's Sommernachtstraum. Silhouetten. 4. * 3. —
 Universitäts-Buchhandlung in Kiel.
 † **Bockendahl, J., Generalbericht üb. das öffentliche Gesundheitswesen der Prov. Schleswig-Holstein f. d. J. 1878.** 4. * 3. —

Violet in Leipzig.
Taschenbuch f. Gymnasiasten u. Realschüler. 2. Aufl. 16. Cart. 2. —; geb. in Leinw. 2. 25
 Wolff in Leipzig.
Winkelnbach, R., Hifthornklänge aus deutschem Wald. Pieder u. Erzählgn. zu Waidmanns Heil u. Kurzweil. 8. * 3. —
 Samarski in Wien.
Weller, F., die kaiserlichen Burgen u. Schlösser in Bild u. Wort. 2. Halbbd. 8. * 4. —

Nichtamtlicher Theil.

Aufrichtige Briefe.

II. *)

Sine ira et studio.

Geehrter Herr Redacteur! Von Ihrer gütigen Erlaubniß in Nr. 260 d. Bl. mache ich Gebrauch und sende Ihnen hierbei einen zweiten aufrichtigen Brief, mit welchem ich mich freilich auf ein noch weit gefährlicheres Terrain wage, als mit meinem ersten. Doch beziehe ich mich auf das den Briefen vorgesezte Motto zur Entschuldigung meiner dem allgemeinen Zug entgegen gehenden Ansichten. Außerdem hoffe ich, man wird aus dem Ton meiner Briefe zur Genüge ersehen, daß es mir nicht um frivole Opposition gegen augenblicklich herrschende Ansichten, sondern um das wahre Wohl unjeres Standes zu thun ist.

So erlaube ich mir denn das Schoßkind der letzten Zeit, die „Kreisvereine“ etwas genauer zu betrachten und mir vorzustellen, wie sie in der wirklichen (nicht der idealen) Welt arbeiten werden. Zwar sehe ich schon im Geiste den Morgenstern meiner Gegner über meinem Haupte schwirren, aber sei es darum!

Soll ich mit dem Nutzen, welchen die Kreisvereine bringen werden, anfangen, so bin ich schon ziemlich in Verlegenheit. Außer dem Vortheil, daß die Mitglieder des Kreisvereins persönlich mit einander bekannt werden und dadurch auch der geschäftliche Verkehr ein angenehmerer, wohl auch belebterer wird, wüßte ich mir kaum einen Nutzen zu denken, nehme aber gern Belehrung eines Besseren an. Dazu kommt dann noch in den wenigen Fällen, wo den Behörden gegenüber Etwas durchzusetzen ist, der Vortheil, daß ein Verein mit größerem Nachdruck auftreten kann, als Einzelne. Wiegen aber diese Vortheile die Nachteile auf, welche, meiner Ansicht nach, die Kreisvereine ihren Mitgliedern bringen werden? Ich glaube nicht, und meine, schon ein einfaches Rechenexempel zeigt dies deutlich.

Jeder Kreisverein wird doch jährlich eine oder zwei Generalversammlungen halten; diese werden wahrscheinlich in den größeren Städten abwechselnd stattfinden. Um das Vereinsleben im Zug zu halten und möglichst Nutzen aus dem Verein zu haben, soll nun jedes Mitglied einmal im Jahr eine solche Generalversammlung besuchen. Bei den bescheidensten Ansprüchen, dem einfachsten Mittagessen und dem trockensten geselligen Beisammensein (welche beiden letzteren Sachen der Versammlung folgen müssen) wird der Kostenpunkt nicht unter 30 M. pro Mitglied betragen können. Der Sortimententer muß also, um diese Vermehrung seiner Spesen einzubringen — 15% Reingewinn vom Absatz gerechnet — für 200 M. mehr Bücher im Jahr verkaufen, oder der Kreisverein, zu 40 Mitgliedern gerechnet, für 8000 M. mehr absetzen! Glaubt nun Jemand, daß der Kreisverein diesen erhöhten Absatz hervorrufen wird? Und dabei sind die Geschenke, welche der College aus dem kleinen Provinzialstädtchen für Frau und Kind mitbringen muß, noch gar nicht in Rechnung gezogen, ebensowenig wie die Zeit, welche durch die Reise verloren geht.

Doch man wird einwerfen, der Hauptzweck des Kreisvereins

soll ja sein, die Schleuderei zu unterdrücken und dadurch den Verkauf der Bücher viel vortheilhafter zu machen, dabei kommt es auf die 30 M. Mehrausgaben nicht an! Ich kann mir aber nicht denken, daß die Maßregeln eines Vereins, welcher sich über einen so großen Bezirk erstreckt, für alle Mitglieder von Segen sein können. Wenn ich mich nur in meiner nächsten Praxis umsehe, steigen die Hindernisse, welche der Verein seinen Mitgliedern bereiten will, überall auf. Versetzen wir uns einen Augenblick ins wirkliche Leben hinein! Der Verein bestimmt für seinen Kreis, den Verhältnissen entsprechend, daß der höchste Rabatt, welcher den Kunden gegeben werden darf, 10% ist, jedes Mehr aber Schleuderei genannt und bei Strafe verboten wird. Der Sortimententer in der kleinen Provinzialstadt, welcher mit einem Lehrling, vielleicht mit Frau oder Tochter arbeitet, also sehr geringe Spesen hat, bekommt einen größern Auftrag von einer Behörde, Schule oder einem Leseverein u. Dabei heißt es aber: „die Lieferung ist uns von, z. B. Berlin aus mit 15% Rabatt angeboten, können Sie so liefern, so haben Sie den Auftrag“. Der unglückliche College könnte nun die Bestellung gut übernehmen und hätte bei seinen geringen Spesen auch noch einen ganz ansehnlichen Nutzen, aber er ist Mitglied des Kreisvereins und muß daher ablehnen. Der Kunde sagt mit Recht, was geht mich Ihr Kreisverein an, und bestellt seine Sachen in Berlin. Der College in der großen Stadt, mit theurem Laden, theuren Leuten und großem festen Lager kann freilich mit 15% Rabatt nicht liefern, er wird aber durch den lebhafteren Verkehr und Absatz mehr entschädigt für die ihm von der Berliner oder Leipziger Concurrrenz abspenstig gemachten Aufträge, als sein College auf dem Land.

Oder ein anderes Beispiel: Der Sortimententer im württembergischen Kreisverein, an der Grenze wohnend, hat einen guten Kunden im bayrischen Kreisverein, dem er bisher 10% Rabatt gewährt hat. Jetzt muß er dem Kunden schreiben, ich kann Ihnen leider nur noch 7% Rabatt geben, da unser Kreisverein das sonst Schleuderei nennt, und ich in die Acht erklärt werde; wenden Sie sich an den in gleicher Entfernung von Ihnen wohnenden bayrischen Kollegen, der darf Ihnen mit 10% Rabatt liefern, da man das in seinem Kreisverein nicht „schleudern“ nennt! Was mag nun wohl der Kunde für Gedanken haben über die „Träger der Wissenschaft und ihre Gesetze“?

Bisher bezog der thätige, rechnende und verdienende College von Novitäten, für welche er in seinem Bezirk Absatz hoffte, und welche ihn interessirten, kleine oder größere Partien mit erhöhtem Rabatt. Von diesen verkaufte er natürlich soviel wie möglich zum Ladenpreis, den Rest konnte er dann aber an durch Rabatt zu gewinnende Kunden billiger absetzen und machte sein gutes Geschäft damit. Diese Zeiten sind nun vorbei, 7/6 zu beziehen erlaubt zwar der Kreisverein, aber sie müssen zum Ladenpreis verkauft werden, der Rest der Partie muß lieber in dem Regal verderben, das Freixemplar darf vielleicht, nach Berathung der Delegirten-Commission, verschenkt werden, alles dem Prinzip zu Liebe, denn sonst ist man ein „Schleuderer“!

*) I. S. Nr. 260.