

1. Vielfaches Verlassen des bisherigen Geschäftsganges.
2. Strengste Befolgung der auf sich zu nehmenden Verpflichtungen.
3. Härte gegen Pflichtgenossen, wie sie in dem bisherigen Verkehr noch nicht erhört war.

Es ist zweifelhaft, ob diese Eigenschaften sich unter den Buchhändlern unserer Zeit vorfinden. Das hindert nicht, die Ansichten zu entwickeln, in der Hoffnung, es sei ein Körnchen Wahrheit in ihnen enthalten, das, ausgestreut, keimen und vielleicht sich entwickeln könne.

Die Coalition.

1.

Es bildet sich unter den Verlegern eine Coalition, die sich auf Ehrenwort verpflichtet, den Verkehr mit dem Sortimenten in folgender Art zu führen.

2.

Der bis jetzt von dem Verleger gewährte Rabatt und alle sonstigen Vergünstigungen kommen in Wegfall.

3.

Der Verleger gewährt in Zukunft seinen Rabatt unter folgenden Bedingungen:

1. Bei Abnahme der Waare, sei es in Rechnung, sei es gegen baar, 15% Rabatt.
2. Nach erfolgter Osterrechnung erfolgt eine Vergütung in baarem Gelde von 10% der gezahlten Summe für alles baar oder in Rechnung Bezogene an diejenigen Handlungen,
 - A. welche die Rechnung rein saldirt,
 - B. gegen welche kein Beweis von geübter Schleuderei vorgebracht wurde.

4.

Zur Erfüllung des unter 3 B. aufgestellten Grundsatzes besteht eine Ueberwachungscommission, welche schriftlich vorhandene Belege der verübten Schleuderei, — vorerst nur Rechnungen — entgegennimmt und entscheidet. Durch entgegenstehende Entscheidung verwirkt der Angeklagte die 10% Bonification seitens aller Coalitionenmitglieder.

5.

Der Sortimenter steht unter der Ueberwachung, auch wenn erst nach längerer Zeit Fälle der Contravention sich zeigen sollten; ja der Käufer eines solchen Geschäftes ist in Mitleidenschaft zu ziehen, wenn die Contravention in der Zeit der Uebereinkunft stattfand.

6.

Die Coalition liefert nur an diejenigen Sortimenter mit 15% Rabatt und 10% nachträglicher Bonification, die der Coalition beitreten, und diejenigen, die dies unterlassen, erhalten überhaupt nur 15% Rabatt.

7.

Die Auszahlung der Bonification geschieht am letzten Juli eines jeden Jahres auf der Buchhändlerbörse in Leipzig in baarem Gelde.

8.

Das Gebiet der Wirksamkeit der Coalition ist das Gebiet des einheitlichen Portos. Für das Ausland muß jede Einwirkung ausgeschlossen bleiben, wenn auch für alle auswärtigen Handlungen der Rabatt und die Bonification wirksam bleiben.

Anmerkungen.

Diese Vorschläge bezwecken durch eine Verringerung des Verlegerrabattes an den Sortimenter den Rabatt, welchen das Publi-

cum jetzt beansprucht oder der ihm freiwillig gewährt wird, unmöglich zu machen.

Dazu ist als gewiß anzunehmen, daß die Sortimenten von dem Rabatt, also directen 15%, von welchem alle Spesen zu bezahlen sind, nicht bestehen können. Sie werden es aber und besser als jetzt durch die Bonification von 10% für die geleisteten Zahlungen, wodurch ein Gesamttrabatt von 23½% gewährt wird.

Durch den Grundsatz, daß diese Bonification erst dann gewährt wird, wenn keine Schleuderei bewiesen ist, ist das Damoklesschwert ohne Unterlaß über eines Jeden Haupt gehängt. Ein Uebertretungsfall kann den Untergang des Uebertreters zur Folge haben.

„Die Denunciation kommt zu heller Blüthe“ wird eingewendet werden. Sie ist es jetzt schon und während sie später volle Wirkung haben wird, ist sie jetzt wirkungslos. Auch der Staat fordert die Denunciation, wenn das Gemeinwesen gefährdet ist, und das ist der Fall des Buchhandels.

Kommen diese Regeln zur Annahme und Ausführung, so ergeben sich folgende Vortheile:

- 1) Dem Verlagsbuchhandel stände ein lebens- und zahlungsfähiger Sortimentsbuchhandel gegenüber, dem jeder Credit gewährt werden könnte.
- 2) Der Ruf unseres Geschäftes, dem jetzt der niedrigste Schacher vorgeworfen wird, würde sich verbessern.
- 3) Eine große Anzahl Firmen, die neben dem Sortimentsbetrieb aus Noth hier und da Bücher druckt, in der Hoffnung, Erwerb zu erzielen, würde dieses täuschende Geschäft aufgeben. Eine Menge Unnützes würde ungedruckt bleiben.
- 4) Der Verleger würde billiger produciren können, denn, Alles in Betracht gezogen, — Mehrerabatt, Freiemplare etc., würde für ihn einen Unterschied von 15 bis 20% Gewinn bei den Ausgaben repräsentiren.

Als des Sortimenters Vortheile wären von allem Anfange an zu nennen:

Directe und sichere Vermehrung seines Gewinns.

Bei durchaus gewissenhafter Führung seines Geschäftes Werthvermehrung desselben.

Verbesserung seiner Stellung dem Publicum gegenüber.

Dem Publicum in seiner Gesamtheit flösse ohne allen Zweifel schon in kurzer Frist der Theil der verringerten Produktionskosten des Verlegers zu; denn der unwiderstehliche Drang aller Geschäfte geht jetzt dahin, so billig als möglich zu produciren.

Warum verbietet es sich, die Erklärung des Verbandes der Provinzialvereine zu unterschreiben?

Von Alters her sind im Buchhandel Klagen laut geworden über Ueberfülle von Buchhandlungen, über Abweichungen von alten Gebräuchen, über Gewährung von Rabatt u. s. w., mit einem Worte Klagen über Concurrnz.

Mit dem Niedergange aller Handelsgeschäfte nach der Handelskrise 1873, welche auch den Buchhandel in starker Weise betraf, wurden diese Klagen immer lauter und der Uebergang der herrschenden wirthschaftlichen Tendenz vom Freihandel zum Schutzzoll verwandelte diese Klagen in Forderungen nach Schutz gegen die Concurrnz.

Eine kleine, aber sehr thätige Partei, welche das Darniederliegen ihrer Geschäfte frischweg der Concurrnz zuschiebt, sah in der Abnahme ihres eigenen Verdienstes ein Herabgehen des Buchhandels im Allgemeinen. Ohne sich nun zu fragen, ob sie auch selber ihre volle Thätigkeit zur Hebung ihrer Geschäfte eingesetzt hätte, erblickte sie das einzige Heil in der Vernichtung der Concurrnz und kleidete dieses Streben in das Gewand der