

die Berliner Verhältnisse gegen früher schon wesentlich gebessert, wenn es auch nicht möglich war, überall den angestrebten Erfolg zu erzielen. So hat eine Firma sich bis jetzt noch nicht veranlaßt gesehen, ihren Kundenrabatt auf 10% zu ermäßigen, trotzdem die mit uns verbündeten Verleger auf Ersuchen der Prüfungskommission ihr dieserhalb den Verlegerrabatt auf 15% vom Ladenpreise gekürzt haben und dem weiteren, von Ihrem Vorstände allein an die Verleger ausgesprochenen Ersuchen, die Geschäftsverbindung mit dieser Firma ganz abzubrechen, von einer Reihe bedeutender Firmen ebenfalls Folge gegeben ist.

Wie bekannt, werden die Berliner Handlungen in ihrem Vorgehen gegen diese Firma, welche ihr Interesse nicht dem Gesamtwohle unterordnen will, unterstützt von dem Börsenvereinsvorstände und den sämtlichen mit diesem verbündeten deutschen Verlegern, und ist kaum anzunehmen, daß die Firma den Anschauungen und Maßregeln so vieler Handlungen auf die Dauer sich widersetzen kann. Deshalb muß überall in der Rabattsperrre ausgehalten werden! Für uns Sortimentern in Berlin stände es um vieles besser, wenn die bezeichnete Firma Hand in Hand mit uns gehen wollte. Denn leider lassen sich durch deren andauernden Widerstand andere hiesige Firmen ermutigen, offen oder versteckt es ebenfalls immer wieder mit der Schleuderei zu versuchen. Wir warnen davor auf das entschiedenste, und ganz besonders die Mitglieder unseres Vereins, die durch ein Zuwiderhandeln gegen unsere eigenen Statuten die Thätigkeit Ihres Vorstandes in der Prüfungskommission sehr erschweren. Wenn wir bei der Bekämpfung der Schleuderei die Mitwirkung der Verleger in Anspruch nehmen, so müssen in erster Reihe die Mitglieder unseres Vereins die Prüfungskommission unterstützen und dürfen nicht eigenmächtig Repressalien ergreifen, wie das leider wiederholt vorgekommen ist. Lassen Sie uns einmütig und unbeirrt durch einzelne trübe Erfahrungen an den Grundprinzipien unseres Vereins auch fernerhin festhalten: an der Wahrung unserer gemeinsamen Interessen, und der Pflege eines auf solider Basis beruhenden Geschäftsverkehrs! Wir sichern uns damit nicht allein den Frieden im Vereine, die Harmonie mit den Verlegern, sondern jeder einzelne von uns wird geschäftlich seinen Vorteil davon haben.

Möge das neu begonnene Jahr ein segensreiches für unsern Verein und seine Mitglieder werden!

Berlin, den 24. Januar 1887.

Für den Vorstand:
Otto Mühlbrecht,
Vorsitzender.

Rundschreiben der Kommission des Rheinisch-Westfälischen Kreisvereins an die Provinzial- und Lokalvereine im deutschen Buchhandel.

Geehrte Herren Kollegen!

Es wird für Sie und die durch Sie vertretenen Vereinsgenossen von Interesse sein, von dem Vorgehen des Rheinisch-Westfälischen Kreisvereins zur Bekämpfung des bisher vielfach üblichen Kundenrabattes von 10% durch Beschränkung desselben auf einen Barstkonto von 5% Kenntnis zu nehmen, und überreichen wir Ihnen beifolgend die darauf bezüglichen Drucksachen.

Sie wollen daraus ersehen, daß wir entschlossen den ersten Schritt gethan haben dem Ziele zu, den Gesamtbuchhandel Deutschlands in dem Beschlusse zu vereinigen, den hohen Kundenrabatt durch Einführung eines mäßigen Barstkontos*) zu beseitigen — unbekümmert darum, ob uns dies zunächst in einzelnen Fällen der auswärtigen Konkurrenz gegenüber in eine ungünstige Lage versetzen könnte.

Ob wir unser Ziel erreichen, wird lediglich davon abhängen,

*) Selbstverständlich wollen wir als Endziel die gänzliche Abschaffung des Rabattes niemals aus den Augen verlieren.

ob wir in den anderen Buchhändler-Verbänden die Unterstützung finden, auf die wir gerechnet haben — ob sich also speziell Ihr Verein unserem Vorgehen anschließen wird. Finden wir aber diese Unterstützung überall in den deutschen Lokal- und Kreisvereinen, so erlangen wir dadurch die Macht, vereint die Annahme unserer Satzungen von den sich vielleicht sträubenden Leipziger und Berliner Sortimentern zu erzwingen, da diese bisher stets nur einem von außen erfolgenden Drucke nachgegeben haben.

Daß die Schwierigkeit, alle die zahllos auftauchenden Bedenken zu überwinden und eine so große Zahl von Kollegen auf einen so einschneidenden Beschluß zu vereinigen, nicht unüberwindbar ist, mag Ihnen unser Beispiel zeigen, da wir es erreicht haben, daß sich fast alle (weit über 200) Buchhandlungen Rheinlands und Westfalens durch Einzelunterschrift zur Annahme unserer Rabattkonvention verpflichtet haben.

Ohne Ihren Maßnahmen damit vorgreifen zu wollen, teilen wir Ihnen mit, daß die unterzeichnete Kommission die Einigung in unseren Kreisen hauptsächlich dadurch erlangte, daß sie eine Stadt nach der anderen im einzelnen bearbeitete und darauf ausging, die Kollegen der größeren Städte, immer vollzählig, durch eigenhändige Unterschrift an unser Programm zu binden.

Es gelang uns in vielen Fällen, die Begründung von Lokalvereinen und Gauverbänden zu erzielen, und fanden wir in diesen jungen Vereinen wieder die eifrigsten und erfolgreichsten Vorkämpfer für unsere Bestrebungen und zugleich das wirksamste Mittel, die uns entgegentretenden Einzelmeinungen zu überwinden.*)

Erst nachdem wir die einmütige Zustimmung der Hauptplätze beider Provinzen gewonnen hatten, ließen wir durch die Generalversammlung des Kreisvereins unsere Beschlüsse sanktionieren und übergaben schließlich, nachdem auch die kleineren Plätze sich angeschlossen, zur praktischen Durchführung die beiliegende gedruckte Erklärung mit allen Unterschriften — ohne sie sonst irgendwie zu veröffentlichen — den einzelnen Handlungen in die Hand.

Wenn auch unsere Arbeit in Versammlungen, Reisen, Briefen u. s. w. keine geringe war, so sind wir doch auf irgend eine nennenswerte Schwierigkeit weder bei den Kollegen, noch jetzt, nach Inkrafttreten unserer Erklärung, beim Publikum gestoßen. Wir können Ihnen also diesen Modus zur Einführung der Rabattkonvention als praktisch bewährt empfehlen.

Die Ausnahme, die wir notgedrungen vorläufig in der Behandlung von Behörden und öffentlichen Instituten zugelassen haben, muß sofort in Wegfall kommen, wenn wir eine Einigung in ganz Deutschland erreicht haben. Wir erlauben uns also, bei Ihnen direkt den Antrag zu stellen: »Sie möchten für die Annahme unserer Rabattkonvention im Kreise Ihres Vereines sofort in Wirksamkeit treten und die Angelegenheit so beschleunigen, daß wir schon bei der kommenden Ostermesse auf Ihren Verein als auf einen kompetenten Bundesgenossen rechnen können — vor allem, daß wir die Verhandlung über die Annahme unserer Rabattkonvention jedenfalls auf die Tagesordnung der nächsten Delegierten-Versammlung des Verbandes der Provinzial- und Lokalvereine setzen lassen können, — und daß wir ferner in letzter Linie dem Börsenvereinsvorstande baldmöglichst unsere Beschlüsse als Grundlage zur endgiltigen Regulierung der Rabattfrage unterbreiten können.«

Um alles dieses zu ermöglichen, müssen wir Sie bitten, uns baldmöglichst — spätestens bis zum 1. März cr. — die Stellungnahme Ihres Vereines zu unserem Antrage zu erkennen zu geben.

Zu jeder weiteren Auskunft und Unterstützung sind wir nach unseren Kräften selbstverständlich bereit und sehen einer vorläufigen Rückäußerung an die Adresse des mitunterzeichneten Vor-

*) Den Lokalvereinen ist es auch in den meisten Fällen gelungen, die in mancher Hinsicht bedenklichen, buchhandeltreibenden Buchbinder auf gutlichem Wege zur Annahme der neuen Rabattnormen zu bewegen.