

als »Schleuderei« ansehen, dies bei 5% oder noch weniger auch thun würden. Wenn auch versucht würde, dem Antrag dadurch die Spitze abzubreaken, daß er nur als schätzbares Material hingestellt würde, so ändere das die Sache auch nicht. Ein früherer Redner könne schon mit 3 Konkurrenten nicht auskommen; wie sollten sie in Berlin mit so viel mehr sich durchbringen? Möglich sei es ja, daß das angestrebte Ziel erreicht werde, und er hätte es daher mit Freuden begrüßt, wenn der Rheinisch-Westfälische Kreisverein erst für seinen Bezirk die Sache versucht hätte, um zu sehen, wie weit er damit komme und erst später, wenn sich dieselbe einige Jahre befestigt habe, weiter gegangen wäre. Wie es jetzt aber sei, könnten sie nichts weiter machen, als den in dieser Sache gefaßten Beschlüssen wohlwollend gegenüber stehen. Die Ausführung derselben jetzt nach der Haseschens Idee würde aber nur einer bekannten Firma wieder einen Vorteil bieten und ihr noch die Provinz in die Hände treiben. — Die auswärtig lebenden Kunden könnten nicht, wenn sie nach Berlin kommen, mehr Rabatt erhalten, als sonst; das würde doch nur ihre Verwunderung erregen. Es seien aber in Berlin ganz eigene Verhältnisse, wie dies ein kürzlich erschienener Aufsatz ganz treffend geschildert habe. Erstens müßten sie über Berlin hinausgreifen und zweitens würden sie von den Leuten aufgesucht; sie lieferten ihnen dann aber so, daß jeder Sortimentler in der Provinz konkurrieren könne. Redner habe schon vorher bemerkt, daß von den 10% die Portospesen und Postanweisungs-Gebühren abgerechnet würden; wer anders liefere, würde ausgeschlossen. Redner möchte aber trotz seiner Opposition seinem Dank Ausdruck geben, den der Rheinisch-Westfälische Kreisverein für sein Vorgehen immerhin zu fordern habe, welches vielleicht später einmal zur Herabsetzung oder gänzlichen Abschaffung des Rabatts führen könne, und beantragt deshalb folgende Resolution:

»Die Delegierten-Versammlung spricht dem Rheinisch-Westfälischen Kreisverein ihren Dank aus für sein mannhaftes Vorgehen zur allmählichen Abschaffung des Kundenrabatts, hält aber zur Zeit die Zeit noch nicht für gekommen, den jetzt geltenden Rabatt von 10% auf 5% herabzusetzen und geht deshalb über den Antrag zur Tagesordnung über und verweist denselben dem außerordentlichen Ausschusse des Börsenvereins zur Beratung.«

Im weiteren Verlauf der Debatte nimmt nochmals

Herr Mühlbrecht das Wort zu folgenden Auslassungen: Es sei die Frage aufgeworfen worden: was passieren könne, wenn wir ohne Rücksichtnahme auf Berlin und Leipzig die 5% beschließen, und die Aufforderung hinzugefügt: nehmen wir daher heute den Antrag an. Eine Folge davon würde aber doch sein, daß die Berliner ruhig weiter mit 10% verkaufen, da ein weiteres Heruntergehen ihnen vorläufig nicht möglich sei. Und sehr bald würden dann die auswärtigen Handlungen, auch wenn sie sich der 5%-Bewegung angeschlossen hätten, wieder 10% Rabatt gewähren müssen, wenn sie mit Berlin und Leipzig konkurrieren wollen. Ferner könnte die Annahme des Antrages vielleicht den Austritt Berlins und Leipzigs zur Folge haben; er habe zwar durchaus keinen Auftrag dies zu erklären, könne es sich aber nur als notwendige Folge vorstellen, da sie doch nicht Mitglieder einer Gemeinschaft sein können, deren Satzungen sie nicht annehmen.

Redner kann nur seine frühere Bemerkung wiederholen, daß erst die Mittel geschaffen werden müssen, um die Beschlüsse durchzuführen. Vorläufig kämpften die Berliner noch mit den größten Schwierigkeiten, um die 10% in Berlin zur Geltung zu bringen, da die Faktoren, auf die sie sich stützen könnten, hierzu nicht ausreichten. Der Kampf mit jener ungenannten Firma habe z. B. noch zu keinem entscheidenden Resultate geführt. Trotzdem sie nämlich zu ihrer großen Freude fast alle Berliner Verleger um sich zu einem Bunde geeinigt hätten, die auch jener Firma die Rechnung gesperrt haben, so kümmere sich diese doch garnicht darum, sie rabattiere weiter, wie es ihr paßt. Also wenn niemand etwas in dieser Sache bewirken kann, so könnten sie wohl nur sagen: Zunächst schafft uns Einrichtungen, die es uns ermög-

lichen, die Beschlüsse durchzuführen. Ferner sei von ihnen festgestellt worden, daß diese Handlung eine Firma in Berlin zum Strohmann habe, durch die sie den lokalen Verlag bezöge und die weder in Schulz' Adreßbuch, noch im Handelsregister, ja nicht einmal im Berliner Adreßbuch verzeichnet stehe, von der aber doch Verlangzetteln, auf einen Leipziger als Kommissionär lautend, im Umlauf seien. Mit diesem Zettel bezöge nun die Handlung durch ihre Laufburschen den Berliner Verlag. Sie hätten jetzt diese Sache dem Leipziger Kommissionär-Verein überwiesen und hoffen, daß es demselben gelingen würde, diese Vertretung in Leipzig zu unterbinden.

Aus diesen Beispielen sei also klar zu ersehen, daß die jetzt geschaffene Macht auch nicht einmal die 10%-Rabattierung in Berlin zur vollen Geltung bringen könne, und er müsse daher immer wieder wiederholen: »Sobald Sie eine so kräftige Organisation geschaffen haben, daß Sie in der Lage sind, das durchzusetzen, was Sie beschließen, dann werden Sie uns bereit finden.«

Herr Ackermann bemerkt hierzu, daß sich zwar manches dagegen sagen ließe, was der Redner vorgebracht habe, daß namentlich den Berlinern die Schaffung der erforderlichen Macht zunächst selbst überlassen werden müsse, um gewisse lokale Zustände zu beseitigen; er wolle aber auf diesen Gegenstand nicht weiter eingehen, sondern einen Zusatzantrag, die Mischkataloge betreffend, einbringen, nachdem er darüber von Herrn Naumann nichts vernommen habe. Es würde ja ganz zweifellos auch in solchen Orten, wo die Rabattgewährung auf 5% seitens der zuständigen Vereine herabgesetzt worden sei, der Versuch gemacht werden, diese Bestimmung dadurch zu umgehen, daß neue Bücher in einer Art von Antiquariatskatalogen, sog. Mischkatalogen, dem Publikum wohlfeiler angeboten würden, als zulässig sei. Um dem vorzubeugen, gebe es nur ein Mittel, daß der vorliegende Antrag noch dahin ergänzt würde, daß, wenn in Antiquariatskatalogen noch vom Verleger oder Barsortimentler beziehbare Bücher zu höheren Preisen, als die niedrigsten Verleger- und Barsortimentler-Nettopreise betragen, ausgebaut würden, dies als Schleuderei angesehen werden müßte. Es dürfte also z. B. ein Buch, welches vom Barsortimentler mit 10 M bezogen werden könne, in einem solchen Kataloge nicht mit 10 M 50 s. ausgebaut werden, wodurch also der Betreffende immer noch 50 s. verdienen könne. Daß diese jetzt schon vielfach geübte Praxis nicht noch allgemeiner werde, wolle also sein Zusatzantrag verhüten. Derselbe lautet wie folgt:

„Ferner soll als Schleuderei gelten, wenn in Antiquariats- oder sogenannten Mischkatalogen Artikel, welche noch vom Verleger zu beziehen sind, zu einem höheren Preise aufgenommen erscheinen, als der äußerste Nettopreis des Verlegers oder Barsortimentlers beträgt.“

Im übrigen unterstütze er den Antrag in der von Herrn Hartmann formulierten Weise.

Auf Wunsch des Vorsitzenden und mit Zustimmung des Herrn Ackermann soll über diesen Antrag erst später in Beratung getreten werden.

Herr Schöningh behauptet, daß die Angabe des Herrn Prager, wie seitens der Berliner das Geschäft nach auswärtig gemacht würde, nicht richtig sei; es kämen massenhafte Angebote von Berlin, nicht umgekehrt. Auch der Hinweis auf die Verleger sei nicht richtig, da dieselben sich schon darnach richten würden, wenn die Beschränkung auf 5% beschlossen würde. Die Leipziger sagen, sie können der Platzverhältnisse wegen nicht, und die Berliner wegen der einen Firma nicht dem Antrag zustimmen; es könne aber doch einmal der Versuch gemacht werden, etwas mehr zu erreichen. Wenn sie einmal mit der Provinz unter gleichen Bedingungen konkurrieren wollen, so könnten sie doch auch deren Bedingung des 5% Rabatts annehmen, um so eher, als sie sich mit den Rabattbestrebungen einverstanden erklärt haben und gewiß auch Nutzen davon ziehen würden.

Herr Prager erwidert hierauf persönlich, daß es ihm nicht