

einer geeigneten Sortimentbuchhandlung zur Ausführung unter entsprechenden Bedingungen übergeben werden mögen.

So gern wir auch bereit sind, anzuerkennen, daß der Verlag immer mehr in die Zwangslage kommt, für eine weitgehende Bekanntmachung seiner Werke selbst Sorge tragen zu müssen, so erscheint es uns doch erwiesen, daß es bedenklich ist, sowohl für ihn wie für das Sortiment, im Publikum den Glauben zu erwecken, daß es direkt beim Verleger billiger kauft; für den Verlag, weil er sich eines doch kaum entbehrlichen, willfähigen Mitarbeiders, des Sortiments, beraubt, und die Gefahr heraufbeschwört, einen anderen Verleger ähnlicher Werke zu noch billigeren Angeboten zu reizen, für den Sortimenter, da er nicht nur an seinen Einnahmen, sondern auch an seinem Ruf als solider Geschäftsmann arg geschädigt wird. Diese »Ausnahmefälle« immer mehr und mehr zur Regel gemacht, müssen ebenso verderblich wirken, wie das neueste Produkt der Mode im Buchhandel: die Warenhäuser, gegen die wir mit gleicher Energie zu kämpfen im Interesse der Selbsterhaltung verpflichtet sind, wie es bisher gegen den Zeitungsbuchhandel geschah. Ueber die geeigneten Mittel uns schlüssig zu machen, werden wir im Verlaufe der Verhandlung Gelegenheit haben. Dürfen wir uns auch versichert halten, daß der größte Teil der Verleger die zweierlei Preise als Mittel zur Erzielung resp. Belebung des Absatzes mißbilligt, so glauben wir doch, daß es richtig, ja im Interesse des Verlegers notwendig wäre, wenn die vier Verlegervereine behufs Eindämmung dieses Uebelstandes geeignete Bestimmungen in ihre Satzungen aufnehmen wollten, und wir haben sie darum gebeten.

Das große Verdienst, auf diese und andere Schäden und auf die Folgen einer zügellosen Konkurrenz hingewiesen zu haben, gebührt unserm Kollegen Trübner, dem der ganze deutsche Buchhandel für die in der Vorrede zu seinem letzten Verlagskataloge niedergelegten Mahnungen und Warnungen zu wärmstem Danke verpflichtet ist; diesen hier aussprechen zu dürfen, erfüllt uns mit freudiger Genugthuung.

Möge dem Streben unseres geschätzten Kollegen nach der Schaffung einer Stelle, deren Aufgabe es sein soll, darüber zu wachen, daß durch weise Beschränkung der Rechte des Einzelnen das Wohl des Ganzen gefördert werde, voller Erfolg zuteil werden. Und welcher wahrhafte Buchhändler könnte auch an solchem Selbstzwange Anstoß nehmen? Ist doch gerade die Forderung an den Einzelnen, selbstgegebenen Befehlen gehorsam zu sein, dasjenige Fundament, auf dem unsere Organisation so fest und sicher aufgebaut ist, auf dem sich der intime geschäftliche Verkehr zum Nutzen aller Teile ausgebildet, auf dem sich die Annäherung der Personen selbst vollzogen hat. Ohne solche Einschränkung ist im Buchhandel keine allgemeine Zufriedenstellung möglich. Diesen Zustand, um den uns der gesamte übrige Handelsstand beneidet, aufrecht zu erhalten, ihn zu festigen und zu bessern, ist die Pflicht jedes Berufsgenossen.

Als daher in letzter Hauptversammlung des Verbandes uns der Wink gegeben wurde, dahin zu wirken, die Kollegen in der Reichshauptstadt, die aus mehrfachen Gründen sich von der Gemeinsamkeit fern halten, derselben wieder zuzuführen, haben wir, wenn auch in der vollen Erkenntnis, daß dieses vielleicht die schwerste der uns erteilten Aufgaben sei, — vorerst privatim — den Versuch gemacht, ob wir wohl Anhänger der Idee in Berlin selbst fänden. Und wir haben sie gefunden; die betreffenden Kollegen, Männer von Einfluß in den einzelnen Vereinen, haben keine Mühe gescheut, im Interesse der guten Sache den Boden für uns zu bereiten, wenngleich sie auch von vornherein sich nicht großen Hoffnungen hinzugeben vermochten. Aber leider war es nicht möglich, bis zu offiziellen Verhandlungen zu gelangen, und immer wieder mußten

wir erkennen, daß man in Berlin der festen Anschauung ist, die übergroße Konkurrenz mache es den einzelnen Geschäften unmöglich, am Plage selbst genügenden Absatz zu finden, und bedinge, daß solcher in der Provinz gesucht werden müsse, leider unter Anbietung eines höheren Rabatts als 5 Prozent.

Weit entfernt, den freien Handel zu fördern, wollen wir ja nur die verlegerisch gegebene feste Basis des Ladenpreises wiederhergestellt wissen, der größeren Intelligenz und Rührigkeit jeden erlaubten Spielraum lassend. Daß dahin eine willkürliche, durch kein Statut gestattete Abänderung des Ladenpreises gehört, wird niemand zugestehen können.

Ist kein Buchhändler in der Provinz in der Lage, die Verhältnisse in Berlin vollkommen richtig zu beurteilen, so wird man ebenso wenig von dort aus sich ein unbedingt richtiges Bild von den geschäftlichen Zuständen in der Provinz zu machen imstande sein. Jedensfalls darf nicht übersehen werden, daß Konkurrenten, die das Geschäft erschweren, überall anzutreffen sind, je größer die Stadt, desto größer ist wohl die Zahl derselben und das Raffinement, mit dem sie verfahren. Andererseits aber möchten wir doch daran erinnern, daß mit der Größe der Stadt auch die Menge der Erwerbsquellen zunimmt. In den Hauptstädten sind die Zentralbehörden, große Bibliotheken; die Zahl der Beamten und der Kapitalisten ist größer, ebenso die Zahl der Reisenden, welche letztere ohnehin leichter Geld ausgeben als der Einheimische. Ferner spricht doch aber auch die Forderung mit, daß es die Pflicht jedes sorgsam Kaufmannes ist, den Boden, auf dem er sein Geschäft begründen will, zu prüfen. Wer das nicht thut, darf am Ende nicht klagen, daß ihn sein Geschäft nicht ernährt.

Und wahrlich, es ist doch nichts Ungebührliches, was das Sortiment in der Provinz fordert! Als man einsah, daß die von den Zentren des Buchhandels, Berlin und Leipzig, begonnene und bis zur äußersten Grenze ausgedehnte Reduktion des Ladenpreises den Gewinn der meisten Geschäfte in der Provinz so schmälerte, daß die Existenz derselben in Frage gestellt wurde, raffte sich der größere Teil des Buchhandels auf, um einem Geschäftsgebahren ein Ende zu machen, das durch nichts entschuldigt ist und auch nicht gerade vom kaufmännischen Standpunkte als ein besonders glückliches und daher auch von keiner Seite unterstützungswertes bezeichnet werden kann, zumal der von dem Verleger dem Buche verliehene Ladenpreis doch im buchhändlerischen Geschäftsverkehr als einer der festesten Grundsteine betrachtet werden muß.

An ihn ist der Sortimenter in der Provinz gebunden, auch wenn er noch so viel Konkurrenz am Plage oder von auswärts hat. Worin sollte nun wohl ein Grund gefunden werden, daß er in den Zentren nicht beachtet zu werden brauche, wo bei größerem Bücherbedarf der Einkauf sich leichter und speisenfreier bewerkstelligen läßt, als auf weite Entfernung davon?

Nach unserem Dafürhalten kann einerseits über eine Aenderung des Ladenpreises nur derjenige befinden, der ihn schuf, der Verleger, andererseits meinen wir, bei diesem so lange jede Hilfe zu seiner unbedingten Wiederherstellung finden zu dürfen, bis er nicht beweisen kann, daß der Buchhandel in der Provinz für ihn vollkommen entbehrlich sei, daß dort nicht eine genügende Zahl von Sortimentern vorhanden, die auch betriebsam und geschäftsgewandt für die Verbreitung seiner Werke eintreten. So lange dieser Beweis nicht erbracht ist, erbittet und erwartet der Sortimenter der Provinz von der Seite des Verlages den vollsten Schutz.

Freimütig haben wir an dieser Stelle unsere Ansicht, die wir gewiß auch als diejenige der verbundenen Vereine hinstellen