

zung abzugeben, daß wir die Gründung einer Sortimenterkammer als notwendig nicht anzuerkennen vermögen, und ich füge hinzu, daß bei aller Hochachtung, die ich vor dem Fleiß hege, mit dem sich Herr Fuendeling dieser Angelegenheit seit Jahren angenommen hat, seine Ausführungen mich doch nicht überzeugen konnten. Der Sortimenterbund soll gewissermaßen in den Verkehr zwischen Verleger und Sortimenter eingreifen. Dieser Verkehr ist aber bereits geordnet und geregelt durch die Verkehrsordnung, und wenn die Verkehrsordnung Mängel und Lücken zeigt, so ist es unsere Aufgabe, diese abzuändern oder zu ergänzen. Und in Wirklichkeit haben wir sie auch schon wenige Jahre, nachdem sie bestand, abgeändert. Es giebt gewiß viele Fälle, die man nicht vorhersehen kann, die man nicht in die Verkehrsordnung hineinbringen kann, und ich möchte aus meiner jüngsten Praxis einen Fall erzählen, wo Sie vielleicht sagen werden: aha, hier hast du dich in deiner eigenen Schlinge gefangen, hier könnte der Sortimenterbund doch thatkräftig fördernd eingreifen. Der Fall ist folgender: Eine große Berliner Buchhandlung, die das Gebiet des Kunstgewerbes so ziemlich beherrscht, kündigt im Börsenblatt ein sehr kostspieliges Werk an. Sofort nachdem ich Kenntnis von dem Inserat genommen hatte, sandte ich zu meinem Interessenten, von dem ich genau wußte, er würde das Werk nehmen. Er ließ mir sagen, die Ankündigung hätte er schon vor acht Tagen direkt von dem Verleger erhalten und natürlich darauf subscribiert. Nun, dieser Verleger würde sich von der Sortimenterkammer gar nichts hineinreden lassen. Er würde uns auslachen, wenn wir ihn etwa boykottieren wollten, er beherrscht das Geschäft vollständig und kann sein Geschäft ebensogut ohne Sortiment machen. — Ich will andere Fälle übergehen, z. B. »Meißener Porzellan« u. s. w.; aber in allen diesen Fällen können wir nichts machen. Wenn die Schulbücherverleger den Rabatt kürzen, was wollen wir machen? Wenn eine so mächtige Firma wie Belhagen & Klasing erklären: Schulbücher liefern wir nur noch gegen bar, so bedeutet das für den Sortimenter einen ansehnlichen Verlust an Zinsen, Meßagio und andere Spesen. Aber können wir Belhagen & Klasing zu einer Aenderung zwingen? Ich war vor einem Jahre mit einem der größten Schulbücherverleger, Hirt, zusammen, der sagte mir: Was ich dem Sortiment jährlich aus freien Stücken zukommen lasse an direkten Bestellungen, die bei mir eingehen und die ich dem Sortiment überweise, das beträgt mindestens 60 000 M. Wenn es diesem Manne einfiel, die Sachen direkt zum Ladenpreise zu liefern, wie es andere große Firmen thun, was könnten wir dagegen machen? Gar nichts.

Dann bin ich nicht der Ansicht, daß der Sortimenterbund förderlich wirken kann beim Verkehr mit den Behörden. Erstens fragen die Herren am grünen Tisch überhaupt nicht sehr viel, sie glauben, sie verstehen alles allein. Wenn sie aber fragen, so werden sie die berufene Vertretung des deutschen Gesamtbuchhandels, den Börsenvereinsvorstand, fragen. Und wenn Herr Fuendeling die lex Heinze erwähnt, die unser aller Gemüter so sehr erregte, so hat gerade in diesem Punkte der Börsenvereinsvorstand unsere Interessen, auch die des Sortiments, vielleicht mit in erster Reihe die des Sortiments, sehr kräftig in seiner Eingabe wahrgenommen. Die Eingabe wurde umgehend vom Staatssekretär beantwortet, und ich glaube, wir können mit dem Börsenvereinsvorstand sehr zufrieden sein.

Es könnte gesagt werden, der Sortimenterbund könnte vielleicht auch wirken im Verkehr mit dem Publikum. Das kann ich mir aber deshalb nicht denken, weil die Verhältnisse überall andere sind.

Das wären die hauptsächlichsten Gründe, aus denen ich gegen die Gründung eines Sortimenterbundes stimmen werde;

nicht einem imperativen Mandate zufolge, das mir erteilt wurde, sondern aus meiner persönlichen Ueberzeugung.

Ich habe aber auch andere Gründe. Herr Seippel sagte schon: Wir sind hier unter uns; wir können uns also über manche Angelegenheit unterhalten, die uns vielleicht nicht angenehm berührt, die aber doch einmal da ist. Als ich, meine hochgeehrten Herren Kollegen, in dieser Stadt vor dreißig Jahren als junger Gehilfe in Stellung war, da sagte mein damaliger Chef, Herr Werner, der frühere Inhaber der Firma Schönfeld: Der Sortimenter gehört hinter den Ladentisch. Und heute, wo wir unter schwierigeren Erwerbsverhältnissen arbeiten als damals, wo die Anforderungen des Lebens höhere sind, die Führung eines anständigen Haushalts, die Erziehung der Kinder viel mehr kostet als damals, da ist dieser Ausspruch noch viel berechtigter. Schon Herr Zwifler hat in Braunschweig erklärt, daß er gegen wachsende Teilnahmslosigkeit zu kämpfen habe, und bei uns in Breslau im Schlesischen Verein machen die Hauptarbeit die Verleger, die Sortimenter sind wenig heranzubekommen. Wir haben in Breslau mehrere tüchtige, junge, intelligente und auch kapitalkräftige Herren bekommen, die verlotterte und diskreditierte Geschäfte übernommen und sehr in die Höhe gebracht und teilweise die älteren überflügelt haben; aber in unsere Versammlungen kommen die nicht oder doch höchst selten einmal. Also in Bezug auf den Nachwuchs sehe ich sehr schwarz. Ich freue mich ja immer, wenn ich jetzt noch sehe, daß es verschiedene Herren giebt, wie z. B. die Hamburger Herren oder Herrn Prager, die es sehr gut verstehen, eine reiche außergeschäftliche Thätigkeit zu entwickeln und trotzdem ihr Geschäft in keiner Weise vernachlässigen; aber wenn Herr Prager z. B. gestern erzählt hat, von den vierundzwanzig Stunden des Tages arbeite er sechzehn und acht ruhe er, so muß ich sagen, bei den meisten wird das Bedürfnis umgekehrt sein; die werden vielleicht sechzehn Stunden ruhen wollen und höchstens acht arbeiten.

Meine Herren, wenn Sie diesen Sortimenterbund gründen, so möchte ich bitten — und hierzu habe ich den strikten Auftrag von unserem Vorstand bekommen —, gründen Sie ihn selbständig, ohne jede offizielle Beziehung zu den Kreisvereinen oder dem Verbandsvorstand. Der Verbandsvorstand wird, glaube ich, nicht beleidigt sein, wenn ihm etwas Arbeit abgenommen wird. Suchen Sie Mitglieder zu werben, suchen Sie die Ihnen geeignet erscheinenden Personen an die Spitze zu stellen, aber nur selbständig, und wenn vielleicht in Jahren einmal der Sortimenterbund eine gesegnete und fördernde Thätigkeit entwickelt haben wird, die ich ihm nicht prognostizieren kann, nun dann werde ich mich nicht schämen einzugestehen, daß ich mich heute geirrt habe. Denn, meine Herren, trotz aller Meinungsverschiedenheiten — und ich bin heute wohl in der Minorität — uns alle umschlingt doch schließlich ein Band, die Sorge für das Wohl unseres Standes nach innen und für sein Ansehen nach außen.

(Schluß folgt.)

Kleine Mitteilungen.

Post. — Postverbindung nach China und Ostasien findet nach der vom Reichspostamt herausgegebenen Uebersicht im Monat Oktober im ganzen zehnmal statt. Dreimal vermittelt der Norddeutsche Lloyd von Neapel aus die Verbindung, und zwar am 3., 17. und 31. Oktober. Schlußzeit in Berlin und Leipzig am zweiten Tage vorher abends, in München 11 Uhr vormittags am Tage vorher. Von Brindisi nehmen Dampfer der Peninsular und Oriental Steam Navigation Company die deutsche Post nach Shanghai am 14. und 28. Oktober. Nach Port Said wird die deutsche Post von derselben Gesellschaft von Brindisi am 7. und 21. Oktober befördert; in Port Said übernehmen französische Schiffe die deutsche Post. Die Messageries maritimes schiebt Postdampfer unmittelbar von Marseille am 7. und 21. Oktober ab. Ueber Canada endlich findet einmal monatlich Postverbindung statt, und zwar am 17. Oktober von Queenstown nach Vancouver, dann