

suchen, die es uns möglich machen, daß das Erscheinen von Katalogen, wie sie Wertheim vor drei Jahren herausgegeben hat, unmöglich gemacht wird. Ich erinnere daran, daß in diesen Katalogen ganz besonders die Brotartikel des Sortiments mit einem ungeheuren Rabatt angeboten wurden. Scheffel, Baumbach, die Groteschen Sachen wurden regelmäßig mit durchschnittlich 25 Prozent dem Publikum offeriert. Meine Herren! Wir, die wir in diesem Kampfe gestanden haben, sind zu der festen Ueberzeugung gekommen, daß es unmöglich ist, den Warenhäusern die Quellen abzugraben. Die Warenhäuser brauchen heute gar keine Hintermänner mehr. Kürzlich kam ein Herr zu mir und bat mich, es möchte die Sperre aufgehoben werden, die über ihn verhängt wurde, weil er an Warenhäuser geliefert und die Vermittlung von Sortiment für Warenhäuser übernommen hatte. Wie mir dieser Herr sagte, hat ein bestimmtes Berliner Warenhaus jetzt so viel Lieferanten, daß es sich gar nicht mehr lohnt, für dasselbe etwas zu besorgen; es hat früher 10 Prozent für Vermittlungsgebühr bezahlt, jetzt will es nur noch 2—3 Prozent zahlen, und dazu finden sich immer noch Vermittler. Aber nach den letzten Feststellungen, die ich gemacht habe, braucht dieses eine Warenhaus gar keine Hintermänner mehr. Es macht seine Bestellungen auf Bestellszetteln, die offenbar fingiert sind, und in Berlin, einer Stadt von anderthalb Millionen Einwohnern, ist es unmöglich, alles zu kontrollieren, es ist unmöglich, allen diesen Schlichen auf die Spur zu kommen. Sind wir aber zu der Ueberzeugung gekommen, daß der Warenhausbuchhandel nicht auszurotten ist, denn wir haben die Pflicht, nur einem solchen Ziel zuzustreben, das wir erreichen können. Wir können nicht erreichen, den Warenhausbuchhandel zu beseitigen; aber erreicht haben wir, daß heute das größte Warenhaus mit folgendem Antrag an die Berliner Vereinigung herangetreten ist:

1. Wir erkennen die Satzungen des Berliner Sortimentervereins, sowie jene der Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins an, sind auch bereit, die übliche Kaution zu stellen.
2. Wir werden entsprechend den Vereinsatzungen das reguläre Sortiment nicht anders als zum vollen Ladenpreis auszeichnen, ausstellen oder öffentlich ankündigen; wir werden dasselbe nur mit dem ortsüblichen Rabattsatz verkaufen.
3. Der Globus-Verlag, G. m. b. H., hat uns beauftragt, die Erklärung abzugeben, daß er für seine Verlagswerke künftig Ladenpreise festsetzt, auf dieselben dem Buchhandel mindestens 25 Prozent Rabatt gewähren wird. Wir werden die Werke des Globus-Verlag ebenfalls nur zu den angegebenen Bedingungen verkaufen. Selbstverständlich gelten diese Bedingungen nur, nachdem Ihrerseits die Sperre über unsere Firma und den Globus-Verlag, G. m. b. H., aufgehoben sein wird.

Meine Herren! Das ist ein außerordentlicher Erfolg, und nur Dank unserer Organisation ist es möglich gewesen, daß heute das größte Warenhaus Wertheim sich unseren Gesetzen fügt und unsere Verkaufsbedingungen anzuerkennen bereit ist. Dieser Erfolg ist einzig und allein unseren Bestrebungen und unseren Maßnahmen zu verdanken. Wenn nun aber der Börsenvereinsvorstand zu der Ueberzeugung kommen sollte, daß es nicht möglich wäre, die Sperre über das Warenhaus aufzuheben, was wäre dann die Folge? Der Kampf wird in viel stärkerem Maße geführt werden, weil die Warenhäuser in der Lage sind, sich alles zu verschaffen, was sie brauchen. Ich war vor einigen Tagen erst in einem Berliner Warenhaus, abends um sieben Uhr, und bestellte ein Buch, von dem ich wußte, daß das Warenhaus es nicht hat. Was sagt nun der Gehilfe? »Warten Sie zwanzig Minuten, dann werden Sie es bekommen.« Ich sagte dem Herrn: »Das ist unmöglich, ich kann nicht warten, ich kann auch nicht wieder vorbeikommen, ich wohne draußen in Steglitz.« Er erwiderte: »Sie können es morgen früh um neun Uhr auch in Steglitz haben«; und, meine Herren, um neun Uhr hatte ich das Buch in Steglitz, das ich abends um sieben Uhr im Warenhaus bestellt hatte. Giebt uns das nicht zu denken? Müßten wir uns nicht sagen, daß wir solchen Verhältnissen gegenüber mit einem Kampfe nichts erreichen würden? Andererseits haben wir erreicht, daß das Warenhaus Wertheim sich unter unsere Organisation stellen wird.

Die Gegner eines diesbezüglichen Abkommens sagen nun, daß vor allen Dingen in dem Globusverlag der Grund zu suchen sei, weshalb das Warenhaus Wertheim einen Vergleich mit dem Sortiment herbeizuführen suche; es brauche für den Globusverlag Absatzwege. Gestern in der Delegiertenversammlung hat Herr Kollege Prager hervorgehoben, daß außer der Gefahr, die dem Sortiment droht, auch dem Verlag eine immense Gefahr drohe. Meine Herren! Ich habe mich gewundert, daß der Herr Kollege Prager das in der Delegiertenversammlung anregte. Bis jetzt waren wir nicht daran gewöhnt, in der Delegiertenversammlung Klagen des Verlags zu hören und über diese zu beraten. Der Verlag wird Manns genug sein, die Schädigungen, mit denen ihn der Warenhausbuchhandel bedroht, abzuwehren. Aber ich glaube gar nicht, daß eine große Gefahr durch den Globusverlag hervorgerufen werden kann. Weshalb ist denn der Globusverlag gegründet worden? Er wurde gegründet, weil dem Warenhaus der Bezug der Verlagsartikel des deutschen Buchhandels abgeschnitten wurde. Das Warenhaus war gezwungen, da es den Bücherhandel nicht aufgeben wollte, selber zu produzieren. Es fällt ja den Warenhäusern nicht ein, etwa eigene Handschuhfabriken oder Bronzewarenfabriken oder etwas der Art einzurichten; sie sind eben nur Händler, und in diesem Falle bin ich der festen Ueberzeugung — und ich spreche da nicht aus einem leeren Satz heraus — daß das Warenhaus den Globusverlag eingehen lassen wird. Schon die Kalkulationen des Globusverlags sind derartige, daß sie nur bei direktem Verkauf an das Publikum in Betracht zu ziehen sind. Der Globusverlag stellt Jugendschriften her, sagen wir, zum Verkaufspreise von 1 Mark. Die Herstellungskosten betragen aber sicherlich nicht weniger als 75—80 Pfennige. Nun verpflichtet sich der Globusverlag, von diesem Ladenpreis dem Buchhandel für den Fall, daß das Sortiment Exemplare beziehen will, 25 Prozent zu geben. Nach meiner Meinung sind weitere 25 Prozent für die Spesen des Globusverlags doch ebenfalls in Anrechnung zu bringen; es ist also mindestens ein Aufschlag von 100 Prozent auf den Herstellungspreis seitens des Globusverlags zu machen. Das ist ein einfaches Exempel, aus dem Sie sehen werden, daß der Zuschnitt des Globusverlags nicht dazu angethan ist, dem Verlagsbuchhandel eine große Konkurrenz zu bereiten.

Ich komme zum Schluß meiner Ausführungen, und möchte Sie bitten, wenn der Börsenvereinsvorstand zur Aufhebung der Sperre über das Warenhaus Wertheim kommt — ich habe die Ueberzeugung, es werden weitere Warenhäuser folgen, da an mich bereits seitens eines anderen Warenhauses im vergangenen Jahre ein derartiges Ansinnen gestellt worden ist — die Sache von dem Standpunkt aus zu betrachten, von dem aus ich mir erlaubt habe, sie Ihnen gegenüber zu beleuchten.

Herr Hartmann-Elberfeld: Meine Herren! Herr Kollege Prager hat auch auf das Provinzialsortiment hingewiesen und gesagt, das Provinzialsortiment müsse aus den Gründen, die er dargelegt hat, wünschen, daß der Vorstand die Warenhäuser mit Bezug auf die Rabattbedingungen nicht als Buchhändler ansehe. Meine Herren! Als alter Provinzialsortimenter