

Falle — ich habe es nach meinem Geschäft berechnet — ein Mehrgewinn von höchstens $1\frac{1}{2}\%$ heraus. So sehen die 10% Mehrgewinn in Wahrheit aus. Wenn nun in der Öffentlichkeit gesagt wird: seht, die Sortimenten, die ja 10% Mehrgewinn haben, verlangen noch mehr Rabatt, — meine Herren, ist das nicht geeignet, den Sortimenten als einen ganz begehrlichen Menschen hinzustellen und ihn in der Öffentlichkeit herabzusetzen?

Sodann sagt Herr Niemeyer, der Sortimenter solle prüfen, ob er seine Schuldigkeit tue und von morgens bis abends arbeite. Das ist natürlich eine selbstverständliche Voraussetzung. Wer nichts tut und sein Geschäft nicht versteht, kann 100% kriegen, und er wird nicht vorwärts kommen. Das ist eine Voraussetzung, von der man ausgehen muß, daß es sich um einen normalen tüchtigen Sortimenter handelt. Meine Herren, ich kann nur sagen: nach meinen Erfahrungen ist der Durchschnittsortimenter ein fleißiger, tüchtiger Mann, der sein Geschäft sehr gut versteht. Denn wer unter so ungünstigen Umständen — ich erinnere nur an die Verleger-Konkurrenz und die Verlegerschleuderei und viele andere Dinge, die einem das Leben und das Geschäft schwer machen — wer unter solchen Umständen sein Geschäft in Ehren führt, und das ist im Sortiment noch der Fall, ist ein Kaufmann, der wenigstens über den Durchschnitt tüchtig sein muß.

Ein weiterer Punkt war die Behauptung von dem sogenannten Jahreskredit. Meine Herren, was es mit dem Jahreskredit auf sich hat, hat Herr Prager schon vor vier bis fünf Jahren Bücher gegenüber nachgewiesen. Nahezu drei Viertel des Gesamtbezuges ist überhaupt Barbezug. Von dem, was in sogenannte Jahresrechnung geliefert wird, kommt das meiste im Herbst zur Versendung.

Ich meine, wenn solche Behauptungen, die durch Sachkenntnis nicht getrübt sind, in die Welt hinausgeschleudert werden, wenn immer gesagt wird: die Sortimenten sind noch nicht zufrieden, und sie haben doch alle diese großen Vorteile, so ist das doch geeignet, das Sortiment herabzusetzen. Ich bin der Meinung, es handelt sich für uns Sortimenten um weiter nichts als um — ich will es einmal brutal aussprechen — einen Lohnkampf; denn wir Sortimenten stehen zum Verleger in einem ganz andern Verhältnis als andere Detaillisten. Der andere Detaillist kann schließlich mit seinem Lieferanten wechseln; das können wir nicht. Wir haben also um unsere Existenz einen Kampf gegen das Kapital und gegen das Monopol zu führen. Wer da glaubt, in wirtschaftlichen Kämpfen mit gutem Zureden vom Gegner etwas erreichen zu können, ja, meine Herren, nehmen Sie es mir nicht übel, wenn ich sage: der ist Vertreter einer versinkenden Weltanschauung. Das hat man früher geglaubt. Sehen Sie sich um im Leben, nehmen Sie die Arbeiter, nehmen Sie, wen Sie wollen: wer sich nicht organisiert mit seinen Ständesgenossen, sondern für sich allein seine Interessen gegenüber dem Kapital vertritt, der kommt unter den Schlitten. Es ist eine Tatsache, daß die jetzige Organisation des Börsenvereins — ich mache den Herren, die an seiner Spitze stehen, keinen Vorwurf — nicht imstande ist, uns zu helfen. Es ist ja auch ausgesprochen worden: es soll einige Schwärmer geben, die die irriige Annahme haben, der Verleger-rabatt könne innerhalb des Börsenvereins durch Mehrheitsbeschluß geregelt werden. Ich gehöre nicht zu jenen Schwärmern. Wir müssen bessere Existenzbedingungen vom Verleger erzwingen durch eine Organisation, die außerhalb des Börsenvereins steht, durch einen großen, starken Sortimenterverein, der zielbewußt und energisch geleitet ist, der, wenn es sein muß, vor einem Kampf nicht zurückschreckt; denn wenn Sie heute an den Verlag herantreten, ohne Machtmittel zu haben, und sagen: wir möchten das und das haben, so werden Sie nichts erreichen; wenn Sie aber die Macht haben und sagen können: wenn du das und das nicht bewilligst, so werden wir eventuell von den Mitteln, die uns zu Gebote stehen, Gebrauch machen, so liegt es ganz anders. Ich sage: wir werden nichts erreichen ohne Macht und ohne Kampf.

Vorsitzender: Meldet sich noch jemand zum Worte? — Das ist nicht der Fall.

Dann frage ich die Versammlung, ob sie den Jahresbericht genehmigen will. — (Zustimmung.) — Wenn sich kein Widerspruch erhebt, so erkläre ich den Jahresbericht für genehmigt.

Wir gehen in unserer Tagesordnung weiter:

2. Rechnungsablage des Vorstandes für das Rechnungsjahr 1908/09.

Ich bitte Herrn Meißner, hierzu das Wort zu nehmen.

Herr **Otto Meißner:** Sehr geehrte Herren! Aus dem vorigen Jahre übernahmen wir einen Saldo im Betrage von 2646,32 Mk. An Beiträgen, die rückständig waren aus dem vorigen Vereinsjahr, wurden 214 Mk. vereinnahmt, dazu die laufenden Beiträge dieses Jahres in Höhe von 4423 Mk. zusammen 4637 Mk. Zusätzlich der Zinsen von 4000 Mk. Deutsche Reichsanleihe im Betrage der Zinsen von 120 Mk. haben wir eine Einnahme zu verzeichnen von 4757 Mk. — (Bravo!)

An Ausgaben haben wir gehabt:

Porti, Telegramme usw.	130,05 Mk.	— (Voranschlag 300 Mk.),
Schriftliche Arbeiten	144,95 Mk.	— (Voranschlag 300 Mk.),
Diverses	313,36 Mk.	— (Voranschlag 400 Mk.),
Drucksachen	691,30 Mk.	— (Voranschlag 1500 Mk.),
Bureaukosten, Reisen, Sitzungen usw.	2698,30 Mk.	— (Voranschlag 3000 Mk.).
Zusammen eine Ausgabe von	3977,96 Mk.	Der Überschuß in diesem Jahre war 3425,06 Mk.

Als wir vor sechs Jahren das Vorstandeamt übernahmen, war der Saldo 2158,74 Mk. Also ein wenig mehr haben wir im Laufe der sechs Jahre für den Verband herausgeschlagen. Viel ist es nicht; aber wir sind ja auch nicht darauf angewiesen, ein großes Vermögen zu sammeln, sondern wir haben vor allen Dingen die Aufgabe, in richtiger Weise die Gelder zu verwenden, um der Gesamtheit zu nützen. Immerhin ist es doch eine ganz erfreuliche Sache, daß wir außer unseren guten Papieren — 4000 Mk. in dreiprozentiger Reichsanleihe die zur Zeit allerdings nicht sehr schön steht — noch über einen Betrag von 3425,06 Mk. verfügen. — (Lebhaftes Bravo.)

Vorsitzender: Meine Herren, Sie haben die Rechnungsablage des Herrn Schatzmeisters gehört. Ich bitte nunmehr einen der Herren Rechnungsprüfer, das Wort zu nehmen.

Herr **Gerhard Meier** (Segeberg) als Rechnungsprüfer: Meine Herren, wir haben die Rechnung des Herrn Schatzmeisters geprüft und können nur konstatieren, daß alles richtig ist sowie daß sich im letzten Jahre der Kassenbestand um 700 Mk. erhöht hat. Da alle Rechnungen stimmen, bitte ich, dem Herrn Schatzmeister Entlastung zu erteilen. — (Zurufe: dem Vorstande!)

Vorsitzender: Ich erweitere den Antrag des verehrten Herrn Vorredners dahin: dem Vorstand Entlastung zu erteilen, und frage, ob Sie diese Entlastung aussprechen wollen. — (Zustimmung.) — Ich danke Ihnen; die Rechnungsablage ist genehmigt. Wir kommen nun zu Punkt 3 der Tagesordnung:

Festsetzung des Jahresbeitrages auf den Kopf der Mitglieder der Verbände für 1909/10.

Meine Herren, wir sind nicht in der Lage, Ihnen eine Erhöhung oder eine Herabminderung des Jahresbeitrages vorzuschlagen zu können — Sie werden das nachempfinden können —, weil wir mit dem heutigen Tage unser Amt niederlegen und es unseren Nachfolgern überlassen müssen, etwaige Änderungen zu beantragen. Somit kann ich im Namen des jetzigen Vorstandes nur bitten, es bei dem Betrage von 2 Mk. pro Kopf der Mitglieder zu belassen. — Erhebt sich dagegen Widerspruch?

Herr **Dehne:** Meine Herren, ich möchte mir die Frage erlauben, ob es vielleicht dem jetzt neuzuwählenden Vorstandsvorstand