

»Die Schaffung und Unterhaltung von Anstalten und Einrichtungen behufs Erleichterung des gegenseitigen Geschäftsverkehrs und der Abrechnungen.«

Diese Erleichterung kann sich heute jeder verschaffen, er braucht sich ja nur einen Kommissionär in Leipzig zu nehmen. Freilich er darf nicht mit tagen und beraten. Das wollen die meisten auch gar nicht. Sie überlassen gern diese Arbeit anderen. Sie wollen in erster Linie für ihre Zwecke die buchhändlerischen Einrichtungen benutzen, die wir ihnen ja auch bereitwilligst gratis zur Verfügung stellen und die einen so großen Wert für sie haben, daß sie, wenn ihnen einmal der Vorstand die Benutzung dieser Einrichtungen infolge Schleuderei entzieht, sie schließlich alles zahlen, was von ihnen verlangt wird, zum Zwecke der Wiederaufnahme in die buchhändlerische Gemeinschaft.

Durch was unterscheidet sich denn ein Mitglied von einem Nichtmitglied? Dem Publikum gegenüber durch nichts und uns gegenüber nur dadurch, daß es mehr zahlt für das Börsenblatt und die Anzeigen in diesem. Mein Vorschlag geht nun nicht etwa dahin, die Nichtmitglieder auszuschließen aus unserer Organisation, ganz im Gegenteil, ich will sie in den Börsenverein aufgenommen sehen, nicht aber als ordentliche Mitglieder, sondern als

außerordentliche Mitglieder

mit der Verpflichtung zur Zahlung des den Mitgliedern auferlegten gleich hohen Eintrittsgeldes und Beitrags, jedoch ohne die Einräumung von Sitz und Stimme.

Selbständiger Buchhändler kann jeder werden. Niemals werden wir das aus der Welt schaffen können, solange Gewerbefreiheit herrscht. Auch nicht dadurch, daß wir die Namen der Talmi-Buchhändler aus unserem Offiziellen Adreßbuch entfernen.

Aber als ordentliches Mitglied des Börsenvereins sollte von Rechts wegen nur der aufgenommen werden, der außer den in § 2 unserer Satzungen aufgeführten Erfordernissen den Nachweis erbringt, daß er den Buchhandel während mindestens zweier Jahre ordnungsmäßig erlernt und hinterher mindestens ebensolange als Gehilfe konditioniert hat.

Alle übrigen »Kollegen« können wohl selbständige Buchhändler werden — das können wir, wie gesagt, nicht hindern und ist gewiß auch ganz gut so —, aber sie bleiben eben außerordentliche Mitglieder. Sie müssen aber solche werden, wenn sie aus unseren Einrichtungen Nutzen ziehen und vom Vorstand Schutz und Recht haben wollen.

Mir ist natürlich wohl bekannt, daß nicht dem Börsenverein, sondern dem Verein der Buchhändler zu Leipzig die Bestellanstalt gehört. In dankenswerter Weise sperren dieser Verein und der Verein Leipziger Kommissionäre jedem vom Börsenvereinsvorstand gekennzeichneten Schleuderer diese Anstalt. Für das Fortbestehen unserer Organisation haben aber gerade die Leipziger Vereine das allergrößte Interesse, und daher glaube ich wohl mit Recht an ihre bedingungslose Zustimmung, wenn der Börsenverein in seinen Satzungen bestimmen würde: unsere Einrichtungen dürfen nur von unseren Mitgliedern benutzt werden.

Nicht bloß der Kommissionär in Leipzig hat Vorteile durch die Bestellanstalt, sondern indirekt auch sein Kommittent. Desgleichen von so manchen anderen nützlichen buchhändlerischen Einrichtungen in Leipzig.

Gestattet sei mir ferner, auf zwei weitere Dinge kurz zu sprechen zu kommen, die augenblicklich unser buchhändlerisches Denken beherrschen.

Es sind dies die Reform des Börsenblatts und die Aufrechterhaltung des Ladenpreises.

Es ist mir schon seit vielen Jahren aufgefallen, wie verhältnismäßig wenige Verleger das Börsenblatt zum Inserieren

benutzen. Ja, einige Verleger und zwar nicht die kleinsten, inserieren fast gar nicht mehr im Börsenblatt. Warum wohl nicht? Offenbar deshalb nicht, weil sie nur geringen Erfolg durch das Inserieren haben. Zweitens wohl deshalb nicht, weil sie den Konkurrenten ihre Karten nicht offen zeigen wollen.

Sollten nun wirklich die vom Vorstand vorgeschlagenen Änderungen die Verleger zur öfteren Insertion im Börsenblatt veranlassen? Denn das ist doch der springende Punkt bei der beabsichtigten Reform!

Ich kann das deshalb nicht glauben, weil durch die bis jetzt gemachten Vorschläge die von mir erwähnten beiden Übelstände nicht beseitigt werden.

Das Preisgeben der Vorzugs-Bezugsbedingungen an die Konkurrenten wird meiner Erfahrung nach immer mehr eingeschränkt werden.

Es gibt meines Erachtens zwei Wege, die zur Erhöhung der Einnahmen aus dem Börsenblatt führen und die beide begangen werden sollten. Der erste Weg führt unser Börsenblatt als Fachblatt infolge des projektierten Bezugszwangs in verdoppelter Auflage auf das Pult eines jeden Buchhändlers und Wiederverkäufers. Diese erhalten als außerordentliche Mitglieder des Börsenvereins natürlich nur den zweiten Teil, die Anzeigen.

Der andere Weg führt unser vorzügliches Börsenblatt auch als Propagandamittel in die Hände des Publikums. Das Ansichtsversenden liegt sozusagen in den letzten Flügen. Den letzten Tritt erhielt dieses veraltete System zu Ostern vom Kollegen Paetsch. Müssen wir uns da nicht ernstlich nach einem Ersatz umsehen? Gäbe es wohl ein besseres Propagandamittel für Verlag und Sortiment, als unser offizielles Börsenblatt? Einmal wöchentlich in guter Ausstattung (selbstverständlich mit Weglassung der nur für Buchhändler bestimmten Artikel und der Nettopreise) erscheinend, hübsch illustriert und mit Beilagen und kleinen Artikeln für Bücherfreunde, für einen billigen Abonnementspreis verkäuflich an ordentliche und außerordentliche Mitglieder des Börsenvereins und eventuell für einen erhöhten Einzelpreis an das Publikum — wahrlich ein schöneres Propagandamittel könnte ich mir nicht denken. Natürlich »Börsenblatt« dürfte diese Wochenausgabe nicht heißen.

»Alles schon dagewesen!« höre ich rufen. Gewiß, aber die Zeit für die »Nachrichten aus dem Buchhandel« war damals eben noch nicht gekommen, und dann, wie sahen diese »Nachrichten« aus? Genau so nüchtern und langweilig wie das Börsenblatt seinerzeit selbst. Nein, es war schon damals eine geniale Idee, diese Schaffung der »Nachrichten aus dem Buchhandel«! Andere Zeiten, andere Verhältnisse!

Und so geht es auch mit dem Ladenpreis. Nicht etwa wünsche ich seine Beseitigung, obschon man immer mehr Stimmen hört, die dafür sprechen als eine Folge der heutigen harten Konkurrenz, besonders hervorgerufen durch die Warenhäuser; im Gegenteil, ich bin unbedingt für die strengste Durchführung der Aufrechterhaltung des Ladenpreises. Wieviele Millionen mögen wohl aber jährlich durch den Verkauf billiger Bücher (sog. Ramschartitel) in den Warenhäusern dem regulären Buchhandel verloren gehen! Man findet unter diesen sehr oft solche besten Inhalts. Und wie leicht wird bei dieser Gelegenheit so manches teure »reguläre« Buch mit verkauft! Und nun frage ich: ist es angehts der sich immer mehr steigenden Bücherproduktion wohl möglich den Ladenpreis eines Buches dauernd zu schützen? Wäre es nicht richtiger, den Ladenpreis eines Buches nur eine Zeit lang, sagen wir mal etwa bis Ende des dritten Jahres seines Erscheinens zu schützen? Ich weiß nicht,