

ihrer Kunden im Adreßbuch stehen, so müsse er allerdings zugeben, daß die Grosslisten von ihren Kunden vielfach dazu gedrängt werden. Redner führt Beispiele hierfür an und erklärt, daß die Frage der Adreßbuchreinigung ihm persönlich im allgemeinen gleichgültig sei. Einen Angriff Meißners in seinem Referat versucht Redner richtig zu stellen.

Herr **Hermann Streller** spricht im Namen der Vereinigung Leipziger Grosso-Buchhändler und begrüßt mit Freude eine nunmehr in Aussicht stehende Regelung der Adreßbuchfrage. Sie müsse aber eindeutig sein, Konkurrenzmanöver dürfe es nicht geben, mit zweierlei Maß dürfe nicht gemessen werden. Den Vorschlag des Herrn **Schöningh**, zwei Druckarten im Adreßbuch zu verwenden, verwirft Redner, da alle Adreßbuchfirmen, ob groß oder klein gedruckt, den vollen Rabatt verlangen würden. Die Adreßbuchreinigung in verständiger Form müsse zunächst erfolgen, sie sei eine *conditio sine qua non* eines Zusammengehens mit den Grosslisten.

Herr **Wolfgang Koehler**: Die alten Leipziger Kommissionäre sind gern bereit zu helfen, auch sie hätten naturgemäß kein Interesse daran, daß die großen Sortimentfirmen durch Zwergbetriebe verkümmern. Oft sei es sehr schwer zu bestimmen, ob man einen Betrieb übernehmen soll oder nicht. Adreßbuchreinigung und Grosslistenfrage gehören nach seiner Meinung eng zusammen, es muß einer gestrichenen Firma unmöglich sein, anderwärts unterzukommen und geliefert zu erhalten.

Herr **Otto Meißner** wendet sich persönlich gegen Herrn **Otto Maier**. Er kommt dann auf die Wiederverkäuferliste, die in Hamburg eingeführt ist, zu sprechen, man habe da viele Firmen, die sehr erheblichen Schulbücherabsatz haben und doch nicht als Buchhändler zu betrachten seien. Die Vereine sollten der Adreßbuchreinigung größtes Interesse entgegenbringen, sehr sorgfältig arbeiten und Versäumtes nachholen.

Herr **Hermann Streller** wünscht endlich eine Einigung. Er habe es darum dankbar begrüßt, daß jetzt zum ersten Male mit den Grosslisten wirklich verhandelt wird, und bittet den Anregungen des Herrn **Ritschmann**, eine gemischte Kommission zur weiteren Behandlung der Sache einzuberufen, Folge zu leisten.

Der **Vorsitzende** verliest die vom **Verbandsvorstande** aufgestellten Leitsätze zur Aufnahme ins Adreßbuch und Börsenblatt nochmals und bringt sie zur Abstimmung.

Die Leitsätze werden **angenommen**.

Zum zweiten Teil der Ausführungen des Herrn **Ritschmann** (Grosslisten-Frage) äußern sich:

Herr **Otto Paetsch**: Redner führt krasse Fälle an, in denen Brüdergemeinden, Traktätchenhändler usw. den Buchhändler zu spielen in der Lage seien. Auch für den Buchhandel liefert Redner aus seinem Archiv viele Beispiele. Es sei zuzugeben, daß die Buchhändler bis zu einer bestimmten Grenze notwendig seien, die Grenze sei aber sehr eng zu ziehen.

Herr **Bernhard Staar** erklärt die Grosslistenfrage für den Kernpunkt dieser ganzen Verhandlung, das Grosso-Geschäft sei ein Schädling des Gesamtbuchhandels.

Herr **Otto Maier**: Seit Jahrzehnten habe er diese Frage verfolgt, er sei früher selbst Sortimenter gewesen und habe auf das Grosso-Geschäft geschimpft. Er müsse aber sagen, daß so schlimm, wie sie aussehen, die Grosslisten nicht sind. Die Krankheit des Sortimenters bestehe darin, daß es wohl einen größeren Umsatz mache als früher, daß der Gewinn aber geringer geworden sei, da die Spesen gewachsen seien, der Rabatt aber nicht. Das Grosso-Sortiment macht gar nicht einen so enormen Umsatz, wie es oft heißt, alle Grosslisten zusammen haben nicht mehr als 7 bis 8000 Kunden, während immer das Märchen verbreitet wird, er allein hätte 16000. Es wird also viel mit Uebertreibungen und Entstellungen gearbeitet. Auch die Entwicklung des Buchhandels ist in den letzten Jahren keine sehr erhebliche gewesen, da nur wenige Grossfirmen hinzugekommen seien. Die Kolportage hat allerdings einen großen Aufschwung genommen,

ihr Umsatz ist aber dem Sortiment nicht entzogen worden, sondern ist neu geschaffen. Redner muß allerdings zugeben, daß der Kolporteur jetzt auch in das Sortimentgebiet eingreift, er möchte aber den Irrtum aufheben helfen, als ob der Umsatz des Grosso-Geschäfts dem Sortiment entzogen worden sei. Alle wirklichen Auswüchse am Grosso-Geschäft will Redner mit dem Buchhandel erledigen, man müsse aber berücksichtigen, daß das Grosso-Geschäft legal sei wie jedes andere.

Die Grosslisten können nicht an Firmen, die nicht im Adreßbuch stehen, mit verkürztem Rabatt liefern, da das Kommissions- und Grosso-Haus dann alle diese Kunden einstecken würde; es würde den Rabatt ebenfalls verkürzen, aber die verkürzte Summe als Umsatzdividende später zurückzahlen. Der Vorschlag, einen Ausschuß aus Verlegern, Sortimentern, Kommissionären und Grosslisten zu wählen, sei zu begrüßen. Redner glaubt allerdings Widerstand beim Verlag voraussehen zu sollen, da häufig der Verlag an einen Kolporteur, der vielleicht 100 Abonnenten gesammelt hat, mit vollem Rabatt liefern wolle. Mit den Vorschlägen des **Verbandsvorstandes** könne man sich im allgemeinen einverstanden erklären, vorausgesetzt, daß die Frage des Grosso-Hauses vorher erledigt werde. Dagegen sei die Auslieferung der Kundenliste für die Grosslisten unannehmbar, sie sei ein Mißtrauensvotum, eine Stellung unter Kuratel, habe auch keinen Zweck, da die Grosslisten aus freien Stücken helfen wollen. Redner wünscht nochmals die Einberufung eines Ausschusses und empfiehlt größte Eile zur Erledigung der Angelegenheit.

Herr **Heinrich Schöningh**: Herr **Maier** hat nichts Neues gebracht, er hat sich vom Kern der Sache entfernt. Die Hauptsache sei, daß er jeden heranziehe, um ihn zum Buchhändler zu machen, indem er die Leipziger Platzvorteile ausnützt. Im Gegensatz zu Herrn **Ritschmann** hält Redner das Grosso-Geschäft nicht für notwendig.

Herr **Georg Schmidt**: Es ist eine erhebliche Verschiebung des Umsatzes eingetreten, da der Buchhändler jetzt auch die Brotartikel des Sortimenters vertreibt. Wenn das Grosso-Sortiment veranlaßt wird, mit verkürztem Rabatt zu liefern, so wird der Buchhändler nicht mehr ein so erhebliches Interesse am buchhändlerischen Betrieb haben. Die Schwierigkeit wird darin bestehen, das Grosso-Geschäft zu zwingen, mit verkürztem Rabatt zu liefern.

Herr **Hermann Streller**: Von einem Zwange könne keine Rede sein, die Grosslisten wollen nicht aus Angst verhandeln, sondern aus freien Stücken. Noch seien die Gewinnchancen für das Grosso-Sortiment gut, die Verleger unterstützen es in großer Zahl, das sehe man jetzt wieder am Grosso-Haus. Die Tendenz des Verlages gehe dahin, das Grosso-Sortiment zu fördern und nicht zu hemmen. Redner wünscht nur als gleichberechtigter Kontrahent oder gar nicht zu verhandeln.

Herr **Eduard Faust** (Schlußwort) bittet nochmals, seine Forderung betreffend die Anerkennung der Verkaufsordnung und der Verkehrsordnung zu berücksichtigen. Diese Anregung solle dem **Börsenvereinsvorstand** übermittelt werden.

Die vom **Verbandsvorstande** zum Zwecke der Verhandlung mit dem Grosso-Sortiment aufgestellten Leitsätze werden nochmals verlesen und von der weitaus größten Mehrheit der **Versammlung** angenommen.

Herr **Heinrich Boysen** beantragt folgende **Resolution**:

Die Frage des Buchhandels drängt einer Erledigung zu, da die Schäden, die die Konkurrenz der dem Buchhandel zugeführten Elemente die Lage eines großen Teiles des Sortimentes immer schwieriger gestaltet und die Unmöglichkeit, diese Elemente zu kontrollieren, die Durchführung der Maßregeln des **Börsenvereins** in Frage stellt.

Die am 23. u. 24. September 1911 in Eisenach tagende außerordentliche Herbstversammlung des **Verbandes der Kreis- und Ortsvereine** richtet deshalb die Bitte an den **Börsenver-**