

mit größeren Firmen führen und zur Bewilligung anderer Bedingungen; ein angemessenes Pauschale sei nur so von Fall zu Fall festzusetzen.

Herr R. L. Prager erklärt sich ebenfalls für feste Bedingungen: diese zu erreichen, sei die Versammlung einberufen worden. Ein Satz von 10 S für das Paket sei viel zu hoch; die Berechnung könne nur nach anderen Grundsätzen erfolgen. Er schlägt eine Belastung von  $\frac{1}{2}\%$  vom Umsatz vor; diese ergebe bei einem Umsatz bis zu 20 000 M jährlich eine Steigerung bis zu 100 M. Die von Boldmar vorgeschlagenen Grenzen von 2, resp. 4 km Luftlinie seien ebenfalls unannehmbar. Die direkte Zustellung sei für das Sortiment von außerordentlicher Wichtigkeit und müsse auch fernerhin durchgeführt werden.

Hieran schließt sich eine Debatte, an der sich die Herren Ulrich, Singer, Eggers, Boldmar und Mitschmann beteiligen und die sich besonders auf die Höhe der Zustellungsgebühr und den Berechnungsmodus pro Paket bezieht.

Herr G. Gorniczka: Für entfernt wohnende Firmen beruht der Reiz, von Boldmar zu beziehen, lediglich in der regelmäßigen Zustellung der Pakete. Wenn diese aufhört, so sei der Bezug über Leipzig oft schneller und billiger. Er bemängelt besonders die Einzelberechnung bei mehreren Paketen, die gleichzeitig bestellt werden.

Der Vorsitzende richtet darauf an Herrn Boldmar die Frage, ob er die Pauschalsätze nach dem Vorschlag des Herrn Prager annehmen wolle oder auch diesen Punkt erst bei den Beratungen mit dem Vorstand erledigen wolle.

Herr H. Boldmar bittet, auch diesen Punkt mit dem Vorsitzenden erledigen zu können.

Der Vorsitzende fragt die Versammlung, ob sie einverstanden sei.

Die Einwilligung ist einstimmig.

Herr L. Lamm ist überrascht, daß die Verhandlungen einen so friedlichen Verlauf genommen haben, das Berliner Sortiment erscheint ihm zu fügsam. Er stellt nochmals an Boldmar die Anfrage, ob der Versuch gemacht worden sei, wenigstens einen Teil der dem Sortiment zugeordneten Belastungen auf den Verlag abzuwälzen; dieser Schritt erschiene ihm ebenso leicht wie die jetzt geplante Belastung des Sortiments. Das Sortiment habe immer noch mit der Konkurrenz durch unlautere Rabattangebote zu kämpfen, und neue schwere Lasten drohten ihm. Es scheint ihm, daß das Berliner Sortiment zu wenig rechne, anders könne er sich die geringe Beteiligung an der Debatte nicht erklären.

Herr H. Boldmar: Es sei selbstverständlich seit Jahren versucht worden, vom Verlag günstigere Bedingungen zu erhalten; das Gegenteil sei vielfach eingetreten. Machtmittel habe das Barsortiment dem Verleger gegenüber nicht, nur der Weg der Spesenkalkulation und der Abwälzung der Fehlbeträge auf den Abnehmer sei offen.

Herr A. Meiner (F. A. Barth, Leipzig): Er sei in der Lage, die Ausführungen des Herrn Vorredners zu bestätigen. Der Verlag habe den Bitten des Barsortiments um bessere Bezugsbedingungen nicht nachkommen können. Durch das Barsortiment würden die Beziehungen zwischen Verleger und Sortimenten gelockert. Auch der vortreffliche Katalog habe die Schattenseite, jeden in die Lage zu versetzen, Bücher zu liefern und so Buchhändler zu züchten. Wenn der Verlag die Bedingungen für die Barsortimente nicht verbessere, so liege dies in erster Linie hieran. Was das Berliner Barsortiment anbetrifft, so hätte der Verlagsbuchhandel dessen Gründung durchaus nicht freudig begrüßt. Je mehr derartige Zwischenhändler, desto schwerer sei für den Verleger die Übersicht über die Vorräte und den Absatz seiner Verlagsartikel.

Ein Auffliegen der Berliner Filiale der Firma Boldmar würde der Verlag mit Genugtuung begrüßen.

Herr R. L. Prager glaubt die Stimmung in Berlin besonders gut zu kennen und betont, daß eine höhere Belastung als die, welche der Vorstand in Vorschlag gebracht habe, dem Sortiment nicht zugemutet werden dürfe.

Eine Einschränkung des Kataloges sei auch ihm sehr wünschenswert.

Herr H. Boldmar erwidert zunächst Herrn Meiner, indem er den Nutzen hervorhebt, den das Barsortiment für den regulären Sortimenten habe; die Zeiten seien andere geworden. Er müsse zwar zugeben, daß die Existenz der Kleinbetriebe durch die Barsortimente gestützt werde, aber die Vorteile der Kataloge überwiegen deren Nachteile bei weitem. Das Grosssortiment habe teilweise günstigere Bedingungen beim Verleger als das Barsortiment.

Herr G. Gorniczka vergleicht die augenblickliche Lage des Sortiments mit anderen kaufmännischen Betrieben. Die richtige Antwort auf die Forderungen der Barsortimente sei Einschränkung der Bezüge und Rückkehr zum direkten Bezug vom Verlage.

Herr W. Rau (E. Skopnik) bezweifelt, daß die Barsortimente nicht bald mit neuen Forderungen hervortreten würden. Den Lieferungsbedingungen, die am 1. Oktober d. Js. dekretiert worden seien, seien bereits am 1. November neue gefolgt. Auch bezweifelt Redner, daß Boldmar nur aus idealen Rücksichten in Berlin bleiben wolle.

Herr H. Boldmar wiederholt die Versicherung, daß er nur einen Teil seiner Verluste durch die Aufschläge zu decken in der Lage sei und daß seine Firma hauptsächlich aus idealen Gesichtspunkten die Berliner Filiale nicht aufheben wolle; er weist die Unterstellung lediglich materieller Interessen auf das entschiedenste zurück.

Der Vorsitzende erklärt der Versammlung, daß auch er überzeugt sei, daß in erster Linie ideelle Interessen die Firma Boldmar veranlassen, auch fernerhin einen erheblichen Teil der Verluste selbst zu tragen, auch wenn man ihre Rücksichten auf das Berliner Kommissionsgeschäft, auf den Wertzuwachs ihres Grundstücks usw. in Anschlag bringe. Die ideellen Interessen einer Firma wie Boldmar seien unbestreitbar, eine solche Firma weiche nur ungern von einem einmal eingenommenen Plaze. Eine Belastung von  $1\frac{1}{2}\%$ — $2\frac{1}{2}\%$  müsse das Berliner Sortiment im Interesse seiner verwöhnten Kundschaft tragen. Die vom Vorstand gemachten Vorschläge seien das Resultat langer Verhandlungen.

Punkt 3 wird darauf in der Fassung des Vorstandes, mit den von Herrn Prager vorgeschlagenen Sätzen einstimmig angenommen.

Herr H. Mühlbrecht (Puttkammer & Mühlbrecht) befürchtet, daß die Firma Boldmar ihre ideellen Ziele nicht mehr lange werde verfolgen können, da der Umsatz bei den bevorstehenden Aufschlägen fraglos zurückgehen werde.

Herr H. Lazarus verlangt nochmals eine Verpflichtung seitens der Firma Boldmar, eine Erhöhung der Aufschläge innerhalb der nächsten drei Jahre nicht eintreten zu lassen.

Herr H. Boldmar: Das Bestehen des Berliner Zweiggeschäftes läge nur in der Hand seiner Geschäftsfreunde. Garantien können seinerseits nicht gegeben werden. Wenn der prophezeite Rückgang der Umsätze stattfindet, so sei das Berliner Barsortiment erledigt; würde, wie er hoffe, der Umsatz steigen, so sei ein Grund zu Befürchtungen nicht vorhanden.

Herr R. L. Prager: Die Firma Boldmar wüßte ihre Zweigniederlassung in Berlin zu erhalten, und sie wird es auch späterhin wünschen. Aber wir dürfen uns nicht auf den Standpunkt stellen, bei jedem Artikel den billigsten Bezugsweg auszurechnen. Eine Gegenleistung für den großen Nutzen