

Würde denn nicht wenigstens eine Zusage der einzelnen Vereine, soweit sie zu der Stiftung bereit sind, heute schon als endgültig entgegengenommen werden können? Die übrigen, die sich jetzt noch nicht entscheiden können, könnten das ja später tun. (Widerspruch.)

Vorsitzender:

Meine Herren! Ich glaube nicht, daß ein Vereinsvertreter es übernehmen kann, sich und seine Mitglieder heute schon zu binden. Außerdem weiß niemand, was ein solches Fenster kosten wird. Ich glaube, Herr Hiersemann wird wohl diese Anregung zurückziehen.

Herr **Karl W. Hiersemann**, Leipzig:

Nein! Ich bin ein Mann, der gerne das Sichere nimmt und das Unsichere später zu erreichen sucht: dem also der Spaß in der Hand willkommen ist.

Vorsitzender:

Jawohl! Aber wir haben keinen Späßen. (Heiterkeit.) — Herr Georgi hat noch das Wort.

Herr **Arthur Georgi**, Berlin:

Ich möchte nur sagen, daß wir auf keinen Fall heute so etwas beschließen können. (Vorsitzender: Das habe ich ja schon gesagt!) Denn ich habe auch Bedenken, ob wir das Geld ohne weiteres aus der Vereinskasse entnehmen können.

Vorsitzender:

Ihre Bedenken sind auch die meinen. — Herr Braun!

Herr **Gottlieb Braun**, Marburg:

Ich hätte auch den Wunsch, daß die Sache heute schon etwas weiter gefördert würde, und das könnte dadurch geschehen, daß man sich vielleicht heute schon darüber klar wird, ob die Vereine, die bereit sind, Fenster zu stiften, einen eigenen Entwurf dafür zugrunde legen und ob sie, je nach der Eigenart der betreffenden Provinz und nach dem Stand des dortigen Kunstgewerbes, vielleicht auch selbst die Ausführung der Fenster, natürlich nach einem vorher vorgelegten Plane, übernehmen sollen. Das würde auch etwas sein, was den Vereinen gleich mit zur Kenntnis gebracht werden müßte. Ich meine, wenn jeder Verein ein besonderes Fenster stiftet, so würde das eine vielseitige und recht interessante Sache werden, interessanter, als wenn alles nach einem einheitlichen Schema gemacht wird und die Vereine etwa nur das Geld geben. Ich würde eine solche, gewissermaßen viel persönlichere und individuellere Lösung der Frage entschieden vorziehen.

Vorsitzender:

Na, wir werden auch das berücksichtigen.

Wir fahren nun in der Tagesordnung des Börsenvereins fort.

5. Antrag des Vorstandes, das Bild von Dr. Eduard Brodhaus im Deutschen Buchhändlerhaus aufzustellen und zu diesem Zweck den Ehrenausschuß einzuberufen.

Dazu wünscht niemand das Wort.

6. Anträge der Herren Dr. B. Lehmann und R. v. Boetticher, beide in Danzig, und Genossen:

I. Anträge zur Verkehrsordnung.

Ich möchte zunächst einmal fragen, ob jemand anwesend ist, der diese Anträge vertreten will. — Das scheint nicht der Fall zu sein. Ja, meine Herren, dann möchte ich Ihnen doch empfehlen, die Beratung dieses Gegenstandes bis morgen zu lassen und abzuwarten, ob Herr Dr. Lehmann morgen anwesend ist. (Zuruf: Jawohl, er kommt!) — Die Herren sind damit einverstanden.

Herr Braun hat das Wort.

Herr **Gottlieb Braun**, Marburg:

Meine Herren! Ohne auf den Inhalt der Anträge einzugehen, möchte ich nur auf eins hinweisen. Es ist durchaus verständlich, wenn diese Anträge immer wieder erscheinen. Wenn wir uns auch wohl darüber klar sind, daß sie in der Form, in der sie hier gestellt werden, absolut nicht durchführbar sind, so haben wir doch gerade jetzt während der Kriegszeit die krassen Fälle erlebt — und nicht nur während der Kriegszeit, sondern auch schon vorher. Die Anträge werden voraussichtlich auch diesmal abgelehnt werden, wie das schon auf den letzten zwei oder drei Tagungen geschehen ist. Es sollte aber doch dafür gesorgt werden, daß wenigstens die Mißstände verschwinden, die ihnen zugrunde liegen. Ich will nur einen Fall erwähnen, der die Berechtigung solcher Anträge sehr deutlich zeigt. Die Firma Mittler & Sohn nützt offenbar ihr Monopol in einer Weise aus, wie es nicht im Interesse des gesamten Buchhandels liegt. (Sehr richtig!)

Ich glaube, das hat jeder von uns Sortimentern schon oft genug erfahren; ich will Ihnen nur ein ganz krasses Beispiel geben und damit den Beweis für diese Behauptung führen. Es kommt ein Kurstift von der Klinik zu mir und will Körtings »Freiwillige weibliche Krankenpflege« haben. Ich sage: »Das Buch kostet 1,50 M.« — »Ja,« erwidert der Käufer, »das kostet doch sonst nur 90 S. Andere haben es von der Klinik aus immer zu diesem Preise bezogen.« — Ich telephoniere an die Klinik: richtig, Mittler liefert den Körting, den er den Sortimentern zu 1,15 M berechnet, für 90 S an die Klinik, und auf eine Anfrage hat Mittler mir das bestätigt, und zwar beruhe das, wie er sagt, auf einer Abmachung mit dem Roten Kreuz. — Ich meine, Mittler sollte sein Monopol nicht für seine eigenen Zwecke ausnützen. (Sehr richtig!) Wir haben alle gleichmäßig unter dem Kriege zu leiden und Opfer zu bringen. Wir haben die Pflicht, diese Opfer auf uns zu nehmen, und tun das gerne. Wir beanspruchen aber auch Rechte insofern, daß uns die Möglichkeit gegeben wird, auch durch Lieferung an Behörden zu verdienen, und daß nicht von einzelnen Firmen Geschäfte gemacht werden, die unser Ansehen direkt untergraben. Das geschieht aber unbedingt in diesem Falle. Die Generalkommandos sind eingeschritten, wenn ein Kaufmann etwas zu teuer verkaufte. Umgekehrt müßten wir aber auch verlangen, daß solche gewerblichen Schädigungen durch Preisunterbietungen hintangehalten werden, und in dieser Beziehung könnte auch manches geschehen. Ich habe die Sache im Mitteldeutschen Verbands zur Sprache gebracht, und wir haben beschlossen, an das Generalkommando das Ersuchen zu richten, zu verfügen, daß militärische Instruktionbücher usw. nur von den Buchhändlern des betreffenden Ortes bezogen werden sollen. Die Firma Mittler schreibt auf Reklamationen zwar recht tröstliche Briefe, aber wir wissen recht gut, praktisch bedeutet das gar nichts; die Firma Mittler macht nachher doch, was sie will. Ubrigens ist die Sache ja schon in sehr deutlicher Weise in dem Jahresbericht des Berliner Sortimentervereins zur Sprache gebracht worden.

Vorsitzender:

Herr Ritschmann hat das Wort.

Herr **Paul Ritschmann**, Berlin:

Ja, meine Herren, wir haben schon wiederholt Kämpfe mit der Firma Mittler & Sohn gehabt, vor allem auch wegen des Körting, und zwar nicht wegen der Preisermäßigung, die sie Vereinen usw. gewährt, das war noch das Wenigste; aber das Buch war angeblich im Buchhandel fortgesetzt vergriffen, und wenn man dann selbst zu Mittler hinging oder seine Leute hinschickte, so bekam man es in jedem Posten geliefert. (Heiterkeit.) Ich habe selbst den Versuch gemacht und einen Boten inkognito hingeschickt; dem wurde der eben als vergriffen gemeldete Körting in der verlangten Anzahl von 30 Exemplaren ausgehändigt, und als das geschehen war, da erst kam der Verlangzetteln aus der Tasche heraus. Wir haben diese Probe nicht einmal, sondern zehnmal gemacht.

Vorsitzender:

Herr **Edardt**, Heidelberg, hat das Wort.

Herr **Johann Heinrich Edardt**, Heidelberg:

Ich kann das, was Herr Braun gesagt hat, nur bestätigen. Mir ist aber auch ferner bei Mittler & Sohn vorgekommen — und zwar nicht nur meiner Firma, sondern auch anderen —: bei Sachen, die direkt verlangt worden sind, ist die Barfaktur des Exemplars längst in Leipzig bezahlt gewesen und uns bereits zugegangen, während das Buch selbst erst nach mehrfacher Reklamation, oft nach Wochen eintraf. (Zustimmung.) Also das sind ganz ungehörige Fälle.

Vorsitzender:

Ja, diese Fälle sind ja sehr interessant, wenn auch sehr bedauerlich, und ich habe deswegen die Herren nicht unterbrechen wollen. Damit kommen wir aber nicht weiter. Es handelt sich um die Anträge der Herren Dr. Lehmann und Genossen. Woher diese Anträge kommen, wissen wir ja auch: es drückt sich eben tatsächlich die Not des Sortiments darin aus. Aber wir sind — wenigstens ich bin der Meinung, daß wir auf diese Weise nicht zum Ziele kommen. (Herr Bernhard Staar: Da muß man es anders machen!) — Ja, wir haben es mit den Anträgen zu tun, und diese können wir nur annehmen oder ablehnen. Ich wünsche nur Ihre Meinung darüber, ob Sie wünschen, daß wir sie beraten, oder ob wir die Beratung bis morgen aufschieben.

Herr **Georg Schmidt**, Hannover, hat das Wort.