

- 2) daß laut Satzungen (§ 17, Absatz d) nur Mitglieder eines vom Vorstande des Börsenvereins anerkannten Vereins ihre Stimmen, und zwar nur auf Mitglieder desselben Vereins, übertragen können;
- 3) daß bei Mitgliedern mehrerer anerkannter Vereine im Zweifelsfalle die zuerst ausgestellte Vollmacht gilt;
- 4) daß die Stimmvertretung für die Wahlen und alle auf der Tagesordnung der betreffenden Hauptversammlung stehenden Gegenstände mit Ausnahme der Beschlussfassung über Änderung der Satzungen (§ 17, Absatz d) statthaft ist;
- 5) daß kein Mitglied mehr als sechs Abwesende vertreten darf (ebenda);
- 6) daß persönlich am Orte der Hauptversammlung anwesende Mitglieder nur in Krankheitsfällen ihre Stimme übertragen dürfen;
- 7) daß zur Gültigkeit einer Vollmacht gehört:
 - a) Benutzung des Börsenvereins-Formulars,
 - b) eigenhändige Unterschrift des Mitglieds, das vertreten sein will,
 - c) Beglaubigung dieser Unterschrift durch den betr. Vereins-Vorstand,
 - d) Vorlage spätestens am Tage vor der Hauptversammlung (§ 17, Absatz d);
- 8) daß der Vorstand jedes Vereins die Vollmachten seiner Mitglieder zu sammeln und mit übersichtlichem Verzeichnisse, zu welchem das Börsenvereins-Formular zu benutzen ist, an die Geschäftsstelle des Börsenvereins zu senden hat*).

Leipzig, den 24. Februar 1921.

Hochachtungsvoll

**Der Wahl-Ausschuß
des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.**
Bernhard Hartmann, Vorsitzender.

*) Dringend wird gebeten, die Vollmachten möglichst lange vor dem äußersten Termin einzureichen, da am Tage vor Kantate eine Prüfung zahlreicher Vollmachten völlig unmöglich ist.

Die Politik der kleinen Mittel.

Noch sind die Interessentenkämpfe zwischen den einzelnen Berufsgruppen des Buchhandels nicht ganz beseitigt. Alle Geschäftszweige unseres Berufs mußten sich einer durchgreifenden Umstellung der Betriebe unterwerfen, um den Anforderungen einer völlig gewandelten Zeit Genüge zu tun. Heilig gehütete Überlieferungen, süße Gewohnheiten und Annehmlichkeiten mußten aufgegeben werden, sonst gern geübte Rücksichten auf andere schwinden. Das ganze Bild der innerberuflichen Bewegung im Buchhandel zeigt den Kampf ums Dasein in fast unverbüllter Form, verschärft durch den Umstand, daß trotz aller Klagen über Verteuerung des Buches dieses eben doch nicht mit der Preissteigerung aller übrigen Waren Schritt zu halten vermochte. Die Buchhandlung von Paul Neubner in Köln errechnet auf einem Plakate, auf das ich noch zurückkommen werde, eine durchschnittliche Erhöhung der Bücherpreise um das Fünffache, aller übrigen Waren aber um das Sechzehnfache der einstigen Preise. Die Lebensbedürfnisse des Buchhändlers und seiner Angestellten sind demnach im Vergleich zu den normalen Zeiten um $\frac{2}{3}$ über die bisherige Einkommensmöglichkeit hinausgewachsen. Hierzu kommt noch die seit dem Kriege ungeheuer angeschwollene Last an allen möglichen Abgaben und Steuern. Daraus geht aber auch hervor, daß nicht nur der vertreibende, sondern auch der erzeugende Buchhandel schwer unter der Last der Dinge leiden muß, bis es gelungen sein wird, zwischen dem Buchhandel und dem übrigen Handel das alte Gleichgewicht wiederherzustellen. Die zweite Folgerung ist die, daß das Heil des Sortiments nicht lediglich in der Höhe des Verlegerrabatts, die in gewisser Beziehung natürlich mißspricht, erblickt werden kann. Deshalb sollte man bei allen Kämpfen um den Rabatt nicht vergessen, daß es auch noch andere Mittel gibt, um über das gegenwärtige, meines Erachtens in seiner Gefährlichkeit nicht überall erkannte Stadium der Entwicklung im Buchhandel hinwegzukommen. Die gleiche, wenn nicht stärkere Aufmerksamkeit, die den Vorgängen innerhalb der Berufsorganisationen zugewendet wird, erfordert der eigene Betrieb. Hier handelt es sich aber auch nicht lediglich um die Frage der Feststellung

von Soll und Haben, sondern um die Mittel, die angewendet werden können und müssen, um das erschütterte Gleichgewicht wiederherzustellen, z. B. wenn das beim Verlage Erreichte nicht den Wünschen des einzelnen entspricht oder der Feuerungszuschlag weiter eingeschränkt wird, bzw. fällt. Hier gibt es große und kleine Mittel. Zu den großen gehören durchgreifende organisatorische, auf Ersparnis an Arbeit und auf Vereinfachung hinzielende Betriebsumstellungen, Angliederung bequem mitzuführender Nebenartikel (warum soll der Buchhändler z. B. nicht gut rentierende Artikel aus der Papier- und Schreibwarenbranche verkaufen, wenn diese dem Sortiment immer mehr ins Geschäft pfuscht?), und dergleichen. Auch heute ist trotz der Bedeutung und Notwendigkeit von Berufsorganisationen der Wert der Selbsthilfe nicht im geringsten herabgemindert. Der Verlag, der sich eine bestimmte Anzahl von Firmen herausgesucht und diesen ein Sonderangebot gemacht hat, gibt ein recht gutes Beispiel. So wie der Verleger sich seine Sortimentler sucht, möge der Sortimentler sich seine Verleger suchen. Ein paar Duzend gemühen vollständig. Für diese möge er sich mit aller Kraft einsetzen und dabei alle Vorteile in den Lieferungsbedingungen genießen, die mit einer solchen Einschränkung stets verbunden sind. Die hier entstehende große einfache Linie der Betriebsführung wird auch dann innegehalten werden können, wenn zahlreiche Wünsche des tausenden Publikums darüber hinausgehen.

Wie weit liegt doch schon jene Zeit hinter uns, in der der Buchhändler gemühtlich hinter dem Ladentische warten konnte, bis die Kunden zu ihm kamen! Und doch, wie viele Kollegen gibt es noch, die an dieser gefährlichen Praxis festhalten! Sie mögen die Entwicklung der Dinge am schmerzlichsten empfinden. Schade, daß wir uns in dieser Zeit nicht mit Empfindungen aufhalten dürfen. Die Gegenwart verlangt Betriebsamkeit, nicht jene Betriebsamkeit, wie wir sie in unserem politischen Leben oder in den wirtschaftlichen Phantastereien gewisser Sozialreformer erblicken, sondern offene Augen, klaren Sinn, fest zugreifende Hände. Wie der Pfarrer oder der Lehrer auf dem Dorfe soll der Buchhändler in der Stadt eine Persönlichkeit des Gemeinschaftslebens werden, soll mit dem geistigen Leben