

soll der Seelsorger bei derartigen Taufen nicht gewisse Cautelen anwenden, um derartigen Fällen vorzubeugen, oder auch sonst durch Unterlassung von üblichen Gebräuchen den Kindeseltern den Abscheu der Kirche von ihrer Sünde bei der Taufe des Kindes ins Gedächtnis rufen?

Kirchenrechtlich sind derartige Vorsichtsmaßregeln oder Unterlassung von Ceremonien nicht vorgeschrieben, es existiert gar kein derartiges Gesetz. Die Kirche läßt dem Seelsorger freie Hand. Ich meine aber, es würde gewiß nicht gegen den Geist des Kirchenrechtes gehen, das ja doch auch die Irregularität auf die uneheliche Geburt setzt, wenn der Seelsorger mit der nöthigen Klugheit innerhalb der gesetzlichen Grenzen einige Strafbestimmungen trifft. Das Sittlichkeitsgefühl der Gemeinde wird dadurch sicher gestärkt.

An manchen Orten darf bei Taufen unehelicher Kinder nur eine Patkin kommen. Obiger Fall ist dadurch unmöglich gemacht. Gegen das Tridentinum ist dieser Missbrauch auch nicht, da sich dasselbe mit einem Pathen zufrieden gibt. Wird zur Taufe geläutet, so könnte das Läuten unterbleiben. In manchen Pfarreien dürfen uneheliche Kinder — dringende Fälle ausgenommen — nur abends zur Taufe gebracht werden. In Städten und Fabrikorten werden wohl schwerlich derartige Verfügungen getroffen werden können, in vielen Landgemeinden aber lassen sie sich durchführen und sind — wie Seelsorger gestehen — schon oft von Erfolg begleitet gewesen.

St. Florian.

Mois Pachinger.

IX. (Die neue Geschäftsmethode, genannt das Cooperativ-Verkaufssystem.) Petrus Mercurio, ein christlicher Kaufmann, macht eine Reise nach Deutschland. Obwohl dem Vergnügen geweiht, ist seine Fahrt zugleich eine Geschäftsstudie. Sein reger Geist sucht neue Einnahmequellen zu entdecken; da er aber als praktischer Christ seinen Gewinn nur auf reelle Basis zu gründen bestrebt ist, sind seine Forschungen lange mit Unfruchtbarkeit geschlagen. Da kommt ihm eines Tages ein weitverbreitetes Geschäftsblatt einer großen Stadt am Niederrhein unter die Hände; in diesem liest er mit Staunen folgende Ankündigung: „Präsent, das beste, eleganteste Fahrrad für fünf Mark. Durch mein Cooperativ-Verkaufssystem habe ich eine Einrichtung getroffen, die es jedermann ermöglicht, für den Betrag von nur fünf Mark das beste, solideste und eleganteste Fahrrad zu erwerben. Die einzige Voraussetzung bei der Erwerbung eines Rades ist die, daß man sieben Bekannte besitzt, die den gleichen Wunsch haben, jeder auch für fünf Mark ein Rad zu bekommen. Die einzige Leistung zur Erwerbung eines Rades außer der Zahlung von fünf Mark besteht darin, diese sieben Bekannte, welche gleichfalls für fünf Mark ein Rad zu erwerben wünschen, zu veranlassen, je einen Coupon zum Preise von fünf Mark zu kaufen und einen Gewährschein mit sieben gleichen Coupons von mir zu beziehen.“

Garantie für die Erfüllung der hier gegebenen Versprechungen, die auf den ersten Blick überraschend wirken mögen, bietet, abgesehen von der durchaus correcten und soliden Art meiner Geschäftsführung das System an und für sich. Das ganze Geheimnis des Systems besteht nämlich darin, durch die Mitarbeit des Käufers immer weitere Kreise zu meiner Kundschaft heranzuziehen und meine Mitarbeiter in der vorliegenden Combination durch Lieferung eines Rades zu honorieren. Risiko für den Käufer eines Coupons ist vollständig ausgeschlossen, da bei Verkauf von weniger als sieben Coupons für jeden einzelnen Coupons 25 Mark bar vergütet werden, somit ein Gewinn für den Käufer sich schon dann ergibt, wenn er nur zwei Coupons unterbringt. Die Qualität der von mir gelieferten Räder muß, im Hinblick auf das meinem System zugrunde liegende Princip der Weiter-Empfehlung seitens meiner Abnehmer, natürlich auch allen an sie zu stellenden Anforderungen entsprechen. Ich leiste für jedes Präsentrad, welches aus bestem Material hergestellt, in Bezug auf solide Arbeit, Eleganz und leichten Lauf sich den bekannten renommirtesten Marken ebenbürtig zur Seite stellen darf, ein Jahr Garantie. Auf vielfache Anfragen hin sehe ich mich veranlaßt, nochmals besonders darauf aufmerksam zu machen: 1. daß von mir ausgegebene, nicht weiter verkaufte Coupons bei directem Kauf eines Präsentrades gegen Bar auf Wunsch des Käufers von mir auch wieder in Zahlung genommen werden, und zwar bis zu fünf Coupon pro Rad. Der Geschäftsplan ist also folgender: 1. Man erwerbe für fünf Mark einen der von mir ausgegebenen Cooperativ-Coupons, welche von einem beliebigen Besitzer gekauft oder von mir direct bezogen werden können. 2. Gegen Rückgabe dieses Coupons unter Beifügung von 35 Mark an mich, erhält man von mir einen Gewährschein mit anhängenden sieben Coupons im Werte von je fünf Mark. 3. Die dem Gewährschein anhängenden sieben Coupons verkaufe man zum Preise von je fünf Mark, so daß man auf diese Weise die eingesandten 35 Mark wieder zurückerhält. 4. Nachdem die Käufer der Coupons das Gleiche gethan haben, was der Verkäufer vorher ausgeführt, dann bekommt der Besitzer des Gewährscheines unverzüglich entweder ein Fahrrad im Werte von 275 Mark oder 175 Mark bar. Die Lieferung des Rades oder der 175 Mark erfolgt stets sofort, so daß der Anspruchsberechtigte nicht zu warten braucht, bis die Käufer seiner Coupons ihrerseits auch wieder sieben Coupons untergebracht haben. 5. Falls nicht alle sieben Coupons innerhalb drei Monate vom Tage der Ausgabe gerechnet in obengeschilderter Weise an mich zurückgelangen, so steht es frei, entweder a) um das Anrecht auf ein Rad zu wahren, für jeden fehlenden Coupon selbst 35 Mark an mich einzusenden, wofür dann wieder je ein neuer Gewährschein mit sieben Coupons gegeben wird, oder b) für jeden der ordnungsmäßig eingegangenen Coupons den entsprechenden Bruchtheil von 175 Mark pro Coupon in bar zu verlangen. Es ist also

unrichtig, daß nur der Vortheil von dem Verkaufssystem habe, welcher sämtliche sieben Coupons verkauft, vielmehr hat, nach der von mir getroffenen Einrichtung, jeden einzelnen ordnungsmäßig an mich zurückgelangenden Coupon mit 25 Mark zu honorieren, jeder Mitarbeiter entsprechenden Gewinnantheil, da das System nicht darauf speculiert, aus einem Vorfall, respective Nichtwiedereingang der Coupons irgend welchen Nutzen zu ziehen. Wer sieben Coupons unterbringt, hat Anspruch auf ein Rad, bei nur sechs Coupons werden 150 Mark bar vergütet, so daß hierbei 140 Mark Verdienst für den Verkäufer bleiben. Bei nur fünf Coupons bleiben ihm 110 Mark, bei vier Coupons 80 Mark, bei drei Coupons 50 Mark und selbst bei nur zwei Coupons 20 Mark Verdienst. Durch Zahlung des entsprechenden Mehrbetrages kann jeder statt des Barbetrages ein Rad beziehen. Ich hoffe, daß obige Darlegungen genügen, von der einfachen, durchaus soliden und für jedermann unvergleichlich günstigen Art meines Verkaufssystems zu überzeugen.“

So die Ankündigung. Wahrlich, ein vorzügliches Mittel, meinem flauen Geschäftsgange neues Leben einzuhauchen! So denkt sich Mercurio. Zurückgekehrt, beginnt er sofort sein Geschäft nach diesem System einzurichten. Mit Staunen lesen die Leute die mit gewaltigen Lettern angekündigte Neuigkeit: Präsent der eleganteste Anzug nach Maß, 55 Kronen wert, nur für eine Krone! u. s. w. nach obigem Muster. Der Erfolg war ein glänzender; binnen wenigen Monaten waren tausende von Coupons ausgegeben und das Geschäft stand in vollster Blüte. Gleichzeitig aber wurden bei den Geschäftsinhabern gleicher Branche und bei den „Mitarbeitern“ Stimmen laut, als ruhte der Geschäftsaufschwung des Mercurio auf einer Basis, die den Gesetzen des bürgerlichen Gewinns Hohn spräche und mit dem Namen eines christlichen Kaufmannes nicht vereinbar sei. Darüber beunruhigt, erkundigte sich der Kaufmann bei seinem Gewissensrath erstens, ob er sich denn durch diese neue Geschäftsmethode gegen die Gerechtigkeit veründige und zweitens, wenn nicht, was denn vom rein christlichen Standpunkte aus von ihr zu halten sei.

Das Cooperativ-Verkaufssystem, eine Blüte der englischen Geschäftswelt, hat für den ersten Anblick wirklich etwas Bestechendes im Rahmen einer soliden Geschäftsgebarung. Das offene Geständnis, seinen Kundenkreis durch Abnahme von Coupons zu erweitern und die Mitarbeit mit Ausschluss jedes Risikos entsprechend honorieren zu wollen, sind gewiss Factoren einer reellen Geschäftsgebarung. Fassen wir aber die Sache näher ins Auge und denken wir an das, was wir seinerzeit in der Mathematik gelernt, verfolgen wir die Speculation in ihren letzten Ausläufern, so werden bald gerechte Zweifel an der Solidität dieses Geschäftsbetriebes aufsteigen. Der Grundgedanke des Systems ist dieser: Das Kaufobject wird vom Käufer mit nur einem geringen Bruchtheile der Kaufsumme erstanden; der Rest soll von andern Kaufliebhabern aufgebracht werden; diese

machen es wie der erste, und so geht es fort ins Unendliche. Man sieht sofort, daß für die Firma jedes Risiko ausgeschlossen ist, da es für sie gleichgiltig sein mag, durch wen die Bezahlung der vollen Kaufsumme geschieht; ja diese Verkaufsart hat für sie den Vortheil, einer Ueberzahlung und eines nicht zu unterschätzenden Gewinns an freiwilligen Mitarbeitern. Aber werden diese von ihr entsprechend honorirt? Hier liegt der wunde Punkt des Systems. Fürs erste ist es schon auffallend, daß im Falle der Verzichtleistung auf den Gegenstand nicht der volle Wert, sondern nur etwa zwei Drittel dafür ausbezahlt werden, daß also über 30 Percent dem Geschäftsinhaber in die Tasche fallen, ohne daß man eigentlich weiß, wie! Oder sollte der Gegenstand nur zwei Drittel der Vollsumme wert sein? Fürs zweite liegt es im System, daß die Zahl der Mitarbeiter sich in kürzester Zeit umheimlich vermehren muß; man rechne einfach nach. Damit bei obigem Beispiel der erste Käufer zum Ziele kommt, muß er nicht nur seinen Coupon bezahlt haben, sondern auch Sorge tragen, daß die sieben Personen, an die er sieben Coupons abgesetzt hat, wieder für je sieben Abnehmer sorgen. Die Firma hat also 1 und 7 und 49, d. i. 57 Coupons, wenn der erste Stammhalter zu seinem Gegenstand gelangt ist. Dieser mag sich wohl noch glücklich schätzen, bei einem verhältnismäßig großen Bekanntenkreise ohne besondere Mühe das Ziel erreicht zu haben. Schlimmer ergeht es der folgenden Generation; denn sie erhält den Gegenstand erst, wenn 343 und 57 Coupons eingelöst sind. In der fünften Generation müssen bereits 137.257 Personen für die Firma thätig sein. In der siebenten Generation ist die Million schon überschritten. Diese Berechnung geht von der Annahme aus, daß anfangs nur ein kauf lustiger Coupons-Abnehmer vorhanden war; es ist aber vorauszusehen, daß sich infolge der marktschreierischen Annoncierung gleichzeitig mehrere Käufer einfinden werden. Die Zahl der Theilnehmer wird sich dann ins Ungeheure vervielfältigen, da die einzelnen directen Abnehmer zu Stammhäuptern endloser Geschlechter werden. Daraus ergibt sich aber: Die Einlösung der Coupons wird immer unpünktlicher — gewiß zum Nutzen der Firma — und die Möglichkeit, einen Wertgegenstand zu gewinnen, wird immer geringer, da sie von der Möglichkeit abhängt, die Coupons an andere Kauf lustige abzugeben, letztere aber mit der rapiden Schnelligkeit abnimmt, mit der die Coupons unter die Bevölkerung geworfen werden. Es bedeutet also das Cooperativ-Verkaufssystem für die ungeheure Großzahl der Theilnehmer eine lange Kette von Leiden, welche durch die Absatzbemühungen erzeugt werden, eine Auslage zu Gunsten des mit Coupons quälenden Vordermanns und die Aussicht auf — ein Nichts! Je schlimmer aber die Chancen für die „Mitarbeiter“, desto günstiger sind sie für die Firma. Im Nu ist eine ganze Provinz in ihren Dienst gestellt und an den zum gewöhnlichen Ladenpreis feilbietenden Geschäftsleuten ein empfindlicher Kundenfang vorge-

nommen; im Nu ist durch uneingelöste oder unter der Ausgabe zurückgebliebener Coupons, weil geschäftsstatutenmäßig bestimmter Aukauf von Coupons, dem Geschäftsinhaber ein Gewinn ohne irgend eine Leistung erwachsen.

Was ist also dem Mercurio vom Standpunkte der strengen Gerechtigkeit aus auf seine erste Frage, ob er sich gegen sie verfühndige, zu erwidern? Einfach nein! Die drei verschiedenen Arten der Gerechtigkeitsverletzung in Bezug auf das Eigenthum sind bekanntlich die Aneignung einer fremden Sache, die ungerechte Schädigung und die ungerechte Mithilfe. Nun ist aber in unserem Falle augenscheinlich weder in Bezug auf die Käufer, noch auf die Geschäftconcurrenten eine der drei Ursachen der Restitutionspflicht zu entdecken, da die etwa Geschädigten als Käufer einen freiwilligen Vertrag eingehen, und die Concurrenz sich jeder gefallen lassen muß.

AnderS verhält es sich mit der Antwort auf die zweite Frage Mercurios, ob diese Methode mit dem Titel eines christlichen Kaufmannes sich vertrage. Hier müssen wir mit einem entschiedenen Nein antworten. Das Cooperativ-Verkaufssystem ist eine neue Spielart jener Speculationen, die bei gewissen schwachen Seiten des Publicums, bei der Genusssucht und dem Unverstand ansetzen und es schonungslos ausbeuten. Es gehört in die Kategorie jener Erwerbsquellen, welche andere Kräfte arbeiten läßt, selbst aber die Früchte der Arbeit erntet, kurz, es ist eine fein angelegte Polypenarbeit, ein Sympton unserer socialen Krankheit, ein liebloser, unchristlicher Schwindel, vor dem nicht nur im Interesse der Moral, sondern auch des einfachen Publicums öffentlich gewarnt werden muß.

Linz.

Franz Stingeder, Convictsdirector.

X. (Damenball.) Casus. In einer größeren Stadt am Rhein wurde in der Fastnachtszeit von einem Damen-Turnclub ein Damen-Maskenball arrangiert. Es erschienen auch ungefähr 300 Damen, von denen die Hälfte als Herren gekleidet waren. Darunter fanden sich Bajazzi, Tiroler, Engländer, Mausfallenhändler, Schutzleute, Herren im Salomanzuge (Hosen, Frack und Cylinder u. s. w. Wirkliche Männer waren keine im Ballsaale zugegen außer den Musikanten, welche hinter einem Vorhange saßen. Raum war der Ball abgehalten, so bildete derselbe das Stadtgespräch. Das veranlaßte eine katholische Zeitung, Kritik an dem Damen-Maskenball zu üben. Letzteren bezeichnete sie als ein tief zu bedauerndes Vorkommnis, und als ein Zeichen des Niederganges der weiblichen Sitte in den betreffenden Kreisen. Zugleich richtete sie einen Appell an die wirklich katholischen Familien, sich nicht mehr zu betheiligen, wenn je wieder ein solcher Damen-Maskenball in Scene gesetzt werde.

Die scharfe Kritik nun beunruhigte Minella, die auch an dem Ball theilgenommen. Sie ist die Tochter einer angesehenen, gut katholischen Familie, ist Mitglied eines Marienvereines, und geht