

men Gott der Kaufleute und der Diebe, erinnert. Ein Fluctuiren der Preise ist zwar das Schicksal aller Waare, dem sich auch der Bücherverkehr nicht ganz entziehen kann und es wird nicht immer möglich sein, bei ein und denselben Verkaufsbedingungen hartnäckig stehen zu bleiben, aber das ist gewiß nicht löblich, zu ein und derselben Zeit und unter denselben Bezugsbedingungen ein und das nämliche Buch zu 24, 22, 20 oder 18 Gr. und gar niedriger zu verkaufen und zwar bloß darum, weil der eine Käufer gar nicht, der andere minder oder mehr auf Rabatt Anspruch machte. So sollte wenigstens ein Buchhändler nicht handeln. Und was soll der Sortimentshändler in kleinern Städten und entfernt von den großen Stapelplätzen thun, wenn ihm sein Kunde sagt, in dieser oder jener Stadt erhalte er 4 Gr., 6 Gr. oder gar mehr Rabatt vom Thaler, oder wenn der Lehrer seinen und seiner ganzen Schule Bedarf direct vom Verleger bezieht und von diesem, wie es gerade nicht so sehr selten ist, ein Drittel Rabatt erhält. Wo bleiben da die hoch gerühmten festen Preise und wohin geräth durch solches Feilschen das Ansehen des Buchhandels und selbst seiner ehrenwerthesten Mitglieder?!

Ist das Gesagte nun ebenfalls nicht in Abrede zu stellen so wird man doch ferner erwiedern, der bisherige Rabatt müsse schon der entfernteren Kollegen wegen beibehalten werden. Aehnliches ist längst behauptet und deshalb wohl der Vorschlag gemacht, ja im Einzelnen gar ausgeführt, den Entfernteren einen höheren, den Näheren und Nächsten einen geringern Rabatt zu gewähren. Abgesehen davon, daß es sehr sonderbar erscheint, wenn der Verleger die Netto Einnahme für sein Werk davon abhängig machen soll, ob dasselbe durch eine nähere oder entferntere Handlung zum Verkauf kommt, so ist eine solche Maßregel schon an sich unausführbar; welche Mißbräuche damit getrieben werden können und wie solche Bestimmungen zu umgehen sind, soll hier nicht erörtert werden; Sachkundige verstehen diese Andeutung und das möge genügen. — Sollen aber im Innern Deutschlands die Bücher, und wenn auch nur scheinbar, theurer als nöthig sein, und soll der Schleuderei stets Thür und Thor offen gehalten werden, um einigen sehr entfernten Handlungen, die größtentheils in anderer Münze rechnen, die Gelegenheit nicht zu nehmen, die vom Verleger festgestellten Preise beizubehalten? Was trotz dem auch wohl nicht überall der Fall sein möchte. Weit natürlicher dürfte es doch sein, diesen Handlungen es zu überlassen, ihre Mehrkosten auf die Preise zu rechnen. Ist es jetzt so vielen möglich, ihre Preise durch Rabattgeben zu verringern, so wird es auch der kleinern Zahl möglich werden, einen gewissen Prozentsatz für höhere Unkosten aufzurechnen. Ja es wird dies so gar zweckmäßiger sein, da sie außer der Berücksichtigung der größern Entfernung sich auch nach der nicht immer in demselben Verhältnisse zum Preise stehenden Schwere des Buches und darnach richten können, ob sie durch die Eile des Käufers genöthigt waren, es auf kostspieligerem Wege zu beziehen; ein Umstand, welcher in manchen Fällen selbst den höchsten Rabatt rein aufhebt, während der Sortimentshändler bei der jetzigen Einrichtung es wohl höchst selten wagen darf, seine Unkosten besonders in Rechnung zu bringen.

Um das Prinzip der festen Preise möglichst allgemein

wiederherzustellen und dann auch festzuhalten, dürfte daher derjenige Rabatt des Verlegers an den Sortimentshändler der angemessenste sein, der einestheils dem Letztern das Rabattgeben an seine Kunden unmöglich macht, wenigstens sehr erschwert, andertheils aber auch den nicht gar zu entfernten Sortimentshandlungen so viel gewährt, um ihre gewöhnlichen Unkosten zu decken und ihnen einen aufständigen Gewinn zu sichern. Bedenkt man, daß 10, 12½, 15 und 16¾ Prozent Rabatt von den ordinären Preisen und 5—8½ Prozent von den Netto-Artikeln selbst an Orten, die 40—50 Meilen und weiter von Leipzig entfernt sind, nicht zu den Seltenheiten gehören, während man in der Nähe von 20—25, resp. 10—16¾ Prozent täglich hören kann: so dürfte wohl der Vorschlag nicht gar zu gewagt erscheinen, den Rabattsatz ein für allemal durchschnittlich auf 20 Prozent zu stellen und hiernach alle bisherigen Preise in der Art zu reduciren, daß sie denselben Netto-Ertrag als nach der bisherigen Drittel und Viertel-Berechnung liefern. Hierbei dürfte wohl mancher erschrecken; der Sortimentshändler ob scheinbar verminderten Gewinnes, der Verleger vor der Umänderung aller seiner Preise und den damit verbundenen Unkosten. Beide können aber nur dabei gewinnen: der Sortimentshändler durch Vernichtung des Rabattwesens, der Verleger durch größere Wohlfeilheit seiner Werke, der ganze Stand der Buchändler aber durch die hierdurch möglich werdende größere Solidität und Genauigkeit im Geschäfte. Die besondern Unkosten der allgemeinen Preis-Veränderung werden den Verlegern durchschnittlich durch wenn auch nicht so sehr bedeutenden vergrößerten Absatz der auf solche Art gewissermaßen herabgesetzten Bücher erstattet. — Nur sehr entfernte Sortimentshandlungen könnten Ursache finden, mit der Verminderung des Rabatts unzufrieden zu sein. Einmal kommt es ihnen aber auch zu Gute, daß die auf den Stapelplätzen oder in deren größerer Nähe wohnenden Handlungen ihnen ihren Wirkungskreis nicht wie bisher durch Rabattgeben zerstören können, zum Andern bleibt es ihnen unbenommen da, wo ein wahres Bedürfnis es erheischt, die Preise höher zu stellen, was um so weniger Schwierigkeiten darbieten wird, als dies doch zum größten Theile solche Handlungen trifft, die überhaupt nach anderer Münze rechnen. Nur einige entfernte norddeutsche Handlungen machen eine besondere Ausnahme, es wird ihnen aber Niemand verargen können, wenn sie den Thaler zu 32—33 Ngr. berechnen, wobei sie bestehen können, ohne daß das Publikum Ursache hätte, über Vertheuerung zu klagen. Doch das kann füglich den Einzelnen überlassen bleiben, das Wohl des Ganzen ist es nur, was besonders entscheiden kann und dies erfordert, sei es auch auf welchem Wege es wolle, eine Vernichtung des Rabattgebens an Kunden.

In der Annahme und Durchführung dieses Vorschlags würde zugleich eine wesentliche Erleichterung des Rechnungswesens und des Uebergangs zu der neuen Währung liegen. Statt der bisherigen Drittel- und Viertel-Rabattsätze würde überall nur Eine Berechnung zur Anwendung kommen und diese, da alle Elemente des Dezimalsystems in ihr enthalten sind, bei den künftigen Preisen alle Bruchtheile entbehrlich machen. Was die bisherigen Preise betrifft, so würde freilich, wie schon bemerkt, eine gänzliche Umänderung