

nigstens bei einem geringen Saldo von nur 30—50  $\rho$  ein Drittel noch ein halbes Jahr überträgt?

Wollen wir Sortimentshändler von den Verlegern Berücksichtigung, wie wir sie wünschen, so müssen wir billig sein! Machen wir es wie die Antiquare, thun wir uns zusammen, kaufen wir in größeren Parthien von den Verlegern die gangbaren Bücher gegen baar mit erhöhtem Rabatt, riskiren wir einmal Etwas und verlangen wir dagegen von den Verlegern, von denen wir kaufen, das Ehrenwort, daß sie an Antiquare und gewisse Schleuderer, die wir namhaft machen können, weder gegen baar noch auf Rechnung expediren. Wir werden das Ehrenwort bekommen, denn der Verleger steht dem Sortimentshändler näher als dem Antiquar, und es wird gehalten werden, und sollte ja Einer das Ehrenwort nicht halten, der wird durch die Deffentlichkeit als Wortbrüchiger so bestraft werden, daß er und Andere an Wiederholungen nicht denken werden. Bei solchem Abkommen geht der Vortheil des Sortiments- und des Verlagsbuchhändlers Hand in Hand, und nur auf diese Weise kann ein Zusammenhalten erzielt werden. Ueberdies bedarf es hierbei nicht einer großen Anzahl Zustimmender, sondern in einer Stadt wie Berlin etwa nur zehn Gleichgesinnter.

Wenn nun dies von den Verlegern erzielt ist, dann haben es die vereinigten Sortimentsbuchhändler in der Hand, die Schleuderer, die in der Regel nur aus der Hand in den Mund leben (sonst würden sie nicht schleudern), entweder zu zwingen, nicht mehr zu schleudern, oder sie unschädlich zu machen; und zwar durch das einfache Mittel, daß sie einmal nur ein Jahr lang alle gangbaren Sachen, die sie jetzt doch nicht mehr absetzen, sondern die leider immer von den Schleuderern gekauft werden, ohne allen Vortheil verkaufen. Dies eine Jahr würde hundertfältige Früchte bringen. Bald würden die Schleuderer zu Paaren getrieben sein, die Ladenpreise könnten wieder eintreten, und was die schönklingendsten Gesetze und schriftlichen Versprechungen ic. nicht erlangt haben, das würden Repressalien obiger Art bald bewirken; und hilft dieses Manöver mit einem Male nicht, so kann es so oft wiederholt werden, bis es hilft. Es würde nicht allzulange dauern, so würden die Schleuderer aus Noth ehrliche Leute werden, ebenso wie jetzt ehrliche Leute oft aus Noth Schleuderer werden; und würden auch endlich einsehen, daß sie bei einem vernünftigen Geschäftsbetriebe besser wegkommen, als bei ihrer Schleuderei.

Man denke aber nur ja nicht, daß man, ohne ein Opfer zu bringen, irgend etwas Bedeutendes erreichen kann. Wollen wir Sortimentsbuchhändler also Besserung unsres Geschäfts, so müssen wir Opfer bringen, dann wird es geschehen. Denn laßt uns bedenken, daß der Verlagsbuchhändler nicht à Condition, sondern gegen baar seine Artikel verlegt, und daß der à Conditions-Verlag (Commissions-Verlag) wohl selten irgend Jemand reich gemacht hat.

Selbst ohne ein Uebereinkommen mit den Verlagsbuchhändlern ließe sich diese Repressivmaßregel durchführen, nur etwas schwerer. Wenige Gleichgesinnte gehören nur in jeder Stadt dazu, und fester Wille, Ordnung bei der Durchführung, und vollkommene Deffentlichkeit gegen das Publikum. Schreiber dieses hat in einem kleinen Orte, wo er eine

Filialhandlung besaß, durch solche Repressalien einen Schleuderer in kurzer Zeit völlig beseitigt.

Dies ist auch ein Vorschlag; nun prüfe man, ob dieser oder die große Rabattverweigerungsvereinigung, wo eines Theils eine Untersuchung der Schleuderei sehr schwierig, anderen Theils man es neben den Schleuderern noch mit dem ganzen, selbst dem wohlgesinnten Publikum, was keine zu verachtende Macht ist, zu thun haben wird, der bessere ist.

Berlin, im Oct. 43.

G. W. F. Müller.

#### Ein scharfes Urtheil über das Rabattgeben; ob aber auch ein ungerechtes?

Ein österreichischer Buchhändler bemerkt bei Gelegenheit seiner Beitritts-Erklärung zu einem Verein gegen das Rabattgeben:

„Obschon ich von diesem alten ehrenwerthen System nie abgewichen bin, so schließe ich mich doch um so kräftiger an, als das schonungslose Eingreifen auch ältere rühmlich bestehende Handlungen angenommen und dadurch solide Geschäftsfreunde verkürzt haben. Kundschaften durch frei angebotenes Rabattgeben von thätigen stets achtbaren Kollegen ablocken ist nicht anders als eine modificirte Dieberei zu nennen.“

Wird Jemand beweisen, daß der Mann unrecht hat?  
8 † 8.

#### Eine Stimme aus dem Publikum über die Aufhebung des Rabatts.

Die Leipziger Zeitung enthält in einer Privatmittheilung aus Berlin v. 24. d. M. Folgendes:

„Der neulich in einer Buchhändler-Kreisversammlung improvisirte Vorschlag, dem Publikum keinen Rabatt mehr zu geben, findet hier wenig Anklang. Nicht mit Unrecht verlangt man, daß die Buchhändler erst feste Preise für die Bücher wieder einführen mögen, denn in Bezug auf die meisten gangbaren Bücher bestehen solche leider nicht mehr; mögen doch die Verlags- und Sortiments-Buchhändler erst in das Chaos ihrer Ordinair-, Netto-, Baar-, herabgesetzten, Partie- ic. Preise Licht und Ordnung bringen, ehe sie eine Reform dem Publikum gegenüber anzubahnen versuchen.“

Der Verweis ist zwar etwas derb — ob aber auch ohne allen Grund?  
16.

#### Wunsch.

Der Gebrauch, die Preise auf den Facturen gleich netto auszuwerfen, wird immer allgemeiner. Es ist schon so Manches darüber pro et contra gesprochen und geschrieben worden; ich für meinen Theil möchte ihn einen Fortschritt nennen, da wir alle aus Erfahrung wissen, welche Erleichterung und Zeitersparniß er uns beim Abschluß verschafft, was doch gewiß etwas werth ist.

Aber unbedingt nothwendig scheint mir durch dieses Netto-Facturiren geworden zu sein, daß der Absender die Ladenpreise vor der Netto-Linie bemerke, damit der Empfänger gleich weiß, ob das Buch mit  $\frac{1}{2}$  oder  $\frac{1}{4}$  verrechnet wird, da dem Sortimentsbuchhändler doch unmöglich zuge-