

## IV.

Für die Verlegung der Ostermesse auf Michaelis stimmen ferner:

Usher & Co. in Berlin.  
Engel's Buchh. in Lüneburg.  
Nieten & Wöllenhoff in Mülheim a. d. R.  
Pabst in Darmstadt.  
Reichel in Baugen.  
Reisner'sche Buchh. in Slogau.

### Ueber das Rabatt-Wesen im Buchhandel: 33 $\frac{1}{3}$ % und 25 %.

Zu jener Zeit, als wir noch im Buchhandel die löbliche Sitte hatten, daß die Verleger auf ihren Facturen den Preis der Bücher in der Ordinar-Linie auswarfen, gehörte es zu den Ausnahmen, wenn dann und wann ein paar Sachen (nur etwa ein Commissions-Artikel, Taschenbuch, Kalender, Kupferwerk oder eine Zeitschrift) in die Netto-Linie verwiesen wurden. Der Sortimenter konnte deshalb im Durchschnitt meist auf  $\frac{1}{3}$  Rabatt von dem im Laufe des Jahres abgesetzten Betrage rechnen, abzüglich des etwaigen Rabatts, den einzelne Wiederverkäufer oder größere Kunden erhielten. Die Voraussetzung, daß dem Sortimenter ein Drittel Rabatt von Rechts wegen gebühre, war so tief begründet, daß an Orten, die von Leipzig entfernt gelegen, wie hier in Breslau die Usance allgemein galt: auf die wenigen Netto-Artikel (Taschenbücher, Zeitschriften u.) die Differenz des Rabatts der 25 % zu 33 $\frac{1}{3}$  % bei dem Laden-Preis eines solchen Buches mit 3 ggr pro Thaler darauf zu schlagen, so daß z. B. das Gothaische Taschenbuch, welches mit 18 ggr netto angelegt, überall hier mit 1  $\frac{1}{2}$  3 ggr angezeigt und verkauft wurde. Auf den üblichen Sortiments-Katalogen befand sich die Notiz, daß alle mit „n.“ (Netto) bezeichneten Artikel eine kleine Erhöhung erlitten und in den Zeitungen wurden ohne Weiteres die erhöhten Preise bekannt gemacht. Das Publikum hatte nichts dagegen einzuwenden; es gestand dem Buchhändler diese Entschädigung für seine Spesen und Mühe zu. —

Später mehrten sich die Artikel, die in die Netto-Linie verwiesen wurden, namentlich durch die Masse von Subscriptions- und Hestsachen, bei denen, des scheinbar billigeren Preises wegen, der Verleger vorausschickte, daß er solche bloß mit 25 % liefern könne! Zugleich wurde auch dieser Subscriptionspreis auf den Umschlag jedes einzelnen Hestes vornen darauf gedruckt; da war nun freilich ein Erhöhen des Preises nicht mehr gut thunlich! Solche Sachen mußten also zum daraufgedruckten Preis verkauft werden.

Bei manchem der Verleger mochte nun die Netto-Rubrik nach und nach so zugenommen haben und der Ordinar-Artikel so wenig geworden sein, daß die Ordinar-Rubrik zuletzt als überflüssig erschien und der Einfachheit wegen wurde sie nun ganz cassirt und die wenigen Ordinar-Artikel kamen mit  $\frac{1}{3}$  Abzug ebenfalls ins Netto. Die Netto-Berechnung war damit eingeführt!

Diese einfachere Rechnungsweise, in der das schwierige Exempel,  $\frac{1}{3}$  von der Ordinar-Summe abzuziehen, ganz vermieden wurde, leuchtete allgemein ein. Es fällt dabei auch viel weniger auf, wenn ein Buch, statt mit ein Drittel, ruhig mit dem beliebten ein Viertel hinten ausgeworfen wird; es steht ja Alles im Netto und wer wird sich das so genau betrachten! Diese unschuldige Schummellei verursacht keine Gewissensbisse; es geht so bequem und ohne alles Aufsehen und rundete oft die Netto-Zahlen viel besser ab! Bei den Flugschriften von 4 ggr (und wie groß ist deren Zahl!) verstand es sich daher von selbst, gleich glattweg 3 ggr netto zu schreiben; der Posten war zu unbedeutend, um erst 2 $\frac{2}{3}$  ggr netto hinzusetzen. Auch 8 ggr oder 16 ggr gaben viel hübscher 6 ggr oder 12 ggr netto, als 5 $\frac{1}{3}$  ggr und 10 $\frac{2}{3}$  ggr netto. So wurden denn dergleichen Artikel wo möglich mit ein Viertel angelegt.

Jetzt führen die Herren Verleger fast sämmtlich ihre Contis nur mit Netto-Rubriken. Wie sieht es aber wohl mit dem abgerechneten Rabatt aus?

Namentlich in neuester Zeit kam es mir denn doch manchmal etwas bunt vor, wie die beliebten 25 % fast auf jeder Factur (einzelne ehrenvolle Ausnahmen abgerechnet!) die Oberhand gewannen und bei Büchern figuriren, bei denen der Sortimentshändler sich gar keinen Grund anzugeben weiß, weshalb denn eigentlich das Opus nur mit 25 % und nicht mit 33 $\frac{1}{3}$  % gegeben werden könne, während es vielleicht in ein paar Jahren doch zu Spottpreisen mit 50 und mehr % ausboten und von Antiquaren vertrödelst oder zu Makulatur wird? Der Curiosität wegen nahm ich daher beim Jahreschlusse eine Anzahl zum Revidiren gerade passender Rechnungen vor und das Resultat, das ich jederzeit auf's Genaueste belegen kann, war Folgendes:

Unter einer Total-Summe von:

„9500  $\frac{1}{2}$  Ladenpreis“

sind im vorigen Jahre geliefert worden:

mit 33 $\frac{1}{3}$ %	und	mit 25 %
für 6200 $\frac{1}{2}$		für 3300 $\frac{1}{2}$

folglich:

ein reichliches Drittel der erschienenen Bücher sind mit nur 25 % Rabatt von den Verlegern angelegt worden!!! (hört, hört!)

Nun erlaube ich mir aber die bescheidene Anfrage:

wo und durch was wird dem Sortimentshändler ein Ersatz für diesen ihm bei ein Drittel seiner Arbeit um 8 $\frac{1}{3}$  % geschmälernten Rabatt?

Etwa in der außerordentlich vermehrten Arbeit, welche daraus entsteht, daß die Bücher in Duzende von Heften zeitgemäß zersplittert werden mußten und welche außerdem die große Fluth unverkäuflicher Novas verursacht? Oder in den um viele Hunderte vermehrten Contis? In dem Berechnen auf alte Rechnung von Hestsachen, die der Sortimentshändler im besten Falle nach 12 Monaten rembourst erhält? Oder sind etwa die Lokal-, Salair-, Emballage-, Postporto- und Frachtspeisen so außerordentlich billig geworden? — Ich wüßte das nicht!

Der Gebrauch, die Usance sicherten dem Sortimentshändler von den bekanntgemachten Ladenpreisen, zu denen das Buch nun verkauft werden muß, die üblichen 33 $\frac{1}{3}$  % gleichsam als sein Recht zu (was fabelt man doch im Publikum Alles über den hohen Buchhändler-Rabatt!) und auf Grund dieser althergebrachten Usance ist nach meiner Ansicht:

eine willkürliche Rabatt-Verkürzung als ein Unrecht, ein Eingriff in die dem Sortimentshändler zustehende Benefice anzusehen.

Es ist kein Wunder, wenn so mancher Anfänger, der vielleicht mit dem redlichsten Willen sein Etablissement begann, doch nach zwei oder drei Jahren in die Klemme geräth, denn was bleibt demselben zuletzt für sich oder seine Familie von den 25 % übrig, wenn er alle seine Auslagen für Miethe, Salair, Porto, Rabatt an Kunden und alle schlechte Schulden abgerechnet hat? — Und die Folge sind — Verluste der Verleger, die bei den einzelnen Artikeln vielleicht die Groschen ausrechneten, welche sie durch 25 % Ansaß scheinbar gewannen, um sie in — Thalern hier und dort wieder in Duzenden von Contis hängen zu lassen!

Zum Schlusse dieser Zeilen möchte ich daher (und es stimmen gewiß alle Sortimentsbuchhändler mit mir überein) den Herren Verlegern wohlmeinend zu bedenken geben:

Hüten Sie sich so viel als irgend möglich vor der, wie es scheint, epidemischen Manie, Ihre Verlagsachen nur mit 25 % anzusetzen!