

der vielfältigen literarischen Bekanntmachungsmittel, der Kataloge u. c. es dem eigentlichen, Bücherkaufenden Publikum (und dies nur kann hier in Anschlag kommen, da die Kunden, denen Bücher Bedürfnisse geworden, hier Ausschlag gebend sind) ein Mysterium bleiben konnte, von welchen Artikeln (ordinair und netto) ihnen mehr oder weniger Rabatt gewährt werden könne, und da man natürlich hauptsächlich suchte billig zu kaufen, so ward die Rabattgestattung bald ganz allgemein und jene, einzelnen Abnehmern im Großen gemachten Concessionen verwandelten sich nach und nach in ein allgemein beanspruchtes Gewohnheitsrecht. Das Uebel wurde ärger durch das Sichüberbieten an Vortheilen und die festen Preise schwanden immer mehr. Die Folge hiervon war die Entwicklung jenes bedrohlichen Zustandes in unserm Geschäfte, dem man von der einen Seite nur durch starres Festhalten am Herkömmlichen, von der andern Seite nur durch Alles umstürzende Reformen ein Ende machen zu können glaubte. Kann ich mich auch, wie gesagt, nicht überzeugt halten, daß zur Gestaltung natürlicherer, den Anforderungen und dem Geiste der Zeit entsprechenderer, auf den Grundlagen des Handels ruhender Verbesserungen viel durch unsern Vorstand beigetragen werden könne, so sehr hoffe ich, wenn auch nicht sobald, die günstigsten Einwirkungen von den im Entstehen begriffenen Kreisvereinen. Da aber inzwischen doch etwas geschehen muß und soll, so glaube ich, daß ein Jeder, der das Wohl des Buchhandels im Auge hat, verpflichtet sei, aus dem Schrein seiner Erfahrungen das Wichtigste, was mit dazu beizutragen vermögte, die Frage ihrer Lösung näher zu bringen, zu veröffentlichen.

So lange sich der Bücherfreund durch Börsenblatt, Kataloge und wie die Publikationsmittel sonst alle heißen mögen, vor dem Kaufe unterrichten kann, von diesem oder jenem Buche müsse ihm Rabatt werden, so lange ist nicht einmal an den Anfang einer Besserung zu denken. Man muß dem großen Publikum durch **neue Rabattbestimmungen** das Rabattfordern nach und nach abgewöhnen. Es muß das Ordinaire ganz aus dem Buchhandel verschwinden und dafür nur **ein** Rabattsystem als Ersatz in Anwendung kommen. Zwischen den 25% und den 33⅓% liegt aber kein passenderer Rabatfuß als 30% und die Wahl dieses und damit die Annahme eines einzigen Rabattsystems für Rechnungsfachen — vielleicht mit Ausnahme der Commissionsartikel und der Journale u. c. — das ist's, was ich in Vorschlag bringe und hiermit anempfehle.

Die Folgen desselben werden sein, daß alle Artikel als netto in den Katalogen erscheinen, wie man sich schon jetzt bei allen meinen 30% Artikeln überzeugen kann. Fügt man, um das Publicum immer mehr an feste Preise zu gewöhnen, jeder öffentlichen Ankündigung, wie dies von mir und auch andern Collegen bereits in Anwendung gebracht worden ist; bei, daß die Preise feste seien, von welchen kein Rabatt gewährt werde und verstatet man meinetwegen — wo sich die gänzliche Abschaffung nachtheilbringend zeigen könnte — erst bei bestimmter Abnahme von 50—100  $\mathfrak{r}$  und darüber oder bei Baarzahlung einen dem kaufmännischen Ufo entsprechenden Disconto von 3—5%, so dürften mit dem größer werdenden Gewinne des Sortimenters bald viele Klagen von beiden Seiten schwinden, und unserm ehrenwerthen Geschäfte würde bald die verloren gegangene Achtung des Publicums wieder werden, dessen Ansprüche sich von selbst moderiren. Was nun die praktische Anwendung des Rabattsatzes von 30% anlangt, so liegt es außer allem Zweifel, daß eben so wenig als der Verleger im Stande ist, durchgängig 33⅓% zu gestatten, eben so wenig der entferntere Colleague bei nur 25% die festen Preise einhalten kann, welche das Fundament unseres ganzen Geschäftes bilden. Und da es denn doch zu keinem Resultate führen würde, wenn man mit einem Rabatfuß, der keinen practischen Rechnungswerth hat, die Reform beginnen wollte, so wähle man doch lieber einen solchen, der dadurch, daß er sich

dem immer mehr zur Geltung kommenden Dezimalsystem anschließt, Anspruch auf allseitige Anwendung hat. Indem sich nun Verleger und Sortimenter in die streitigen 8⅓% derartig theilen, daß dem Verleger die größere Hälfte (5%), dem Sortimenter die kleinere (3⅓%) zufällt, steht durch diese Vertheilung in zwei ungleichen, vielleicht aber billigen Hälften die Nothwendigkeit entfernter, auf Kosten des Publikums oder des möglichen Absatzes höhere Preise zu stipuliren, d. h. von Haus aus theurer Bücher zu fabriciren, was jeden Falls eintreten müßte, wenn dem Verleger die Nachtheile, die jede Concession mit sich bringt, allein aufgebürdet würden.

Ich selbst bekenne mich zu dem eben entwickelten Systeme und bringe bei meiner Geschäftseinrichtung kein anderes in Anwendung.

Im Ganzen sind dagegen und gegen seine consequente Durchführung bis jetzt nur 4 Stimmen laut geworden: 1 aus Pesth, 1 aus Breslau und 2 aus Wien. Sonst haben selbst „geborne Anhänger des Stabilitätsprinzips“ meinen „vernünftigen Gründen“ bis zur Stunde nur die Einwendung entgegenstellen gekonnt, daß eine allgemeine Annahme des in der Anwendung dieses Systems liegenden Practischen nur zum Ziele führen könne. Und deswegen übergebe ich auch bei der demnächst beginnenden Besprechung meine Ansichten und Erfahrungen der Deffentlichkeit.

Dtto Spamer.

(Schluß folgt.)

#### Ueber den Sortimentsbuchhändler-Verein.

Es ist der Zweck des sogenannten „Sortimentshändler-Vereins“, wenigstens soll er es sein, Bücher ebenso billig anzukaufen als Antiquare, um gleiche Preise wie diese stellen zu können. —

Es dürfte nicht unbekannt sein, daß Antiquare oft mit 10% Aufschlag verkaufen. Wenn nun diese dem Sonderbunde beitreten, die Bücher zu gleichem Preise wie jede andere Handlung einkaufen und mit 10, höchstens 15% wieder verkaufen — dann sind wir wieder auf dem alten Fleck; oder auch mit 10% Aufschlag verkaufen? Oder wieder einen Verein bilden, um die Sache noch schlimmer zu machen? Wenn ich nur einen Vortheil sähe, den dieser Sonderbund möglicherweise bringen könnte. Meint man den Vortheil, daß wir in 10 Jahren vielleicht 300 Firmen weniger haben und ebensoviel Collegen brodlos geworden sind? Ich sehe keine Gespenster. — Man nenne mir einen Vortheil, den der Verein dem Buchhandel bringen solle. Publicum hat den Vortheil. Wenn der Umsatz eines Geschäfts bisher 20,000 Thaler betrug, so wird sich diese Summe bei den durch den Verein gebildeten billigen Preisen doch wohl auf 16,000 verringern. Ich glaube aber nicht, daß man für diese 4000 Thlr. Ausfall deshalb so viel mehr Bücher verkaufen wird, weil sie billiger geworden. —

Auf der andern Seite. Man sagt: dieser Verein ist der rechte, er wird uns helfen, Sortimentern wie Verlegern, wird dem deutschen Buchhandel wieder Geltung beim Publicum verschaffen, denn heute kaufen die Kunden ein Buch zu 3  $\mathfrak{r}$  und in 8 Tagen kündigen es die Antiquare zu 1  $\mathfrak{r}$  an. Schrecklich! Aber dieser Verein, er wird den lieben Buchhandel wieder auf die Strümpfe bringen.

Ich sehe aber diese Strümpfe noch nicht, im Gegentheil, es könnte wohl dahin kommen, daß viele unserer Collegen kleinerer Städte bald ohne Strümpfe gehen müssen. Und „Geltung“ soll dieser Verein dem Buchhandel beim Publicum verschaffen und der Verein thut das systematisch und im Großen, was dem Buchhandel die Geltung beim Publicum geraubt: er schleudert. Aber diese Schleuderei ist viel schlimmerer Art, als die der Gsellius'schen Buchhandlung in Berlin; die Grenze, wohin diese Schleuderei en gros führen muß, ist gar nicht abzusehen, und die Geltung, die der Buchhandel Gott Lob in den meisten Städten noch hat, sie wird im ersten Wirkungsjahre des Vereins geschwunden sein und wir sind allesammt Krämer.