

„Meine Herren! Der zweite Theil des von mir gestellten Antrags handelt über die im Buchhandel leider immer mehr überhand nehmenden 25% Artikel. Ich brauche Ihnen nicht auseinander zu setzen, wie groß der Verlust ist, den der verkürzte Rabatt den Sortimentern bereitet, und wie häufig derselbe seit mehreren Jahren vorkommt, weil Alle das mehr als hinreichend tagtäglich erfahren. Wir dürfen nur einen Blick in die neuesten Hinrichs'schen Verzeichnisse oder in die Messkataloge von Avenarius werfen, um uns zu überzeugen, daß fast auf jeder Seite mehr Netto als Ordinär zu finden ist; — wogegen es in frühern Jahren eine Seltenheit war, wenn ein Buch nur mit 25% geliefert wurde, wie die alten Kataloge beweisen. Man glaube nur nicht, daß die Preis-Differenz, welche zwischen 25% und 33½% liegt, den Absatz der Bücher befördere oder verhindere; die Käufer beachten dieselbe wahrlich nicht. —

Wegen der schlechten theuren Zeiten und der gesteigerten Lebens-Ansprüche, welche die nächste Zukunft nicht bessern wird, scheint es mir nöthig, daß unser Kreis-Verein so weit als möglich der so verderblichen 25% Berechnung zu steuern suche. Es unterliegt keinem Zweifel, daß dieselbe lange nicht so weit eingeriffen wäre, wenn man sich schon früher vereint mit Energie dagegen erklärt hätte. Die guten Sortimenter haben sich aber seit Jahren die so zahlreichen Artikel mit verkürztem Rabatt ruhig gefallen lassen, ohne zu bedenken, daß dabei, wenn Frachten, Spesen, Handlungsunkosten, Mühe und Arbeit zc. in Anschlag gebracht werden, in vielen Fällen nur blutwenig zu verdienen ist. Bei den Novitäten namentlich ist das eine Thatsache, die schon mehr als einmal genau ausgerechnet und deutlich nachgewiesen worden ist; abgesehen von den Remittenden, welche immer doppelten Schaden verursachen. Niemand täusche sich selbst! besonders bei unverlangten Zusendungen.

Wir haben schon mehrfach klagende Stimmen über diese wichtige Angelegenheit im Börsenblatt und anderswo vernommen, aber wir wissen aus Erfahrung, daß viele Herren Verleger etwas harthörig sind, ich will nicht sagen hartherzig. Gewöhnlich lassen dieselben das ihnen Mißliebige zu einem Ohr hinein und zum andern wieder hinausgehen. Nur da, wo ihre Interessen berührt werden, sind sie bei der Hand, wie z. B. die kürzlich in Leipzig und in Berlin errichteten „Verleger-Vereine“ zeigen, welche den Sortimentern auch keinen Segen bringen, wovon Sie sich überzeugen werden, wenn Sie die Statuten dieser Vereine lesen. Ich schweige von den Anpreisungen mancher Verleger in Circularen und Anzeigen, welche wöchentlich dugendweise einlaufen, und worin die Herren Sortimenter immer dringend und freundlichst um recht thätige Verwendung gebeten werden, — aber wo soll die Lust herkommen für die 25% Artikel, wobei der Verdienst nach Abzug der Unkosten so gering ist!

Die Sortimenter müssen darum ebenfalls zusammenhalten, sie werden durch die Umstände gleichsam dazu gezwungen, wenn sie zur Förderung ihrer Interessen und zur Verbesserung ihrer Lage etwas ausrichten wollen. Mein Vorschlag geht nun dahin, daß unter uns eine Commission gewählt werde, welche nach den letzten Messkatalogen ein classificirtes Verzeichniß der Verleger anfertige, und zwar nach der Art, wie dieselben gewöhnlich ihren Verlag berechnen, es sei also mit 40%, 33½, 30 oder 25% zc., damit die Sortimenter daraus deutlich ersehen können, mit welchen Verlegern ihre Geschäfts-Verbindungen wirklich angenehm und vortheilhaft sind, und mit welchen nicht. Ein solches Verzeichniß muß natürlich mit Zuverlässigkeit geführt, und nach jeder Ostermesse neu bearbeitet an sämtliche Sortimentshandlungen gratis versandt werden. Die Sortimenter lernen dadurch diejenigen geehrten Verlagshandlungen näher kennen, welche für ihr Wohl bedacht sind, und werden sich mit Vergnügen für deren Verlag mit besonderer

Vorliebe verwenden; — und auf der andern Seite auch diejenigen Verleger, welche ihre Artikel ohne Scheu meistens mit verkürztem Rabatt notiren, und dadurch theilweise (freilich ohne es zu wollen) zum Ruin des Sortimentshandels beitragen, was sich sicher für die betreffenden Verleger früh oder spät rächen wird. Ja, ich bin fest überzeugt, daß durch eine so energische Maßregel das alte gute Drittel recht bald wieder zu Ehren kommen wird, und manche Verleger künftig ihre Verlagsartikel nicht mehr so leichtsinnig mit 25% in die Welt schicken werden. — Einzelne Ausnahmen lassen sich die Sortimenter jederzeit gern gefallen, weil sie wissen, daß manche Artikel aus besondern Ursachen nur mit 25% geliefert werden können. Aber die Ausnahmen dürfen nicht zur Regel werden — nimmermehr! Denn wir können eigentlich das volle Drittel von altersher mit Recht verlangen, da es im deutschen Buchhandel allgemeine Usance war; ein Viertel kannte man kaum dem Namen nach, wessen sich die älteren Herren Collegen am besten erinnern werden. Daß es den Verlegern in den meisten Fällen auch jetzt noch möglich ist, 33½% Rabatt zu geben, geht zu deutlich aus manchen Circularen der Neuzeit hervor, worin dieselben Bücher entweder mit 25% in Commission, oder mit 40% gegen Baar angeboten werden. Der große Unterschied im Rabatt soll also ein Lockvogel sein, der aber oft Ladenhüter nach sich zieht, die bekanntlich nicht angenehm sind. Diese Berechnungsart hat für die ältern Sortimentshandlungen, welche offene Rechnung haben und nicht so viel gegen Baar verlangen wollen, noch den Nachtheil, daß sie jene Bücher mit weniger Rabatt genießen, als die jüngern Handlungen, welche Alles gegen Baar verlangen müssen. Das ist also auch kein Verhältniß.

Kurz, wer heut zu Tage durchschnittlich 33½% Rabatt genießen will, ist gezwungen, Vieles gegen Baar oder in Partien mit Freieremplaren zu verschreiben. Die Partie-Offerten sind aber für viele Sortimenter wegen geringen Absatzes nicht annehmbar, weshalb für sie in dieser Berechnungsweise eine gewisse Ungerechtigkeit liegt. Für größere Sortimentshandlungen häufen sich dagegen die Baar-Pakete so gewaltig, daß sogar die Herren Commissionaire klagen, und die Cassa-Conti oft über pari stehen, wodurch viele Handlungen jetzt auch außer der Messzeit genöthigt sind, immer neue Gelder nach Leipzig zu schaffen.

Den Erfahrungen zufolge hat es sich genugsam herausgestellt, daß die überhand nehmenden Artikel mit 25% mißliebiger geworden sind und es immer mehr werden, aus dem einfachen Grunde, weil die Sortimenter in den gegenwärtigen drückenden Zeitverhältnissen die Rabatt-Verkürzung am wenigsten vertragen können. Ich brauche nicht an die große Theuerung und steigende Concurrenz, oder an die Schleudereien der Antiquare und an andere Uebelstände im Buchhandel zu erinnern, die uns Schaden bereiten.

Es ist von Verlegern zuweilen die Ansicht ausgesprochen worden, daß die Sortimenter sich bei 25% Rabatt eigentlich vortheilhafter ständen als bei 33½, indem sie von den sogenannten Netto-Artikeln keinen Rabatt an Kunden zu geben brauchten, — das sind aber ganz falsche Vorspiegelungen und schlechte Entschuldigungen, die nicht stichhaltig sind, weil in vielen Städten gar kein Rabatt an Kunden, in andern nur ausnahmsweise auf besonderes Verlangen Rabatt bewilligt wird, und sicher die große Mehrzahl der Sortimenter Deutschlands gewöhnlich das volle Drittel für sich ungeschmälert genießt. Auch wir streben nach diesem Ziele laut §. 34 unserer Statuten, worin es heißt: „Der Rhein- u. Westph. Kreis-Verein erkennt es als eine Hauptaufgabe, den mißbräuchlich aufgekommenen Rabatt an Privatkunden wieder abzuschaffen und dadurch das Princip der festen Ladenpreise in seinem ganzen Umfange herzustellen.“ — Bis jetzt giebt es im deutschen Buchhandel Gott Lob! nur wenige Schleuderer, Berlin leider aus-