

## Nichtamtlicher Theil.

### Die Rabattfrage

ist schon vielfach in diesen Blättern und in Versammlungen abgehandelt, aber dadurch nicht einen Schritt weiter gefördert worden. Ich erkläre mir das zunächst aus dem Umstande, daß jeder dabei nur die Verhältnisse seines Wirkungskreises im Auge hat und zugleich verlangt, daß die Sache so geordnet werden soll, wie sie für ihn am vortheilhaftesten wäre, ganz abgesehen davon, daß viele irrtümlich die gänzliche Abschaffung allen Rabatts im ganzen deutschen Buchhandel für möglich halten.

Zu letzteren gehöre ich nicht, da mir der Rabatt als das natürliche Ausgleichsmittel für die verschiedene Höhe der Spesen erscheint. Wenn man aber Vorschläge zur Regulirung des Rabattwesens machen will, so muß man damit anfangen, die jetzigen Rabattverhältnisse offen und ehrlich darzulegen, um sie vergleichen und ermessen zu können, was unter den gegebenen Umständen möglich und rätlich ist, nicht blos mit Rücksicht auf den Buchhandel, sondern auch auf den Antiquarhandel, der von einer gänzlichen Abschaffung des Rabatts leicht allein Vortheil haben dürfte.

So weit ich die Rabattverhältnisse kenne, bieten sie große Verschiedenheiten dar. Es gibt noch Gegenden, wo in den Kundenrechnungen zwischen Artikeln mit  $\frac{1}{2}$  und solchen mit  $\frac{1}{4}$  Rabatt kein Unterschied gemacht, beide entweder ohne oder mit dem gleichen Rabatt verkauft werden — da wünscht man natürlich nur Ordinärartikel.

Dasselbe ist der Fall, wo das Hauptgeschäft durch Unterverkäufer gemacht wird, denen 10 oder mehr Procent Rabatt gegeben werden muß, und die nebenbei nicht immer ganz solid sind. Da bleibt freilich von Netto-Artikeln zu wenig übrig.

Anderwärts wird von Ord.-Artikeln ein starker, von Netto-Artikeln gar kein Rabatt gegeben — da fährt der Sortimenter bei den Netto-Artikeln sehr gut, freut sich ihrer also.

Wo vom Ordinär und Netto den Käufern verschiedener Rabatt gegeben wird, ist es dem Sortimenter gleichgültig, welchen Rabatt der Verleger gibt.

Der Rabatt von 30%, womit es neuerer Zeit einzelne Verleger versucht haben, wird ihren Artikeln wohl nur in wenigen Orten in die Linie der Ordinär-Artikel verholten haben, da der Kundenrabatt auf 33 $\frac{1}{3}$ % berechnet ist; sie haben also dadurch ihren Verlag nur für das Publicum vertheuert.

Dazu kommen nun auch noch die großen Verschiedenheiten in der Natur des Verlags. — Broschüren, die wenige Groschen kosten, und von denen der Sortimenter beim besten Willen doch nicht viel absetzen kann, sollten nie mit weniger als  $\frac{1}{2}$  Rabatt angesetzt werden, denn auch so sind sie mehr eine Last wie ein Vortheil für ihn. Prachtwerke dagegen, die bei geringem Umfang und Gewicht einen hohen Preis haben, werfen auch in weiten Entfernungen vom Stapelplatze und bei sonstigen hohen Spesen schon bei  $\frac{1}{4}$  Rabatt einen vollkommen hinreichenden Gewinn ab.

Von Büchern, die sich vorzugsweise zum baaren Handverkaufe eignen, z. B. Reisebüchern, braucht der Verleger nicht mehr als ein Viertel zu geben.

Schulbücher dagegen, die der Sortimenter auf's Lager legen, zum Theil durch Unterverkäufer absetzen muß, sollten immer mit  $\frac{1}{2}$  gegeben werden.

Dasselbe gilt von wissenschaftlichen Werken, die auf diese Weise ihrem Publicum, den Gelehrten, auf dem bei weitem größten Theile des Marktes durch den Rabatt, den sie davon genießen, am wohlfeilsten zu stehen kommen, also verkäuflicher werden.

Dies sind die Gesichtspunkte, die mich im Allgemeinen beim Ansatze meines Verlags leiten; ich verhehle mir aber nicht, daß der Druck, welcher auf dem Sortimentshandel liegt, durch Reformen des Rabattwesens allein gar nicht gehoben werden kann, ja daß solche Reformen gar nicht durchgeführt werden können, wenn nicht die ganze Organisation des Buchhandels in eine feste Form gebracht wird.

Wie soll eine Uebereinkunft über den Rabatt an Kunden unter den Sortimentern bestehen können, so lange jeder Antiquar von den Verlegern denselben oder gar einen höhern Rabatt bekommt?

Wie will man selbst gegen Buchhändler das Festhalten an irgend einer Uebereinkunft erzwingen, so lange sie keine vom Staate anerkannte Corporation mit Strafrecht gegen Ueberschreitung ihrer Satzungen bilden?

Wie will man aber zu solchen festen Bindungen gelangen, denen ohnehin die entschiedene Abneigung der Bureaucratie aller Länder entgegensteht, so lange gerade die bedeutendsten Buchhändler selbst jeder Unterwerfung unter die zum allgemeinen Wohle nothwendigen bindenden Satzungen widerstreben?

Wie können die Sortimenter erwarten, daß ihre Interessen richtig erkannt und gewürdigt, auch vom Börsenvereine mehr als bisher gefördert werden, wenn sie selbst höchstens in einzelnen Kreisvereinen Besprechungen darüber halten, aber fast gar nicht mehr zur Messe, noch weniger in die Hauptversammlung kommen, sich bei den Wahlen nicht betheiligen, am wenigsten zu gemeinschaftlichem Handeln den Verlegern gegenüber vereinigen; wenn sie sich fast nur darauf beschränken, als Einzelne und von einseitigen Standpunkten aus Jeremiaden in's Börsenblatt zu rücken?

*Spondäus.*

Wie ich den Buchhandel erlernte. Ein Versuch das Technische sowie das Geistige des deutschen Buchhandels dem Lehrlinge desselben auf eine unterhaltende Art anschaulich zu machen. Aus dem Leben und der 25jährigen Praxis eines Buchhandlungs-Commis. 1. Theil. Der Sortimenter. Leipzig, in Commission bei E. F. Steinacker.

Dem ungenannten Verfasser ist die Lösung seiner Aufgabe, das Technische des (Sortiments-)Buchhandels dem Lehrlinge anschaulich zu machen, in geschäftskundiger Weise und ansprechender Form gelungen. Die Einen werden daraus Neues lernen, die Andern größere Klarheit und Befestigung ihrer Kenntnisse gewinnen, und es wird daher kein Lehrling das Werkchen ohne Nutzen lesen.

In wie weit aber der Verfasser den andern Theil seiner Aufgabe, das Geistige des Buchhandels darzustellen, in dem vorliegenden Theile zur Ausführung zu bringen gemeint hat, haben wir nicht ermitteln können; entweder hat derselbe diesen Begriff auf ein überhaupt „nicht gedankenloses“ Arbeiten widerrechtlich ausgedehnt, oder man hätte diese Darstellung in einem folgenden Theile zu erwarten.

Nach dem Motto aus Kottke, welches der Verfasser seinem Vorworte vorgesetzt hat: „Unter allen Gattungen des Handels erscheint der Buchhandel als die edelste und segnenreichste, oder muß als solche wenigstens von allen denjenigen anerkannt werden, welche die geistigen und moralischen Interessen höher achten denn die materiellen“, dürften wir allerdings das letztere gewärtig sein.

Der zweite Theil soll den Verleger schildern.