

B.

In der Hauptversammlung des Börsenvereins am Sonntage Cantate dieses Jahres sind die Bestimmungen über einige den buchhändlerischen Geschäftsverkehr betreffende Punkte zur Erörterung gestellt und die gänzliche Verwerfung derselben nicht beschlossen, vielmehr die weitere Berathung darüber, respective deren Vorlage in verbesserter Fassung, einer zweiten Versammlung von Börsenmitgliedern anheimgegeben worden.

Bei Feststellung von geschäftlichen Normen, welche die Interessen des Sortimentshandels aufs tiefste berühren, erscheint es gerecht und billig, daß auch dieser, und namentlich der nicht zum Börsenverein gehörende Theil desselben, zur Vereinbarung herangezogen werde. Die unterzeichneten Mitglieder des Brandenburgischen Vereins schließen sich mit voller Ueberzeugung dem Urtheile der Majorität im deutschen Buchhandel an, welche jene „Bestimmungen“ in ihrer vorliegenden Fassung nicht für geeignet hält, der bedrängten Lage des Sortimentshandels eine durchgreifende Abhilfe zu gewähren. Sie würden es schmerzlich beklagen müssen, wenn aus dem ursprünglichen Antrage einer Verlegung und Fixirung der Abrechnungszeit, der zur Entwerfung der „Bestimmungen“ Veranlassung gegeben, nichts weiter hervorgehen sollte, als eine Vereinbarung über das Mesagio, und können die Frage, ob dasselbe von 4 alten Pfennigen auf $\frac{1}{2}$ Neugroschen erhöht werden solle, nur als eine ganz untergeordnete bezeichnen.

Wenn dem Bedürfnisse der Gegenwart Rechnung getragen werden soll, so handelt es sich hier um wichtigere Dinge, und mögen als Hauptübelstände für den Sortimentsbetrieb vorerst folgende Punkte aufgestellt und erörtert werden:

- 1) der verkürzte Rabatt,
- 2) die Vorausberechnung der Zeitschriften,
- 3) das moderne Antiquariat,
- 4) die zu späte Versendung der Neuigkeiten und der Mangel eines festen Abrechnungstermins, der auf die zweite Hälfte des Maimonats zu fixiren wäre; das Restschreiben von Lieferungswerken und die Verfügung über Commissionsgut.

Was erstens den verkürzten Rabatt anbetrifft, so ist das früher allgemein übliche Drittel zur seltenen Ausnahme, das Viertel zur Regel geworden und aus den Hinrichs'schen Katalogen nachgewiesen, daß jetzt wenigstens neun Zehntel der Bücher sogenannte Netto-Artikel sind. Der Sortimentsbetrieb weicht von anderen kaufmännischen Geschäften insofern ab, als die Kosten nicht auf die Waaren geschlagen und die vom Producenten bestimmten Ladenpreise nicht erhöht werden dürfen. Dem tritt hinzu, daß an die Wiederverkäufer der Waare eine bedeutende Rabattvergütung für den Vertrieb bewilligt werden muß; es ist demnach einleuchtend, daß der Sortimenter bei den gesteigerten Ansprüchen von Seiten des Publicums, bei den sich immer höher stellenden Handlungsspesen und der in fortwährender Zunahme begriffenen Theuerung aller nothwendigen Lebensbedürfnisse mit 25 % Rabatt nicht auskommen kann und in seinen Vermögensverhältnissen zurückschreiten muß, wenn ihm das volle Drittel nicht gewährt wird.

Die Vorausberechnung der Zeitschriften, als zweiter Klagepunkt, läßt sich vom kaufmännischen Standpunkte aus nicht im geringsten rechtfertigen und das Streben im Buchhandel ist doch seit langer Zeit darauf gerichtet, nach kaufmännischen Grundsätzen zu handeln. Kein Kaufmann würde sich dazu verstehen, eine Waare im voraus zu bezahlen, von der er den letzten Rest erst nach Jahr und Tag erhält. Wenn auch einzelne Ver-

leger wie Cotta, Brockhaus, Reimer u. s. w. eine ehrenvolle Ausnahme machen, so berechnen doch fast alle übrigen Verleger ihre Zeitschriften in alte Rechnung, was bei einem Sortimentsgeschäft von mäßigem Umfange wohl 10 % des ganzen Umsatzes ausmachen dürfte. Dieser Rechnungsmodus muß aufhören, da er im Verkehr mit dem Publicum nicht aufrecht erhalten werden kann, und möge es dem gegenseitigen Uebereinkommen überlassen bleiben, eine Ausgleichung etwa in der Art herbeizuführen, daß die bis zum 15. Februar eintreffenden Journale pro 1. Semester in alte Rechnung gestellt werden.

Der dritte Klagepunkt, das moderne Antiquariat, muß als ein Krebschaden für den Gesamt-Buchhandel bezeichnet werden, da er in seinen Folgen auf Verlag und Sortiment gleich verderblich einwirkt. Durch die Schleuderei der Antiquare sind die Ladenpreise von neuen Büchern längst illusorisch und ist das kaufende Publicum gegen alle neue Unternehmungen mißtrauisch gemacht worden. Keinem Bücherliebhaber wird es noch einfallen, auf Werke zu subscribiren, die er gleich nach ihrer Vollenendung beim Antiquar bedeutend billiger kaufen kann. Der Nachtheil, welcher indirect den Verlegern und direct den Sortimentern durch das moderne Antiquariat zugefügt wird, ist unberechenbar und eine Verminderung dieses Uebelstandes dringend geboten. Dazu muß der Verlagshandel in seinem eigenen Interesse die Hand bieten, indem er die Massenverkäufe an die Antiquare beschränkt und den Sortimentern Gelegenheit gibt, mindestens ebenso billig als jene einzukaufen, um eine solide Concurrenz möglich zu machen; die Sortimenter dagegen müssen, durch Vermittelung der Kreis-Vereine selbst, in engere Verbindung treten, um mit vereinigten Kräften derartige Operationen ausführen und für ihre Wirkungskreise nutzbringend machen zu können.

Eine Aufgabe jener Vereine würde es zugleich sein, den Manipulationen einzelner Verleger energisch entgegen zu treten, welche durch directe Lieferungen an Behörden und Privatpersonen den Absatz beeinträchtigen und den Sortimentshandel in Mißcredit bringen.

Der vierte Klagepunkt, die Versendungen der Neuigkeiten, Verlegung der Abrechnungszeit auf einen festen Termin u. s. w. betreffend, berührt die Interessen der Verleger in ebenso hohem Grade, als die der Sortimenter, wobei sehr zu bedauern ist, daß ein nicht unbeträchtlicher Theil der Verleger sich beharrlich den gewiß billigen Wünschen zu verschließen fortfährt. Nur wenn Neuigkeiten zu Anfang des Novembers in die Hände des Sortimenters gelangen, vermag er für deren Absatz noch zu wirken; und wie oft schon haben Verleger die Erfahrung machen müssen, daß zu späte Versendungen der Nova ihnen keine Früchte getragen! Da die zweite Hälfte des Decembers für das Weihnachtsgeschäft, der ganze Januar-Monat für die Regulirung der Kundenrechnungen in Anspruch genommen werden, und im Februar die Remittendenarbeiten beginnen müssen, so bleibt für den Vertrieb der Neuigkeiten weniger Zeit gerade in denjenigen Monaten übrig, welche für den Absatz am ergiebigsten sind. Es liegt demnach im eigenen Interesse der Verleger, ihre Novasendungen auf alte Rechnung so einzurichten, daß dieselben zu Anfang des Novembers in die Hände des Sortimenters gelangen, und folgerichtig auch für eine Fixirung der Abrechnungszeit, womöglich für den Ausgang des Maimonats, zu stimmen, damit den kleineren Sortimentsgeschäften bei deren beschränktem Handlungspersonal Gelegenheit geboten werden kann, durch eine verlängerte Vertriebszeit günstigere Resultate wie bisher für den Absatz der Novitäten zu erzielen und eine in gegenwärtiger Zeit so nothwendige Ersparung unnützer Spesen herbeizuführen. Ueber die Verlegung der Abrechnungszeit sind