

Erscheint  
jeden Montag, Mittwoch  
und Freitag; während der  
Buchhändler-Messe zu  
Obern, täglich.

# Börsenblatt

Beiträge  
für das Börsenblatt sind an  
die Redaction, — Inse-  
rate an die Expedition  
desselben zu senden.

für den

Deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige.

Eigenthum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

N<sup>o</sup>. 135.

Leipzig, Montag den 31. October.

1864.

## Am t l i c h e r T h e i l.

### Ein Wort an den deutschen Verlagsbuchhandel.

Die Denkschrift, welche der Vorstand der deutschen Sortimentsbuchhändler im November v. J. versandte, hatte den Zweck, die Anschauungen über die Aufgabe und die Ziele des Vereins zum Theil zu klären, zum Theil zu berichtigen und die Berechtigung des Vereins als solchen nachzuweisen.

Diese Zeilen bezwecken, anknüpfend an das bereits Gesagte, die Aufmerksamkeit des Verlagsbuchhandels auf jene Fragen zu lenken, deren glückliche Lösung nach Maßgabe der gegebenen Mittel der Verein als Hauptaufgabe sich gesetzt hat.

Es sind: die Frage der Wiedereinführung des Drittel-Rabattes als Regel und jene der Einschränkung des modernen Antiquariats.

Um sich die Bedeutung der ersteren völlig klar zu machen, ist zweierlei erforderlich. Erstens ist die Befreiung von localen Anschauungen nothwendig und zweitens muß man sich den tiefgreifenden prinzipiellen Unterschied der kaufmännischen Betriebsweise und jener, welche durch die Natur der Sache für den deutschen Buchhandel besteht, vor Augen halten.

Während der Kaufmann im Allgemeinen an ein bestimmtes Bedürfnis sich anlehnt, muß der Buchhändler in den meisten Fällen dieses Bedürfnis erst wecken. Während ferner Arbeit und Verdienst bei dem Kaufmann in der Regel zusammenfallen, kann der Arbeit beim Buchhändler noch so viel sein, ohne daß ein Gewinn damit zusammenhängt.

Es liegt nahe, daß dieser Unterschied jeden Vergleich des buchhändlerischen und des kaufmännischen Gewinnes ausschließt, denn der Gewinn eines Geschäftes drückt sich nicht in der Ziffer des Umsatzes, sondern in jener des reinen Gewinnes aus.

Wenn wir nun auch zugeben müssen, daß da und dort der Viertel-Rabatt in keinem unrichtigen Verhältnisse zu den Spesen steht, so kann doch daraus nicht gefolgert werden, daß er im Ganzen ausreicht. In größeren Städten, wo die Locale und die Arbeitskräfte theuer sind, und in allen Orten, welche sich in größerer Entfernung von den Centralpunkten des Buchhandels befinden, reicht der Viertel-Rabatt entschieden nicht aus. Zum Glück ist es noch nicht dahin gekommen, daß dieser Rabatt der Durchschnitts-Rabatt ist; je mehr wir aber erwarten müssen, daß dieser Fall eintritt, desto größer ist die Gefahr.

In dem Bestreben, den Rabatt in Rechnung zu Gunsten des Baarbezuges immer mehr zu schmälern, welches Streben in den letzten Jahren in einer Weise hervortrat, die nicht allein den denkenden Sortimenten, sondern auch den Verleger mit der ernstesten Besorgnis erfüllen mußte, tritt die Gefahr immer näher

Einunddreißigster Jahrgang.

und findet in dem Umstande eine nicht unerhebliche Verstärkung, daß auch der solide Sortimenter durch die Concurrenz gezwungen ist, die sich immer mehr steigenden Forderungen des Publicums nach Credit und Rabatt zu erfüllen, welche die gebotenen Baarvorthelle illusorisch machen. Wem kommen also dieselben vorzüglich zu Gute? dem modernen Antiquariat!

Der moderne Antiquar, welcher, allen Ballast von sich werfend, sich nur mit gangbaren Artikeln befaßt, die fast immer durch den Fleiß und die Arbeit der Sortimenten zu solchen geworden, ist freilich in der Lage, gegen baar beziehen zu können, denn er macht selbst nur Baargeschäfte und gebraucht den Ladenpreis (um von anderen Kunstgriffen zu schweigen), der dem Sortimenter dann ihm gegenüber ein Hemmschuh ist, als Aushängeschild; der moderne Antiquar ist auch in der Lage, mit einem verhältnißmäßig geringen Nutzen seine Artikel zu verkaufen, denn er hat nicht allein den Vortheil der Ersparung vieler Spesen, welche der Sortimentsbuchhandel tragen muß, sondern auch den wichtigen eines mehrmaligen Umsatzes seines Capitals.

Die Frage, die sich aufwirft, ist aber, ob die Vortheile, die der Verleger durch den Zufluß des baaren Geldes für den Augenblick erreicht, die Nachtheile überwiegen, welche durch die Zerstörung der Ladenpreise dem Ganzen erwachsen, ob der raschere Verkauf zu schlechteren Preisen gegenüber dem langsameren zu besseren Preisen ein wirklicher Vortheil genannt werden kann, vor allem aber, ob es im Interesse des Verlagsbuchhandels liegen kann, den Sortimentsbuchhandel bis zu dem Grade zu schwächen, daß er nicht mehr der eigentliche Vermittler des ersteren ist.

Der Ladenpreis ist sowohl für den Verleger, als auch für den Sortimentsbuchhandel und das Publicum von großer Wichtigkeit; er sichert, indem er nicht allein die Sortimenten, sondern auch die Verleger an feste Preise bindet, das Publicum vor Uebervortheilungen.

Wenn man uns einwenden wollte, daß aus der Beseitigung der Ladenpreise nicht auch jene der festen Nettopreise gefolgert werden könne, so würde es doch sehr schwer halten, diese Behauptung zu beweisen. Angenommen, das Prinzip der Nettopreise wäre im Buchhandel als das geltende anerkannt, so würden allein den Verlegern die Hände gebunden sein; ein Verhältniß, das sich in der Wirklichkeit, wenn überhaupt, doch nur für eine sehr kurze Zeit durchführen ließe. Nein, der Ladenpreis ist einer der Grundsteine des deutschen Buchhandels, durch wachsende Zerstörung des ersteren wird aber dieser in seinen Grundfesten erschüttert; — dem eigentlichen Sortimentsbetriebe werden alsdann immer engere Grenzen gezogen.

Sortimentsbetrieb und modernes Antiquariat sind Begriffe, die sich gegenseitig ausschließen. Neben einander können sie für