

und ihren Verhältnissen nach guten Kunden wiederum 5 bis 10% Rabatt vom Betrage der Rechnung zu bonificiren, so finden wir, daß Publicum und Sortimenten der über jene Grenzen hinaus gelegenen Städte und Länder Deutschlands im Nachtheil waren; ersteres, weil es ein ebenso großes Recht auf die Vergünstigung hatte, letzteres, weil die Frachtspeisen progressiv stiegen, da er nicht allein für die fest bestellten oder im Laufe des Jahres verkauften Bücher, sondern auch für die unverkauften, zu remittirenden die erhöhte Fracht zu tragen hatte. Noch im Jahre 1852 zahlte Schreiber dieses an Fracht pro Centner ab Leipzig 4 Thlr. 10 Sgr. gegen 1 Thlr. 22 Sgr. in jetziger Zeit. Die vollständige Abschaffung des Rabatts ist unbillig und schon um deswillen unausführbar, und es würde kein Sortimentsbuchhändler eine solche Maßregel dem hierbei in Betracht kommenden Theil seines Kundenkreises gegenüber vertheidigen und auf die Länge hin durchführen können. Der Rabatt ist eben gewissermaßen ein verjährtes Recht, dessen Versagung innerhalb der bezeichneten ursprünglichen Grenzen und im vernünftigen Maße eine Unbilligkeit sein würde. Leider hat sich aber im Laufe der Zeit Charakter und Maß desselben so verändert, daß er in dieser Gestalt ein Krebsgeschwür geworden ist. Die Sortimenten von Leipzig, welche weder Fracht, noch Commissionspeisen, und die Berliner Handlungen, welche geringe Frachtspeisen haben, benutzten diese Gunst ihrer geographischen Lage und suchten durch Rabatt-Anerbietungen, welche soweit gingen, daß ihnen 5 bis 10% vom Brutto-Gewinn blieben, ihren Kundenkreis auf die Provinzialstädte in größtmöglichstem Umkreis auszudehnen. Die Buchhändler dieser Städte sahen sich natürlich zur Erhaltung ihrer Existenz genöthigt, dem nachzufolgen mit einer den räumlichen Verhältnissen entsprechenden Modification. Ja sogar die Ladenpreise gangbarer Artikel wurden und werden z. B. in Berlin derart reducirt angezeigt, daß der Provinzialbuchhändler, der natürlich nicht große Partien für sein Lager nehmen kann, sie selbst nicht billiger zu beziehen im Stande ist und nur noch da dergleichen Artikel zu den Ladenpreisen verkauft, wo man entweder aus Bequemlichkeit, oder Unkenntniß, oder Unmöglichkeit sofortiger Zahlung, oder dem Wunsche rascher Befriedigung sich nicht nach Leipzig oder Berlin wendet. Es bleibt demselben also, nachdem ihm das Geschäft mit gangbaren Büchern verkümmert ist, welches die mancherlei Verluste an Zeit und Geld übertragen soll und muß, der mühevollen Novitätenvertrieb. Aber auch dieser selbst wird ihm nicht belohnt in dem Maße der darauf verwendeten Mühe, Zeit und Unkosten. Der jederzeit zahlungsfähige Kunde behält im günstigsten Falle ein paar Broschüren und läßt sich das, was er durch Einsicht als anschaffungswerth erkannt hat und den Preis von 1 bis 2 Thlr. übersteigt, von Berlin oder Leipzig kommen, von wo er es ja jederzeit mit 20 bis 25 % Rabatt beziehen kann. Allmählich kommt der Sortimenter dahinter und stellt seine Ansichts sendungen ein, wenn der Kunde nicht billig genug denkt, ihn einigermaßen zu entschädigen, oder beschränkt seine Ansichts sendungen nur auf billigere Bücher, während der Kunde natürlicher Weise in dem Maße, wie er bisher Nova zu empfangen pflegte, dieselben nicht ab Leipzig oder Berlin zugesandt erhalten kann.

Dieser Rabattunfug benachtheiligt mithin nicht allein den Sortimentsbuchhandel der Provinzialstädte, sondern auch die Verleger, an deren Adresse diese Auseinandersetzung hauptsächlich gerichtet ist, während der Rabatt in seiner ursprünglichen Gestalt beiden Interessen gemeinschaftlich diene. Von der Ueberzeugung der Nothwendigkeit einer Abhilfe getrieben, haben sich verschiedene Kreisvereine gebildet, aber dieselben konnten als vereinzelte Corporationen selbst innerhalb ihres eigenen Kreises,

ebenso wenig als der einzelne Sortimenter eine dauernde Selbsthilfe ausführen, und der Verein der deutschen Buchhändler umfaßt zwar den größten Theil derselben und somit auch Sortimenten, wird aber in der Cantate-Versammlung nur durch Verleger und eine Minorität benachbarter Sortimenten vertreten, welche sich vorzugsweise mit Dechargirung, Wahl von Vorständen und Beschlüssen über Fragen von allgemeinen ideellen Interessen beschäftigen. — Der größte Theil der Verleger hat sich ganz indifferent verhalten die Rabattfrage für eine interne Angelegenheit des Sortimentshandels angesehen, während dieselbe, wie ich nachzuweisen versucht habe, den Verlagshandel um so mehr angeht, als er die Lösung derselben in Händen hat und die Beseitigung so mannigfacher Uebelstände, die seitens der Verleger Gegenstand nicht ungerechtfertigter Klagen gewesen sind, als da sind unmäßige Ueberträge, mangelnde Saldirung, mangelnde Regulirung u. s. w., welche also mit der Rabattfrage auf das innigste zusammenhängen.

Nachdem ich nun die vorliegenden Fragen nach allen Seiten hin beleuchtet zu haben glaube, schließe ich mit meinem Vorschlag zur Lösung derselben.

1) Die Conti werden wieder wie in früheren Zeiten wenn möglich durchweg ordinär geführt. Es würde sich vielleicht empfehlen, das Festbezogene und unvermeidliche Netto-Artikel in einer zweiten Ordinär-Columnne auszuwerfen.

2) Es stände dem Sortimenter frei, innerhalb des dritten Quartals den ungefähren Betrag des Absatzes des ersten Semesters an die Verleger unter Genuß eines Mehrrabatts von 8½ bis 10% zu bezahlen. Ob hieraus ein allgemeines Obligo zu machen sei, würde am besten Gegenstand specieller Uebereinkunft sein, ebenso wie der Extraprocentfuß des Rabattes und die Höhe des geforderten Absatzes. Die Möglichkeit, durch Bezahlung des im ersten Halbjahr Abgesetzten und des im voraus zu erhoffenden Absatzes während des dritten Quartals eine Bonification von 10 bis 12½% zu erlangen, würde viele Sortimenten zur vortheilhaften Verwendung müßigliegender Cassen veranlassen und zugleich dem Verleger eine willkommene Einnahme bieten, als auch die Möglichkeit, in seinem Geschäftsbetrieb richtig disponiren zu können. Für diese Art Abrechnung hat Hr. Bädcker einen Präcedenzfall geschaffen, und würde sich dieselbe namentlich auch für Schulbücher empfehlen, welche dann durchweg à cond., aber mit Bedingung der halbjährigen Remission und Abrechnung geliefert werden könnten. In der Ostermesse selbst müßte den Handlungen, welche halbjährig saldirt haben, eine gleiche Extrabonification für den Saldo gewährt werden, während die nicht hiervon Gebrauch gemacht habenden nur das Mesagio genießen. Durch den ohne Ausnahme festgehaltenen Ordinär-Ansatz würde die Abrechnung keineswegs erschwert, sondern im Gegentheil übersichtlicher werden. Für dringende Remissionen könnte dann der Monat Juli als fester Termin angesetzt werden, ebenso könnten in dieser Zeit unabhängig von der Halbjahrs-Saldirung die Transporte pr. 1. Semester provisorisch festgestellt, und so der Abschluß zur Ostermesse erleichtert werden. Die kleineren Verleger würden allerdings nur jährlichen Abschluß halten können, wenn sie es nicht vorzögen, ihren Verlag durch ihre Herren Commissionäre debittiren zu lassen.

3) Die Baarpakete im allgemeinen mit Ausnahme von Commissionsartikeln hören auf. Ebenso hört das Stellen von Journalen pro 1. bis 4. Quartal und anderen Fortsetzungen, die nach Neujahr erst anlangen können, in alte Rechnung auf. Journale könnten eventuell baar mit 33½% geliefert werden, wenn es gewünscht würde, um den Sortimenter für den mühevollen und im günstigen Falle nur indirect lohnenden Vertrieb