

Kosberg'sche Buchh. in Leipzig.

13840. **Otto**, Aphorismen zu dem Allgemeinen Theile d. Strafgesetzbuches f. das deutsche Reich. gr. 8. * 3/8 ₰13841. **Schroetter, B. Frhr. v.**, politische u. rechtliche Bedenken gegen den Gesetzentwurf, betr. die Grenzen d. Rechts zum Gebrauche kirchl. Straf- u. Zuchtmittel. gr. 8. In Comm. * 1/8 ₰

M. Schäfer in Leipzig.

13842. **Scheffler, J. N.**, neuestes Adressbuch deutscher u. ausländischer lithographischer Anstalten u. Steindruckereien. 8. 1 ₰

Zeidel & Sohn in Wien.

13843. **Mars**, Oesterreichischer Militär-Kalender f. 1873. 6. Jahrg. Hrsg. v. E. Klutschak. 16. Geb. * 24 N \mathcal{L}

B. Tauchnitz in Leipzig.

13844. **James, W., a. A. Molé**, Dictionary of the english a. french languages. 11. Ed. 8. 2 ₰

Wagner'sche Buchh. in Schwiebus.

13845. **Wagner, R. F.**, die brandenburgisch-preussische Geschichte. 11. Aufl. 8. * 3 N \mathcal{L}

Nichtamtlicher Theil.

Was ist zur Aufhilfe des Sortimentshandels und zur Besserstellung der Gehilfen zunächst nöthig?

In Nr. 289 dieses Blattes haben wir in unserer Mittheilung über die Beziehungen des Gehilfenvereins „All“ zum „Allgemeinen Deutschen Gehilfenverband“ in Aussicht gestellt, in einem späteren Artikel der Frage der Besserstellung der Gehilfen näher zu treten. Es sei uns vor der Hand vergönnt, unsere Ansicht darüber auszusprechen, wo und wie die ersten Schritte geschehen müssen, um eine normale Grundlage für die Lösung dieser Frage zu schaffen.

Es mag ziemlich paradox klingen, wenn wir behaupten, viel nöthiger als die Besserstellung der Gehilfen sei die Besserstellung der meisten Prinzipale. Und doch sind leider die Verhältnisse im lieben deutschen Buchhandel der Art, daß die Mehrzahl der Sortimenter — die Verleger kommen gar nicht in Betracht — beim besten Willen nicht in der Lage sein würde, den Gehilfen ein Salär bieten zu können, das den heutigen Anforderungen des Standes entspricht.

Wir wollen jedoch auf die Ursachen dieser traurigen Verhältnisse später eingehen und uns zunächst mit der Besserstellung der Gehilfen beschäftigen, soweit sie direct möglich ist.

Der erste Schritt zu einer solchen ist bereits geschehen. Seine Folgen sind schon erkennbar, und werden hoffentlich mit jedem Jahre erkennbarer und bedeutungsvoller werden. Dieser erste Schritt war die Agitation gegen das Lehrlingsunwesen, die im Stillen, aber um so wirksamer, von Vereinen und von Einzelnen in Scene gesetzt wurde.

In kleineren und mittleren Städten erlaubten sich bisher die wenigsten Sortimenter — selbst wenn das Geschäft einer tüchtigen Arbeitskraft sehr nöthig bedurfte — den Luxus eines ständigen Gehilfen. Allenfalls wurde gegen Weihnachten ein solcher engagirt, um zur Ostermesse wieder entlassen zu werden. Die übrige Zeit half man sich mit Lehrlingen, deren Aufzucht fast gewerbmäßig — um nicht zu sagen: fabrikmäßig — geschah, und übrigen (zur Schande sei es gesagt) stellenweise noch jetzt geschieht. Zum Glück und für den Buchhandel zum Unglück sind die Zeiten vorüber, wo ein strebsamer Primaner, dem es an Mitteln zum Studiren fehlte, sein Heil allein im Buchhandel finden zu können glaubte. Die Misere des Gehilfenstandes ist Dank den Aufklärungen, welche aus seiner Mitte heraus mehr und mehr verbreitet wurden, zu bekannt geworden. Lehrlinge werden ein rarer Artikel, gute Gehilfen noch rarer; mit der Zeit muß daher die unbefriedigte Nachfrage nach tüchtiger Arbeitskraft zu besserer Würdigung derselben führen, wenn auch eine Uebergangsperiode schon jetzt nicht zu verkennen ist, wo in den jüngeren Gehilfenkreisen fast nur noch mittelmäßige — vielleicht weil oft in rücksichtsloser Weise schlecht ausgebildete Gehilfen zu finden sind.

Mit der Steuerung des Lehrlingsunwesens glauben wir also den ersten Schritt zur Besserstellung des Gehilfenstandes gethan. Fahren wir daher fort, gegen dasselbe energisch zu agitiren!

Der zweite Schritt (— um auf die oben ausgesprochene

Ansicht zurückzukommen —) ist der, daß es erreicht werden muß, die Herren Sortimenters-Prinzipale besser zu stellen, oder eigentlich zu bessern!

Raum findet sich, namentlich in Norddeutschland, eine Stadt von 4—5000 Einwohnern, die nicht eine oder gar mehrere wirkliche Sortimentersbuchhandlungen hätte, — ungerechnet ein halbes Duzend Buchbinder, die dabei in einigen, überdies nicht eben den unsichersten Absatzgebieten (Schulbücher, Kalender, Gesangbücher) lebhafteren Zuspruch finden als die Buchhandlungen, und noch den Vortheil haben, daß sie fast ausschließlich gegen baar verkaufen.

Hat ein solches Städtchen aber seine 2 oder 3 Sortimentersgeschäfte, so darf man darauf rechnen, daß der liebe Brodneid das gegenseitige „collegialische“ Verhältniß nach der Verträglichkeit von — sit venia verbo — „Hund und Kase“ zu regeln pflegt. Das Kundenstehlen wird mit möglichstem Raffinement betrieben, und sehen wir: wie? — so ist das erste Lockmittelchen ein kleines Rabattchen, aber natürlich dem lieben Kollegen zulieb nur von den Ordinärartikeln. — Und warum denn nicht, der liebe Colleague thut's sicher auch! — Hat der glückliche Kunde einmal Rabatt geschmeckt, so verlangt er ihn natürlich auch beim zweiten Kauf, und da man ihm denn doch schließlich den Unterschied zwischen Ordinär und Netto nur schwer deutlich machen könnte, setzt man lieber von allen Artikeln den „üblichen“ Rabatt ab. — Und warum denn nicht, der liebe Colleague thut's ja auch! —

Der Versuch der Verleger, den Kunden-Rabatt durch die Schwämmerung des Rabatts von 33 1/2% auf 25% unmöglich zu machen, war ein unglückliches Rechenexempel! Sie machten die Bücherpreise wohlfeiler und versperreten sich selbst jeden Schritt zur Erhöhung.

Daß doch Denen 10% von ihrer Lebensfrist vom lieben Herrgott abgezogen worden wären, die für das Rabattiren das Epitheton „üblich“ erfanden! Ist denn das nicht eine Schmach und Schande für den Buchhandel, der immer kaufmännischere Formen anstreben will, daß er Kunden gegenüber das Wort „Rabatt“ kennt? Welcher Kaufmann gibt anders Rabatt, als an Wiederverkäufer? Und jeder Kaufmann — selbst im kleinsten Rest — hat seine Concurrrenz so gut wie der Buchhändler.

Wie oft ist dieser Krebschaden schon vergeblich gerügt worden! Es ist das Uebel, dessen Beseitigung mit allen Mitteln versucht werden muß, bevor an eine Besserstellung des Sortimentshandels und darnach des Gehilfenstandes zu denken ist. Hat der Sortimenter nur erst seinen vollen Rabatt für sich, so kann er wenigstens existiren, wenn er auch deshalb vielleicht noch nicht in der Lage ist, seine Gehilfen anständig zu bezahlen. Dem aber wäre nachher schnell geholfen. Wenn erst das Schleudern überwunden ist, so wird gern der Verlags-handel den dritten Schritt thun, indem er je nach Bedürfniß bessere Bezugsbedingungen einführt. Der Verlags-handel kann die Bezugsbedingungen günstiger stellen, denn er kann jetzt andere Preise für seine Erzeugnisse verlangen, wie bisher. Das Publicum kauft jetzt wieder, und zahlt auch gern besser als früher.