

nach die entsprechenden von einander abweichenden Preise beizusetzen, so war es nothwendig, einen Normalpreis und zwar, um den zum Vertrieb stets nothwendigen Sortimentern entgegenzukommen, einen hohen Normalpreis zu schaffen, bei dem auch noch der fernstwohnende Sortimenter etwas verdienen konnte. So entstand der Ladenpreis; an seiner Wiege aber stand als Taufzeuge der 33 1/2-Rabatt. Beide zusammen hatten die Emancipation der buchhändlerischen von den gewöhnlichen kaufmännischen Usancen, die Preise selbst zu calculiren, und, da sie zu rechter Zeit ins Leben traten, die Blüthe des Buchhandels im Gefolge, genau so, wie der Zunftzwang und der Schutz Zoll ihrer Zeit eine nothwendige und segensbringende Einrichtung gewesen. Und in der That, diese Zeitgenossen des Ladenpreises sind in mehr als einer Hinsicht Wahlverwandte desselben; alle 3 waren sie dazu bestimmt, einer mehr oder weniger sich absondernden Classe möglichst großen Vortheil zu schaffen, indem sie die Mitglieder vor gegenseitiger Concurrrenz schützten, ein Drücken der Preise hindern wollten. Auch der Ladenpreis war ein Monopol für den dem Produktionsort fernen Sortimenter gegenüber dem nahen, welcher letzterer seine Waare, obwohl sie ihn weniger kostete, zu gleich hohem Preise verkaufen mußte.

Der Zunftzwang und der Schutz Zoll sind gefallen, weil sie der naturgemäßen Entwicklung der Dinge unterlagen, sie sind veraltet, und ebenso ist der Ladenpreis im Verfall begriffen. Werfen wir einen Blick auf die Ursachen des Verfalls, so tritt uns am auffallendsten der Umstand vor die Augen, daß ihm sein Bundesgenosse, seine Vorbedingung nach und nach abhanden gekommen ist, der 33 1/2-Rabatt. Hat sein Verschwinden der Sortimenter verschuldet, der sich seinen Rabattgenuß durch freiwillige (oder vielmehr von den Umständen d. h. der Concurrrenz erzwungene) Theilung desselben mit dem Publicum selbst verkürzte, und so den Verleger reizte, das letztere nicht ferner auf seine Kosten beschenken zu lassen? Oder trifft den Verleger die Schuld, der, um Concurrrenz zu machen oder derselben zu begegnen, billigere Preise zu publiciren vorzog? Das ist eine oft ventilirte, aber eine ganz müßige Frage; auf jeden Fall war die Concurrrenz der Beweggrund und sie allein war schuld daran. In demselben Augenblicke, da die natürliche Entwicklung den Sieg dieses (verderblichen oder nicht verderblichen) Stückes „Kampf ums Dasein“ herbeiführte, mußte der 33 1/2-Rabatt zu Grunde gehen, die Ordinär- und Netto-Rechnung wurde zum Pops, er wurde abgeschnitten, und heute noch bewundert die kaufmännische Mitwelt dessen Stumpf — den Ladenpreis. Zugleich war aber auch das Signal zur allmählichen Rückkehr der speciell buchhändlerischen Gebräuche in den Schoß der, nicht alleinseligmachenden aber, weil auf Naturgesetze, richtig begründeten kaufmännischen Usancen gegeben.

Wer den Zug der Zeit\*) beobachtet, dem kann das Streben in dieser Richtung nicht entgangen sein; ob er sich nun darüber freut oder grämt, bei ruhiger Ueberlegung wird er sich sagen müssen, daß es auf die Dauer ein vergebliches Mühen wäre, sich dieser Entwicklung, die unbestritten vorhanden ist, entgegenzustemmen und daß es klüger ist, sich ins Unvermeidliche zu fügen, demselben sogar entgegenzukommen, (horribile dictu) mit dem Strome zu schwimmen, als von ihm weggeschwemmt zu werden, denn so nur wird es möglich sein, Herr der Situation zu bleiben, und so nur wird diese sich vor unsern Augen vollziehende Revolution eine friedliche, möglichst Wenige (Einige immerhin) schädigende sein.

Und in Wahrheit ist diese Umwälzung heute schon zum Theil vollzogen; zwar steht nach wie vor der Ladenpreis auf dem gedul-

\*) Ich benutze dieses „Schlagwort“ bewusst, weil es sich von seinen Gattungsgenossen, die meistens ohne eigentlichen Gedanken nur aus Partei- und Effectsrücksichten benützt werden, dadurch unterscheidet, daß es bildlich einen Zustand bezeichnet, dem thatsächlich Jeder jederzeit mehr oder weniger unterworfen ist.

digen Papier der Zeitungen und der Facturen der Verleger, aber wie viele Sortimentern richten sich danach? Hand aufs Herz! Wo wird (von den gebliebenen 25 %) unter keinen Umständen Rabatt ans Publicum gegeben, an wie vielen Orten dagegen immer, so oft es verlangt wird, und zwar gleichviel, gegen baar und in Rechnung? Man frage bei den Bibliotheken, bei den Schulkindern, bei den eigentlichen Bücherkäufern, am besten bei sich selbst! Das Publicum ist verzogen, wir stehen bereits der Thatsache gegenüber: entweder geben wir Rabatt oder behalten wir unsere Bücher. Ich constatire hier, daß dieser Zustand ein schlimmer, ein fauler ist, aber ich constatire auch, daß er es trotz der Aufrechterhaltung des Ladenpreises ist, und ich bin so frei, zu untersuchen, ob er es nicht am Ende gar — wegen derselben ist.

Stellen wir uns also kühnlich einen Augenblick vor, der Ladenpreis sei der Missethäter und suchen wir ihn (in Gedanken natürlich) aus dem Buchhandel von heutzutage zu entfernen; was wird die Folge sein? Der Sortimenter wird seine Waare selbst calculiren müssen, er wird mehr rechnen lernen, er muß ja selbst „Preise machen“, und dazu muß er seine Gesamtkosten, einschließlich aller Speesen, kennen und muß wissen, wie viel er überhaupt verdienen will und muß. Daraus wird das unmittelbare Verlangen hervorgehen, jedenfalls überhaupt etwas zu verdienen; das übermäßige Rabattgeben wird aufhören und an seine Stelle ein mäßiger Sconto für Baarzahlung treten. Die Baarzahlung wird also, wie anderwärts, prämiirt und beim besseren Publicum, wozu doch immerhin die Bücherkäufer im Allgemeinen gehören, mehr und mehr in Aufnahme kommen: das Sortimentsgeschäft wird eine gesündere Basis erhalten.

Das Rabattgeben der Gegenwart hat seine zwei Seiten; auf rationeller Berechnung beruhend bringt es erhöhten Umsatz, erhöhten Gewinn\*), das ist, mag man es leugnen oder nicht, der Zeitgeist des heutigen Handels, dem wir uns schließlich doch nicht entziehen; aber das Rabattgeben an und für sich ist auf täuschende Lockung\*\*) berechnet und darum dem Schwindel nahe verwandt; es corrumpt das Publicum, es führt das im Buchhandel verpönte „Handeln des Meßbontifiers“ auf Umwegen in die Verkaufshallen der Buchhändler zurück, der sich doch so weit über Jenem erhaben dünkt, der mit Schuhnägeln und dergleichen, anstatt mit „Geistesproducten“ handelt. Der Buchhändler also würde hinsüro, wie jeder bessere Kaufmann, seine Waare\*\*\*) zu dem Preise ausbieten, um den sie

\*) Möchte man doch mit dem Schmahwort „Schleuderer“ etwas vorsichtiger umgehen! Ein Schleuderer ist Derjenige, der seine Waare, obwohl er sie theurer verkaufen könnte, unter dem Preise, d. h. ohne Verdienst verkauft, meist mit der Absicht, seinen Concurrenten zu schädigen. Diese Voraussetzungen treffen aber bei Denjenigen, die rationell beziehen und sich, allerdings unbekümmert um den Ladenpreis, ihren Preis so calculiren, daß sie noch recht hübsch dabei verdienen, keineswegs zu, selbst dann nicht, wenn sie diese Preise öffentlich anzeigen. Merkwürdiger Weise werden dagegen von Vielen Solche, die z. B. die Gartenlaube in Nummern mit 10 % und mehr in Rechnung geben (!), nicht unter die Schleuderer gerechnet, wohl deshalb, weil „dies eben häufig vorkommt“. Oder sollte gar das Nichtrechnen dieser Ladenpreisverächter als Milderungsgrund gelten?

\*\*) Aus welchem Grunde erhält das Publicum von einem Buch, das 10 M. kostet, 1 M. Rabatt? Warum sagt der Buchhändler nicht sofort: das Buch kostet 9 M.? . . . Bei dem heutigen Stand der Dinge und der Verwöhnung des Publicums täuscht sich der Sortimenter fast noch mehr selbst, als das Publicum; der Ladenpreis hat ihn zu einer unbewußten Schwindelei verführt, über die ihn das Publicum und seine kaufmännischen Collegen noch recht herzlich auslachen.

\*\*\*) Marquardt sagt in seiner „Doppelten Buchführung“ Seite 9 richtig: „Die Buchhaltung bleibt stets die gleiche, mag auch ihr Inhalt wechseln, d. h. mag sie über (Bücher), Pferde, Wagen oder Actien Rechnung führen.“ In gewissen Beziehungen erfordert das Buch als Waare allerdings eine besondere Behandlung (z. B. à condition versandt etc.); in der Kosten- und Preisberechnung aber gewiß mindestens ebenso wenig, als in der Buchführung.