

kann ja etwas mehr Rabatt bieten, da ihm die Verleger ihre Waare frei ins Haus liefern müssen. Einen Leipziger Engrossisten, der seine Arme über ganz Deutschland ausstreckt, kümmert's vielleicht nicht, ob andere Sortimentsbuchhandlungen, sei es in Schlesien oder Oldenburg, Ostpreußen oder Baden, noch bestehen können, wenn ihnen durch Concurrenz aus „ungeahnter Ferne“ die beste Kundschaft entzogen wird.

Hr. Strecker, der überall den löblichen Zweck verfolgt, Volksbildung zu fördern, rühmt sich eines enormen Umsatzes (76,000 M. in 1 Jahr) und ist der Gewinn auch verhältnißmäßig gering, die Menge muß es ja bringen und vor allem die Partie- und Baar-Einkäufe mit ihrem oft kopf- und maßlos normirten Extra-Rabatt. Hr. Streller hütet sich aber wohl, ein festes Lager zu unterhalten (wie anders Hr. Boldmar u. A., die mit ihren eigenartig angelegten Geschäften einem wirklichen Bedürfnisse abhelfen!); wozu auch das, da er ja am Orte alles vorräthig findet! Hr. Streller verlangte 9 Expl. eines Seminarbuches; ich berechnete ihm den Partiefuß 11/10, meinend, er werde es mir Dank wissen, daß ich ihm 2/1 Expl. eines gangbaren Buches vermittelte, aber weit gefehlt, — das Packet kam uneingelöst zurück, mit dem Vermerk: „nicht meiner Bestellung entsprechend“.

Liegt denn ein dauernder Segen auf derartig angelegten, wenn auch immerhin reell betriebenen Geschäften? Nach meiner vieljährigen Beobachtung bezweifle ich das! Zu spät kommt man zu der Einsicht, daß der Reingewinn nicht im Einklange steht mit dem Umfange des Geschäfts, dem Risiko, dem Rabatt und anderem Aufwand, insbesondere dann, wenn erst gleichgeartete Concurrenz am selbigen Orte aufsteht, die zu noch weiter gehenden Rabatt-Concessionen nöthigt. Auch währet es nicht lange, dann sind die so aus allen Ständen zusammengebrachten Committenten nach ihrer Reintung gehörig eingeschult als Buchhändler, um selbständig auftreten und den vollen Verleger-Rabatt einzuziehen zu können; flugs wird der Lieferant abgedankt, ein Commissionär engagirt, ein Etablissements-Circular erlassen und der neue Colleague ist fertig! Ja, nur zu oft ist dieser Zeitpunkt für so manchen bisher gut situiert gewesenen Buchbinder, Colporteur oder dergl. der Anfang vom Ende seiner buchhändlerischen Existenz. Ich weiß wohl, daß eine nicht geringe Zahl von Collegien, obwohl sie nicht „gelernte“ Buchhändler sind, unserm Stande alle Ehre machen, aber viele, zumal von den neueren Collegien, gehen zu ihrem eigenen und Anderer Schaden bald und spurlos vorüber.

Hr. Streller hält nichts von Etablissements-Circularen. Als ich ihm seinen ersten Verlangzetteln mit dem Bemerken zurücksandte, daß ich sein Circular noch nicht empfangen (seine Anzeige im Börsenblatt war mir entfallen), nannte er dies „eine verzapfte Anschauung, deren hohe Bedeutung ihm entgangen sei, die ihm aber in trüben Momenten erneute Aufheiterung bereiten solle“.

Als Schreiber dieses in den vierziger Jahren in Leobschütz ein kleines Sortimentsgeschäft betrieb, machte er die Erfahrung, daß etliche rege Bücherfreunde ab und zu kleinere billige Schriften kauften, dagegen aber größere Werke, nachdem sie dieselben bei mir eingesehen hatten, durch einen von ihnen, der regelmäßig die Leipziger Messen besuchte, von dort mitbringen ließen, weil sie in Leipzig bedeutenden Rabatt bekamen. Die Firma, die diesen hohen Rabatt gewährte und die auch mehrmals im Börsenblatt der Rabattschleuderei beschuldigt wurde, die gewiß auch einen großen Umsatz hatte, sie — fallirte später, und bei aller Zurückhaltung, die ich hierorts als Verleger gegen dieselbe beobachtete, büßte ich doch durch den zu Stande gekommenen Accord eine ansehnliche Summe ein. Der Inhaber der Firma, empfindlich darüber, daß ich ihr nach dem Accord nicht wieder Credit gewährte, war so naiv, mir ausführlich vorzurechnen, wie diese Geschäftsverbindung trotz des Verlustes mir

dennoch einen hübschen Geldgewinn eingetragen habe. Schade nur für mich, daß seine Berechnung auch nicht entfernt stimmte, weil er das Autoren-Honorar und andere Herstellungs- und Betriebskosten bedeutend unterschätzt und Gesamt-Umsatz wie Gewinn pr. Exemplar überschätzt hatte.

Eine hiesige angesehene Sortimentsfirma führte zuerst einen Durchschnitts-Rabatt von 10% (also auch von Netto-Artikeln) und für alle Kunden ein, vielleicht in der Meinung, hierdurch zugleich der Concurrenz einer altbekannten Berliner Firma mit Erfolg zu begegnen. Sie erzielte dadurch zwar einen großen Umsatz, sah sich aber später auch genöthigt, einen — Accord nachzusuchen.

Als Verleger erachtete ich mich dem betheiligten schlesischen Sortimentshandel gegenüber für verpflichtet, jene Bestellung des Hrn. Streller nicht direct nach Liegnitz, sondern (mit Spesenverlust) nach Leipzig auszuführen. Auch eine ähnliche Zumuthung aus Schmiedeberg, Bestellungen, die mir von dort auf Streller'schen Bestellkarten zugingen, direct zu erledigen, glaubte ich ablehnen zu müssen, da ich der Meinung bin, daß, wenn auch Schmiedeberg noch nicht zu den „buchhändlerisch begangenen“ Ortschaften zählt, doch die Hirschberger oder andere schlesische Sortimentshandlungen ein größeres Anrecht haben, den nahe gelegenen Ort literarisch zu versorgen, zumal der von diesen Handlungen an Wiederverkäufer gewährte Rabatt keineswegs gering ist, letztere auch wohl nicht daran gedacht hätten, ihren Bedarf aus dem fernen Leipzig zu beziehen, wenn sie nicht von Hrn. Streller „aufgespürt“ und ihnen noch günstigere Rabatt-Offerten gemacht worden wären.

Ich habe ferner meinen Hrn. Commissionär in Leipzig beauftragt, Hrn. Streller und etlichen andern Firmen nichts von meinem dortigen Lager (auch nicht gegen baar) auszuliefern, sondern deren Verlangzetteln mir zur Erledigung zuzusenden.

Ich liefere übrigens an keinen sich „Buchhändler“ nennenden Besteller etwas direct, geschweige mit Buchhändler-Rabatt, wenn derselbe nicht einen Commissionär in Leipzig hält.

Während meiner 27-jährigen Wirksamkeit als Sortimentsbuchhändler habe ich hinlänglich erfahren, wie es sowohl in der großen als kleinen Stadt dem Sortimenter, der sich die Verbreitung guter literarischer Erzeugnisse und das Zurückdrängen all der schlechten, oft sehr gewinnbringenden Bücher zur Aufgabe gestellt hat, schwer wird, mit Ehren zu bestehen, und da besonders, wo der Kunden-Rabatt, dieser Krebschaden, noch nicht abgeschafft ist und der Absatz an Wiederverkäufer durch Concurrenz von außen her geschmälert wird. Der eigenartigen Organisation des deutschen Buchhandels verdankt dieser zum großen Theil seine Ausdehnung, Festigkeit und Blüthe, und nicht zu den untergeordneten Eigenthümlichkeiten zähle ich die Einführung allgemein gültiger Ladenpreise. Fallen diese, so fällt vieles mit. Da nun unzweifelhaft das Literaturbedürfnis einer Stadt, eines Kreises, gerade durch die Arbeit der dort ansässigen Buchhändler nachhaltig geweckt und gepflegt wird, der Bücherabsatz aber naturgemäß sich in engeren Grenzen bewegt, als der Vertrieb von Modeartikeln, so halte ich es für meine Verlegerpflicht, solchen geschäftlichen Tendenzen, welche vorwiegend darauf ausgehen, durch abnorme Rabatt-Offerten nach allen Orten hin in ferne und fremde Geschäftskreise sozusagen einzubrechen, um zu ernten, wo sie nicht gesäet haben, mit allen mir zu Gebote stehenden Mitteln entgegenzutreten.

Breslau, den 20. März 1876. Carl Dülfer (Verlag).

Miscellen.

Alle für die Leipziger Ostermesse 1876 bestimmten Messgelder und Zahlungslisten müssen spätestens am 22. April in den Händen der Herren Commissionäre sein, wenn sie in der nöthigen Ordnung expedirt werden sollen. Der technische Gang des Mess-