

## Nichtamtlicher Theil.

### Die Sortimentsgrossisten in Leipzig.

Wie sehr die dargelegten Ansichten der Hrn. Klasing und Dülfer gerechtfertigt sind, wird sich aus dem unten angeführten Beispiele ergeben, und unterliegt es keinem Zweifel, daß durch die Leipziger sog. Grossisten nicht bloß dem einzelnen Sortimenter in Betreff der Geldfrage, sondern, was viel schwerer wiegt, dem ganzen deutschen Buchhandel in Betreff der Meinung der Nichtbuchhändler ein später vielleicht niemals mehr auszugleichender Schaden verursacht wird.

Vor mir liegt der Katalog des Hrn. A. Lorenz in Leipzig, Jurisprudenz und Staatswissenschaften. Derselbe unterscheidet sich von anderen antiquarischen Katalogen nur dadurch, daß auf jeder Seite in besonderer Linie die Laden- und daneben die Verkaufspreise des Hrn. Lorenz angeführt sind. Unter vielen alten Büchern, welche nur höchst selten noch gekauft werden und die sich in den Bibliotheken alter Rechtsmänner und Publicisten massenhaft vorfinden, auch in Auktionen wohl forbweise verkauft werden, laufen verschiedene neue und gangbare Bücher mit durch. Der Katalog gewinnt für den Uneingeweihten dadurch an Relief, daß, wie oben bemerkt, Hr. Lorenz sich die Mühe genommen hat, auch den alten und ältesten Schriften die Ladenpreise beizusetzen, zu denen dann selbstredend die Netto-Baar-Preise (eben weil zumeist werthlose Sachen) ungenügend billig erscheinen. Neue und gangbare Bücher, wie die von Koch, Förster, Schering, Schmidt, hat Hr. Lorenz durchgehends mit 20% vom Ladenpreise aufgestellt. Von Koch befindet sich außer einigen älteren Auflagen des Landrechts nur das preussische Privatrecht zu einem antiquarischen Preise. Beweis genug, daß Hr. Lorenz dieselben auch gegen baar mit nicht mehr als 25% vom Verleger erlangen kann.

Dem Kataloge des Hrn. Lorenz ist folgende Bemerkung vordruckt:

„Zu den höchsten Preisen nehmen wir stets zurück alle bei uns gekauften Bücher — älteren oder neueren Datums —, die nur zu einem vorübergehenden Studium gebraucht werden und deren dauernder Besitz von den geehrten Käufern nicht gewünscht wird.“

Wenn diese Ueberschrift auch keine weittragende Bedeutung hat, da, wer sich Werke von Förster, Koch u. A. anschafft, es nicht thut, um bloß einmal hinein zu gucken, sondern um einen Anhaltspunkt für sein ferneres juristisches Leben zu haben, ältere rechtswissenschaftliche Werke sich aber in vielen Gerichtsbibliotheken bereits vorfinden und nach Belieben zum Nachschlagen benutzt werden können, so hat sie doch etwas Verlockendes und könnte wohl hie und da einmal ein jüngerer Mann hineinfallen.

Hr. Lorenz sagt weiter:

„Ein Vergleich unseres Katalogs mit denen von andern Handlungen wird Ihnen den Vortheil einer Geschäftsverbindung mit uns überzeugend vor Augen führen.“

Dieser Katalog wurde mir mit der Frage vorgelegt, ob ich zu den von Hrn. Lorenz bezeichneten Preisen die Bücher auch liefern wolle. Gleichzeitig wurde mir von einem anderen Kunden ein Katalog von einem Hrn. Schneider in Leipzig mit derselben Frage zur schriftlichen Beantwortung vorgelegt.

Ich erwiderte darauf, daß ich die aufgestellten Preise, selbst wenn ich etwas zulegen müßte, einhalten würde und bemerkte dabei Folgendes:

„Diese Leute erhalten Alles frei und schicken Alles unfrankirt fort, auch haben sie dabei keine Commissionspesen zu bezahlen. Sie können deshalb und weil ihr Verlust-Conto nur sehr gering sein kann, auch billigere Preise machen. Die von Leipzig entfern-

ten Sortimenter müssen aber Eins ins Andere rechnen und wenn wir Jahr aus Jahr ein massenhafte Neuigkeiten, um unsern Geschäftsfreunden gefällig zu sein, von Leipzig hierher und von hier zurück nach Leipzig auf unsere Kosten spazieren fahren lassen, so ist der Wunsch, daß dagegen feste Bestellungen uns zufließen, gewiß kein unbilliger. Wäre das nicht der Fall, so würde der einheimische Buchhandel zu Grunde gerichtet, denn der Vertrieb von Neuigkeiten kostet mehr als er aufbringt.“

Hierauf haben mir beide (wohlmeinende) Männer gesagt, ich möchte das Fragliche nur kommen lassen und den billigsten Preis ansetzen, zu dem ich es geben könnte. Hiermit war ich für diesmal zufrieden, obwohl ich weiß, daß bei dem anzusetzenden Preise nicht das trockene Brod herauskommt.

Aus dieser Darstellung werden die geehrten Collegen ersehen, wie nöthig es ist, dem weiteren Umsichgreifen des Uebels Einhalt zu thun. Bei denjenigen Geschäftsmännern, welche Verlag und Sortiment führen, werden die Klagen der Sortimenter gewiß ein geneigtes Gehör finden; aber auch die reinen Verlagshandlungen werden sich denselben nicht verschließen können, aus Gründen, welche Hr. Klasing in Nr. 98 d. Bl. sehr klar dargelegt hat.

Es bedarf gar keiner langwierigen Verhandlungen mehr in dieser Angelegenheit. Es ist ausreichend, wenn jeder einzelne Verleger, welcher damit einverstanden ist, seinen Commissionär beauftragt, den hier und von den Hrn. Dülfer und Klasing genannten Firmen in Leipzig und zwar vorläufig den Handlungen von Streller, Böhme & Drescher, L. Rasch & Co., A. Lorenz und F. Schneider seinen Verlag sowohl in Rechnung als gegen baar nicht anders als mit einem Aufschlag von 10% zu liefern. Bedienen sich diese Firmen dann der Schleichwege, so wird man bald dahinter kommen und ihnen entgegen treten können.

Arensberg, 27. Mai 1878.

A. V. Ritter.

### Entgegnungen:

Zur Förderung eines abschließenden Urtheils würde ich eine dankenswerthe Aufgabe darin erkennen, eine Geschichte des Rabattunwesens zu schreiben. Die Klagen über Preisverschiebungen sind so alt wie der Handel selbst, älter als der Buchhandel, haben aber mit der Prosperität des letzteren in Hinsicht auf die des Verlagsbuchhandels nie etwas zu schaffen gehabt. Die Eigenart des Verlagsbuchhandels, den Verkaufspreis zu fixiren und eine vielstufige Rabattscala zu schaffen, drängt unausgesetzt zum Genuße der verbotenen Frucht. Eine Agitation für prinzipielle Aufrechterhaltung des Ordinärpreises ist heute nutzloser als jemals, weil der Sortimentbuchhandel in seiner Gesamtheit von dem Gifte der Schleuderei inficirt ist. Schürmann's Magazin für den Buchhandel brachte f. Bt. eine Reihe Verkehrsbedingungen, erinnere ich mich recht, im Auftrage des Sortimentervereins. Einer der Paragraphen sagte ausdrücklich, daß eine stricte Durchführung des Ladenpreises nicht normirt werden könne. Sicher war diese Ansicht einer genügenden Kenntniß der Praxis und der Absicht entlehnt, Bestimmungen fern zu halten, deren Undurchführbarkeit den Werth des Entwurfs sofort alteriren mußte. Ist nach dieser Seite zweifellos, daß die Bewegung nicht eingedämmt werden kann, buchhändlerisch gesprochen, daß „maßvolle Schleuderei“ unumgängliches Handwerkszeug geworden ist, so wäre der Plan, eine Grenze zu ziehen, nur resultatlose Arbeit. Einer der jüngeren Schutzartikel für den Sortimentbuchhandel ist der Meinung, daß Berlin in sich und nach außen eine erträgliche Concurrenz übe. Ich kenne den Platzcomment aus längerer Anschauung genauer und versichere, daß nur patrio-