

eingelaufen, deren eine z. B. besagt, daß die Maßregel ganz erwünscht sei, wenn sie gegen Alle gleichmäßig angewendet werde, denn Einer sei durch den Anderen zu diesen Concessionen an das Publicum gedrängt worden.

Die Unterstellung des anonymen Verfassers endlich, als ob es uns mit der Durchführung unserer Anzeige nicht Ernst sei, als ob wir „nur scherzweise gedroht hätten, um ohne Gefährdung des eigenen Geschäftes kräftig und zeitgemäß ins Horn gestoßen zu haben“, ist eine unberechtigte und vorlaute, welche wir entschieden zurückweisen.

Stuttgart, im August 1878.

Die Unterzeichner des Börsenblatt-Inserates:
„Zur Aufrechterhaltung der Ladenpreise“.

Gedankenspäne zur Reform im Buchhandel.

1) Zur Schleuderei. Dieselbe wird meist durch die hohen Rabattsätze der Verleger (Concurrenz-Artikel!) hervorgerufen. Freiemplare 7/6 und 50% sind gar nichts Seltenes, und doch repräsentirt dieser Rabatt kaufmännisch gerechnet 133 1/2 % Nutzen, denn 7 Exemplare à 3 M. = 21 M. ord. Verkauf bei $6 \times 1.50 = 9$ M. Einkauf gibt mit angelegten 9 M. einen Bruttoverdienst von 12 M. = 133 1/2 %. Schon bei 40% und 11/10 stellt sich ohne Schleuderei ein Nutzen von 83 1/2 % heraus, denn 11 Exemplare à 3 = 33 M. bei Einkauf $10 \times 1.80 = 18$ M., mit 18 M. Verdienst 15 M. = 83 1/2 %. Die Schleuderei wird hierdurch geradezu provocirt!

Wenn wir uns gewöhnen wollten, kaufmännisch zu rechnen, würde die Misère bald aufhören, die Klagen des Publicums über hohe Bücherpreise würden bald verstummen, da die Verleger billigere Preise stellen könnten, wenn das Ueberbieten durch zu hohe Rabattsätze nicht mehr für das allein Segenbringende gehalten wird.

Rationell wäre es, stets nur mit 25% in Rechnung zu liefern, ein Freiemplar als Prämie für thätige Verwendung und auch für Bezug nach und nach im Laufe eines Kalenderjahres zu gewähren (vielleicht 11/10), dafür aber die hohen Baarrabatte aufzuheben. Die Baarsortimenter arbeiten mit 10–12%, machen dabei gute Geschäfte, während das Sortiment mit 50% und mehr auf keinen grünen Zweig kommt.

Statt des Extrarabattes gegen baar empfiehlt sich ein Sconto bei Baarpaketen: 1. Quartal 10%, 2. Quartal 8%, 3. Quartal 6%, 4. Quartal 4%.

Bei Rechnung: halbjährliche Saldirung 1. Semester, Zahlung bis 1. Sept. 4%; das ganze Jahr Credit oder für 2. Semester, Zahlung bis 1. März 2%; das ganze Jahr Credit, Zahlung zur Ostermesse oder 1. Mai 1%.

Disponenden werden nur von Novitäten des laufenden, resp. zu verrechnenden Jahres gestattet.

Wenn kaufmännische Prinzipien im Buchhandel mehr zur Geltung gebracht werden, dürften die Klagen und Nothschreie aus dem Börsenblatt bald verschwinden und alle Betheiligten würden sich dabei wohl befinden. Das Publicum würde durch billigere Ladenpreise veranlaßt werden, mehr zu kaufen, und durch einen gleichmäßig normirten Bruttogewinn von 33 1/2% bei Rechnungsbezug, ca. 40% bei Baarbezug (welchen Sätzen die 25% und der Baar-Sconto entsprechen, wenn man den Gewinn procentisch im Verhältniß zum Einkauf berechnet) würde ein Jeder im Stande sein, concurriren zu können, da Rabattgeben nicht mehr lohnte. Statt des Kundenrabattes müßte ein Sconto eingeführt werden, z. B. bei Baarzahlung 6%, bei vierteljährlicher Zahlung 4%, bei halbjährlicher 2% und bei längerem Vorgen nicht nur nichts, sondern Verzugszinsen. Das Publicum würde sich sehr bald daran gewöhnen, wenn diese Grundsätze allgemein angenommen werden. Bei Bibliotheken, Instituten, Schulen könnte man ausnahmsweise

Jahresrechnung geben, Rabatt (Sconto) aber ferner nur nach der vorgeannten Scala.

2) Mittel gegen die Schleuderei. Bekanntmachung des Börsenvereins und der übrigen Corporationen, daß Denjenigen, welche in Katalogen oder sonst dem Publicum Bücher mit einem höheren Rabatt als 10% offeriren, die Berechtigung zur Benutzung der buchhändlerischen Verkehrsanstalten entzogen wird. (Zettel auf der Bestellanstalt zurückzugeben.)

3) Zur Ersparung von Spesen wäre es vortheilhaft, wenn kleine Handlungen offene Rechnung bei den Verlegern nicht erhielten, sondern ihren Bedarf aus der Provinzialhauptstadt oder der nächsten größeren Stadt beziehen müßten; der etwaige geringe Verlust an höherem Rabatt wird durch die wegfallenden Mehrspesen an Fracht, Emballage, Commissionsgebühren mehr als ausgeglichen. Daraus folgt:

a) Die kleinen Sortimenten würden also direct nur baar zu beziehen haben.

b) Die Commissionäre hätten hierbei keinen Schaden, die großen Firmen würden eben größere und öfter Sendungen erhalten, die kleinen nur Postpakete oder kleine Eilballen (Journale und Baarbezug).

c) Die Verleger brauchten weniger Conten zu führen.

Bezüglich der erwähnten Spesen-Ersparniß: Es fährt z. B. jetzt eine von Leipzig entferntere Handlung, nehmen wir an in Ostpreußen, bei wöchentlich ca. 100 Kilo praeter propter 5000 Kilo hin, 3000 Kilo unabgesetzt retour, also 3000 und 3000 = 6000 Kilo à 12 M. Spesen pro 100 Kilo spazieren. Diese 720 M. könnten bei Bezug von Königsberg auf 1/4 — 1/2 reducirt werden. Zudem hätte es den Vortheil, daß der kleine Händler öfter nach seinem Bezugsorte fahren könnte, um dort selbst sein Lager zu ergänzen, statt des häufig nicht zweckentsprechenden Wählens ungesehener Waare.

4) Publicum. Als Publicum sind alle Diejenigen zu betrachten, die nicht gewerbmäßig den Buchhandel betreiben. Den Buchbindern muß unter den heutigen Verhältnissen der directe Bezug (gegen baar) vom Verleger gestattet werden. Ihr Commissionslager werden auch diese von einem Stapelplatz in ihrer Nähe beziehen.

Möchten diese Zeilen mit zur Klärung in der Reformfrage beitragen.

Einer, der die Sache von zwei Seiten ansieht, weil er Verleger und Sortimenter ist.

Miscellen.

Zur Preßgesetzgebung. — Nach §. 7. des Preßgesetzes hat jede in monatlichen oder kürzeren Fristen erscheinende Zeitung und Zeitschrift Namen und Wohnort des Redacteurs zu enthalten. Häufig noch wird, zumal wenn der Redacteur seinen Wohnsitz in der Druck- und Verlagsstadt selbst hat, gegen diesen Paragraphen gesündigt und einfach nur des Redacteurs Namen angegeben. Für solches Vergehen sind im Jahre 1876 verschiedene sächsische Blätter bestraft worden, wobei das Strafmaß verschieden gestellt. In einem Falle, der das Haus des Einsenders dieser Zeilen traf, wurde 3 M. Strafe auf die erste beste herausgegriffene Nummer des Localblattes mit solchem Vergehen erkannt; die geringen Kosten erhöhten den Fall auf 4 M. 75 Pf. Ein anderes Blatt wurde verurtheilt, für jede der seit einem halben Jahre (Verjährungsfrist für Preßvergehen ist bekanntlich sechs Monate) erschienenen 78 oder mehr Nummern 1 M. Strafe zu zahlen. (Ob diese beträchtliche Summe noch zu zahlen war oder auf Appellationsweg ermäßigt wurde, ist mir nicht recht erinnerlich.) — Das zufällige Auffinden des gerügten Fehlers an einem Tage in fünf verschiedenen Zeitschriften veranlaßt mich, Verlegern und Redacturen den fraglichen §. 7. recht dringend zur Beachtung zu empfehlen.

E. Rg.