

auf freche oder listige und lästige Art und Weise das Publicum zu bethören und zu beschwägen, damit es sich an Subscriptionen auf meistentheils ganz überflüssige Schriften betheilige, auf Schriften, die oftmals, trotz aller gegebenen Versprechungen, ins Unendliche ausgedehnt werden?! Ja, es ist in der That zu verwundern, daß das Publicum überhaupt noch immer so langmüthig ist, daß es nicht jeden fremden Menschen, der es mit gleichnerischen Redensarten zum Subscribiren bewegen will, sofort zur Thüre hinausweist oder hinauswirft, und daß es sogar noch Menschen gibt, welche den Colporteur gern kommen sehen.

Was derartige herumstrolchende Menschen werth sind, davon haben wir ja neuerlich ein ganz schauderhaftes Beispiel erlebt an dem frechen Burschen, dem Hödel, der es wagte, das Leben unseres guten, von Allen geliebten Kaisers Wilhelm zu bedrohen. Der Hödel war auch ein verkommenes, herumstrolchendes Subject, hatte keine Lust an ehrlicher Arbeit, hing die erlernte Klemptnerprofession, die ihn hätte redlich ernähren können, an den Nagel; ein vagabondirendes Leben hatte mehr Reiz für ihn, und so ergriff er denn das Colportiren mit Schriften auch socialdemokratischen Inhalts, deren Lectüre ihm zuletzt so den Kopf verkeilte, daß er sich zu dem fluchwürdigen Attentate hinreißen ließ, wofür er jetzt mit seinem Leben gebüßt hat.

In Anbetracht alles Dessen nun, was schon geschehen ist und was möglicher Weise noch geschehen könnte, möchten wir Regierung und Volksvertretung Namens aller Gutgesinnten recht dringend auffordern, möglichst strenge Gesetze betreffs der Colportage zu vereinbaren und zu erlassen, damit künftighin es nicht jedem Bruder Viederlich und Herumtreiber freisteht, sich so ohne Weiteres mit dem Vertriebe aller nur möglichen Schriften und obscönen Bilder zu befassen; das ganze Volk wird dadurch nicht den geringsten Schaden haben, und der ehrenwerthe Buchhandel, welcher in den letzten Jahren durch die vielen Schleuderer, die ihm unter seinen Gliedern selbst entstanden sind, sowie durch das von uns ausführlich geschilderte Colportageunwesen gar sehr in der Achtung des Publicums gesunken ist, würde dann auch wohl wieder mehr und mehr zu Ehren kommen. Alle ehrenwerthen Buchhändler sollten sich doch ja vereinigen und Petitionen an die Volksvertretung in dieser Beziehung erlassen, wobei es auch gar nicht schaden könnte, wenn man petitionirte, daß Bestimmungen getroffen werden möchten, die es fernerhin nicht mehr so leicht machten, daß ganz ungebildete Leute, Menschen, die oft kaum ihren Namen, viel weniger ein richtiges Deutsch schreiben können, in den Buchhandel hineinkämen, wie es thatsächlich vielfach der Fall gewesen, seitdem der Buchhandel ein freies Gewerbe geworden ist. Man sollte doch auch von Seiten der Buchhändler wenigstens darauf mit hinarbeiten, daß wieder Bestimmungen Platz griffen, die einen Jeden, der ein buchhändlerisches Geschäft eröffnen will, verpflichteten, seine event. Befähigung nachzuweisen, und würden wir vorschlagen, daß wieder Examina für die sich neu etablirenden Buchhändler eingeführt würden, wie solches ja schon vor noch nicht langen Jahren einmal der Fall war. — r.

Zur Rabattfrage.

Man könnte es „Eulen nach Athen tragen“ nennen, wenn ich heute, nachdem wohl Hunderte von Jeremiaden und Philippiken dem vorliegenden Gegenstande gewidmet worden, denselben wieder einmal aufs Tapet bringe. Allein ich hege die Hoffnung, daß es mir vielleicht gelingen könne, einigen Punkten, welche bisher noch nicht so allgemeine Würdigung gefunden haben, in den Augen des Sortimenters-Buchhandels Geltung zu verschaffen, und glaube zuversichtlich, daß in diesem Falle eine große Anzahl von Sortimentern die Rabattfrage von einem richtigeren und praktischeren Gesichtspunkte betrachten werde.

Ich nehme hierbei insofern einen anderen Standpunkt, als die meisten anderen Sortimentern, ein, als ich vor Beginn meiner buchhändlerischen Wirksamkeit mehrere Jahre hindurch als Kaufmann thätig gewesen bin. Ich glaube nicht zu viel zu sagen, wenn ich behaupte, daß der Sortiments-Buchhandel gar nicht gewohnt ist, genau zu calculiren. Die Rechnungsverhältnisse in diesem Zweige des Buchhandels liegen so bequem, daß man lange Zeit mit Verlust fortarbeiten kann, ohne einen Rückgang zu verspüren, andererseits ist aber gerade der Buchhändler ganz besonders darauf angewiesen, sich seinen Nutzen möglichst ungeschmälert zu erhalten. Ich will versuchen, dies nachstehend in Kürze ein wenig auszuführen.

Zunächst handelt es sich darum, die geschäftlichen Verhältnisse des Buchhandels gegenüber denen anderer Branchen ins Auge zu fassen. Hierbei fällt zumeist der verhältnißmäßig geringe Umsatz im Sortimentsgeschäft ins Auge. Dies ist ein Punkt, welcher bei jeder Calculation ganz besondere Berücksichtigung verdient. Ein größerer Umsatz gestattet größere Spesen, ein bescheidener Umsatz hingegen erfordert strengste Zurückhaltung. Nun ist es aber nicht gut möglich, den Ansprüchen des Publicums gegenüber zurückzuhalten und das Geschäft wird durch den nicht zu vermeidenden Luxus eines großen Geschäftslocals, Personals u. schon ungemein belastet. Dazu die enormen Spesen für Fracht, Porto und Emballage. Wie manchem Sortimentern würden die Augen übergehen, wenn er eine regelmäßige Zusammenstellung dieser Spesen anfertigen wollte! Und zu diesen Factoren kommt als letzter und Haupt-Factor der — Rabatt.

Ein jeder Sortimentern gewährt doch ohne Weigerung einem Kunden auf Jahresrechnung einen Rabatt von 10%, größeren Kunden, Anstalten, Bibliotheken u. auch 12½%. Nun beliebe man zu rechnen. Der Durchschnitts-Rabatt, welcher uns gewährt wird, beträgt heutzutage, wo die meisten couranten Sachen Netto-Artikel sind, etwa 30%. Wenn man nun von den Geschäftsspesen die Ladenmiethe, Saläre u. mit nur 6—7%, Fracht, Porto, Emballage, Commissionär-Spesen mit nur 5% vom Umsatze annimmt, so ist das Resultat schon ein derartiges, daß die Gewährung eines Rabatts außerhalb der Raison liegt. Wenn nun aber gar ein Sortimentern noch sein Betriebscapital verzinzen muß, so kann, wie Jedermann einsehen muß, von einem Nutzen süglich nicht die Rede sein.

„Buchhändler sind keine Kaufleute“, heißt es im Volksmunde; nun, ich glaube wohl, daß meine vorstehende Darlegung geeignet ist, das Wort zu bestätigen; denn wenn ein Buchhändler „rechnen“ wollte, so würde er sich von der Zumuthung einer allgemeinen Rabattgewährung an das Publicum mit Schrecken abwenden.

In jeder anderen Branche ist die Möglichkeit zu derartigen Manipulationen eher vorhanden; wenn z. B. eine Berliner Papier-Firma Hanscouverts zu einem Preise verkauft, wobei sie selbst 50 Pf. pr. Mille zulegt, so ist sie leicht im Stande, diesen Ausfall zu decken. Sie kann die Differenz auf andere Artikel vertheilen und wird von dem ihr zahlreich zufließenden Publicum somit leicht entschädigt.

Anders im Buchhandel. Der Sortimentern ist nicht nur außer Stande, einen Ladenpreis willkürlich zu erhöhen, sondern muß sogar hierin dem Publicum, welches Gsellius'sche Ladenpreise so gern adoptirt, stets nachgeben.

Das Resultat meiner Ausführungen dürfte sonach folgendes sein:

Ein gewandter Sortimentern kann bei angestrebter Thätigkeit, bei nicht allzu hohen Spesen und falls er zu den Ladenpreisen verkauft, sehr wohl seine Rechnung finden; begibt er sich jedoch durch allgemeine Rabattbewilligung eines großen Theiles seines Nettogewinnes, so kann er, falls auch noch die „Collegen“ vom Groß-Sortiment ihre Hände mit Erfolg nach seiner Kundschaft ausstrecken, ruhig das Geschäft an den Nagel hängen, denn er würde dann lediglich „für den König von Preußen arbeiten“. O. L.