

5) Der Gewinn des Geschäftes wird am Schlusse des Geschäftsjahres auf die gezeichneten Antheile pro rata vertheilt.

Das sind die Hauptmomente der Reform. Es würde die Raumesgrenzen dieses Blattes überschreiten, wollte ich an dieser Stelle die zweifellose Lebensfähigkeit eines solchen Institutes nachweisen.

Wer die Macht der genossenschaftlichen Vereinigung kennt, wer sie, wie gewiß Viele, noch genießt, wird diese Vorschläge nicht mit Kopfschütteln beurtheilen.

Selbsthilfe ist das Prinzip der Genossenschaften und diese allein hat dieselben groß gemacht. 20 kleine Sortimentgeschäfte bilden ein großes; der Schwache wird in der Gesamtheit stark.

Um solche Vorschläge durchzusprechen (das Schreiben thut's nicht) wäre eine Buchhändlerversammlung gewiß gut. Die Generalversammlung des Börsenvereins ist nicht dazu geeignet. Wenn jedoch der Börsenverein zur nächsten Ostermesse einen Buchhändlertag zusammenberiefe, der vom gesammten Buchhandel event. durch gewählte Delegirte beschiedt würde, so würden sich wohl Kräfte finden, Ideen in die Wirklichkeit zu übertragen, so würden wohl Beschlüsse gefaßt werden, die fruchtbringend und executivisch wirken könnten.

Die Enquete, die jetzt zusammentreten soll, wird's nicht schaffen, weil hierzu meist nur Personen einberufen werden, die der besser situirten Minderheit angehören und die demnach nur einseitig urtheilen.

C.

Was ist Schleuderei im deutschen Buchhandel?

Wir wollen es versuchen, diese hier oft und zuweilen recht heftig aufgeworfene Frage vom allgemeinen Gesichtspunkte aus zu beantworten. Also wer schleudert?

- 1) Derjenige, welcher neue Bücher, Kunstwerke und Musikalien öffentlich unterm Ladenpreis anzeigt.
- 2) Wenn Leipziger, Berliner und andere Firmen die Vortheile, welche ihnen die nahen Commissionslagerplätze bieten, dazu benutzen, ihre Arme möglichst über ganz Deutschland auszustrecken und gerade die besseren Käufer von Büchern, Musikalien und Kunstwerken an sich zu ziehen durch Anbieten eines so hohen Rabatts, wie ihn der übrige Sortimentshandel nicht gewähren kann, ohne sich zu Grunde zu richten, und wie ihn auch diese Schleuderer nur so lange zu geben im Stande sind, als jene Auslieferungslager und die Francolieferung dahin bestehen und die Zahl dieser Schleuderer noch gering ist, sie somit riesigen Umsatz erzielen können.
- 3) Wenn ein Sortimentler für sich allein, ohne Rücksicht auf den in seinem Wirkungskreise unter den Collegen bestehenden Usus und ohne vorherige Verständigung mit den concurrirenden Collegen, einen Rabatt an Privatkunden einführt oder den etwa dort schon üblichen Rabatt noch erhöht.
- 4) Wenn ein Sortimentler an prompt zahlende Wiederverkäufer (NB. nicht Buchhändler etc.) vom festen und vom abgesetzten Commissionsgut durchschnittlich mehr als die Hälfte desjenigen Rabatts abgibt, den er bei Baarbezug, Freieemplare mit gerechnet, vom Verleger erhält. An sogen. Filialen, also bei ausschließlicher Lieferung, bedeutendem Umsatz und kurzen Zahlungsfristen sowie bei Musikalien dürfte ein entsprechender höherer Rabatt zu bewilligen sein.
- 5) Wenn ein Sortimentler, bez. ein Engrossist oder Commissionär an (kleine) Buchhändler rohes und gebundenes Sortiment so billig liefert, daß er dabei voraussichtlich auf die Dauer nicht bestehen kann, z. B. wenn er mit Baar-Rabatt (incl. Freieempl.) der Verleger und für einen kaum die Spesen deckenden Procent-Aufschlag liefert.

Allen solchen Schleuderfirmen (1—5) müßte seitens der Verleger nur gegen baar und nur mit 10% Aufschlag auf den Nettobetrag der Factur und nur vom Verlagsorte aus geliefert werden.

Bei dieser Gelegenheit noch einige kurze Bemerkungen und Vorschläge über die anderen Punkte der Tagesordnung der bevorstehenden Weimarer Conferenz.

- ad I. Der durch die schrankenlose Gewerbefreiheit dem Buchhandel zugefügte Schaden liegt offen zu Tage, doch wünschen wir keineswegs das Concessionswesen der vorigen Zeit zurück, wohl aber die Prüfung und zwar in Bezug auf die nothwendigste Kenntniß der Preß- und Nachdruckgesetze und anderer unser Geschäft angehenden gesetzlichen Bestimmungen, sowie der Literaturgeschichte, und endlich Prüfung in den zur Geschäftspraxis unentbehrlichen Kenntnissen, sofern der Nachweis, den Buchhandel ordentlich erlernt zu haben, nicht beigebracht werden kann.
- ad II. Durch Ankündigungen ohne Verkaufspreise wird kein lohnender Absatz erzielt werden, auch verleiten solche ebenso sehr zu willkürlichem Steigern als Hinabbrücken der sonst üblichen Ladenpreise, es würden also Verleger wie Sortimentler und Käufer dadurch benachtheiligt. Außerdem bedingt der geringe Umfang des Literaturbedürfnisses im Volke und das Rabattgeben an Wiederverkäufer den nur scheinbar hohen Buchhändler-Rabatt, dessen Höhe durch Feststellung und Ankündigung eines durch ganz Deutschland gültigen Ladenpreises dem Bücherverkäufer verdeckt wird.
- ad III. Eine Vermittelung durch Zwischenhändler für die kleinen Sortimentshandlungen erscheint uns unzweckmäßig, weil einerseits die Commissionäre dieses Mittlergeschäft schon besorgen und andererseits 1) der Verleger interessirt ist zu erfahren, in welchen Gegenden sein Verlag Absatz findet, welche Sortimentler ihn empfangen, und weil durch den Wegfall vieler directer Verbindungen ihm manches Absatzfeld für seine Novitäten so gut wie verloren geht; und weil 2) der Sortimentler das Emporkommen der Engrosengeschäfte nicht wünschen kann. Uebrigens steht es jedem Sortimentler frei, seinen Bedarf direct oder aus zweiter Hand zu beziehen, wie es andererseits dem Verleger unbenommen bleibt, solchen Engrossisten und Commissionären, welche seinen bösen Schuldnern und den Schleuderern durch Lieferung seines Verlages wesentlich Vorschub leisten, letzteren gar nicht mehr oder doch nur unter Einschränkungen zu liefern. Wer einigen gangbaren Verlag besitzt, der weiß auch, wie gar viele alte kleine Saldo-Reste in allen Ländern hängen bleiben, die zusammen eine große Summe ausmachen und einzeln eingeklagt, mindestens viel kostbare Zeit erfordern würden.
- ad IV. Wer nur, wie Schreiber dieses, es einmal versucht, der wird sich überzeugen, daß die Versendung halbjährlicher, ja selbst vierteljährlicher Rechnungen an Kunden vielen derselben angenehm ist, daß hübsche Summen eingehen und daß, abgesehen von dem Vortheil leichteren Ausgleichs etwaiger Rechnungs-differenzen und begründeter Abwehr von bedenklich steigenden Credit-Ansprüchen, auch sonst diese Einrichtung dem Geschäfte mindestens keinen Schaden zufügt. Bei solcher Einrichtung wird es auch leichter, allgemein anstatt des gemeinschädlichen Rabatts einen angemessenen Discout, aber nur für prompte Zahler, einzuführen. Zur Verminderung der Baarpakete und leichteren Erlangung von Conto-Eröffnung beim Verleger em-