

Zur Abwehr der aus dem Rabattwesen sich ergebenden Uebelstände wird die Bildung von Provinzial- und Localvereinen empfohlen, die in engem Zusammenhalten der Gleichgesinnten entschieden Front machen sollen gegen solche Handlungen, welche als Schleuderer hingestellt werden.

Die Verleger rathen den Sortimentern, mit solchen Vereinigungen voranzugehen, die Sortimenter meinen, alles Heil müsse von den Verlegern ausgehen. Ein Dritter schlägt das Zusammenwirken beider Factoren vor.

Was nun die nähere Ausführung dieser Vorschläge betrifft, so gehen die Ansichten darüber gar weit auseinander.

Wie aus den schon angezogenen „Gutachtlichen Aeußerungen“ vom Jahre 1847—48 hervorgeht, wurde schon damals der Vorschlag gemacht, daß die Verleger anerkannten Schleuderern die Rechnung sperren, ihnen auch gegen baar nichts liefern sollten. Dagegen trat schon damals Ruthardt ganz entschieden in die Schranken (vergl. S. 55), und heute wirft der Vertreter einer Weltfirma die Frage auf (S. 52): „ob der Verleger ein Recht habe, außer etwa bei Sendungen in Commission, die Einhaltung des Ladenpreises vom Sortimenter zu verlangen, da Artikel, welche in feste Rechnung oder gegen baar geliefert wurden, nicht mehr Eigenthum des Verlegers, sondern des Sortimenters sind, der damit nach gewöhnlichen kaufmännischen und Rechtsbegriffen nach seinem Ermessen verfahren kann“. . . . „Der Verleger ist in dieser Hinsicht machtlos, weil er gar nicht controliren kann, zu welchen Preisen seine Verlagswerke verkauft werden, so weit es sich nicht um solche Fälle handelt, in welchen dieselben öffentlich unter dem Ladenpreise angezeigt werden.“ . . . „Die einzigen Maßregeln, die er dagegen ergreifen könnte, Verminderung des zu bewilligenden Rabatts und Creditentziehung würden sich nach meiner Ueberzeugung, wenigstens für die Dauer, als wirkungslos erweisen.“

Von Seiten Stuttgarts wird dann das schon im Börsenblatt Nr. 182 übel kritisirte Inserat vertheidigt und als ein Versuch bezeichnet, bessere Zustände mit durchaus gutem Willen anzubahnen, namentlich öffentliche Anzeigen zu Schleuderpreisen zu verhindern. Wir werden ja sehen, welchen Erfolg dieses wahrhaft milde Mittel haben wird.

Was die Bildung und Wirksamkeit localer Vereine in dieser Hinsicht leisten soll, wird uns bei These VI. ausführlicher beschäftigen. Wir übergehen daher diesen Punkt für jetzt.

Bei den Verhandlungen über die Frage, was die Verleger ihrerseits zur Beseitigung des übermäßigen Kundenrabatts zu thun hätten, ist aber ein goldenes Wort gefallen, das wir doch hiermit allen Verlegern eindringlich zurufen möchten:

„Beschränkung der hohen Rabattsätze der Verleger, welche die Schleuderei am meisten befördern Weniger Rabatt und billigere Ladenpreise!“ (S. 42.)

In diesen wenigen Zeilen ist unserer Ansicht nach die Quintessenz dessen gegeben, was im Verkehr des Verlegers mit dem Sortimenter vor allem noth thut.

Daß die Schleuderei durch den von Seiten der Verleger gewährten hohen Rabatt groß gezogen werden mußte, ist gar nicht zu verkennen. Nicht minder hat die Rabattungleichheit von Seiten der Verleger in höchstem Grade verderblich auf die Einhaltung der Ladenpreise gewirkt. Wir verstehen hierbei unter Rabattungleichheit die progressive Steigerung des Rabatts aus der Zahl der Freiemplare je nach der steigenden Höhe der Bestellung, ebenso die verschiedenen Rabattsätze bei Bezug in Commission oder fest oder gegen baar, bei Bestellung vor Erscheinen u. dgl.

Was heißt es, wenn eine berühmte Firma, die hauptsächlich

naturwissenschaftlichen und technischen Verlag cultivirt, ihre Bezugsbedingungen (25% nebst Freiemplaren) auf jeder Factur wiederholt, wenn jeder Sortimenter weiß, daß er beim Baar-einkauf für 300—1500 M. einen Rabatt erhält, der sich bis 50% steigert. Jeder Sortimenter in Berlin kann doch beim besten Willen nicht von einem einzelnen Verleger für 1500 M. baar auf einmal beziehen. Natürlich haben also die zwei oder drei Handlungen den Vorzug, welche bei großem Abfahre einen solchen Ankauf ohne Gefahr abschließen können. Die Folge davon ist, daß jener Verlag in Berlin mit 20 bis 25% zu haben ist, also gerade so, wie der kleine Sortimenter ihn bezieht.

Gegen solches Verfahren können wir als glänzendes Beispiel vom Gegentheil die Firmen Aug. Hirschwald — Wiegandt, Hempel & Parey und W. Braumüller nennen, welche durchweg nur 25%, auch gegen baar keinen höheren Rabatt und nur sehr mäßige Freiemplare gewähren.

Der Rabattunfug, den der Sortimenter dem Kunden gegenüber treibt, er fängt beim Verleger an. Möchten doch alle Verleger von wissenschaftlichen Werken, Lehr- und Unterrichtsbüchern aller Art, überhaupt von Werken, die durch ihren Inhalt einen eigenartigen Werth haben, sich dazu entschließen, nur 25% ohne jede Baarvorteile und nur ganz mäßige Freiemplare zu geben, es würde dadurch schon unendlich viel gewonnen.

Mögen dann Rabattsätze von 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>%, 40%, ja 50% vor Erscheinen nur der belletristischen Literatur verbleiben, die ja doch mit höchst spärlichen Ausnahmen nur ein ephemeres Dasein fristet und größtentheils an ihrer inneren Werthlosigkeit zu Grunde geht, da erfahrungsmäßig aus der großen Fluth der Production nur wenige Erscheinungen von nachhaltiger Wirkung auftauchen. Aber auch die Verleger von Romanen und Novellen würden sich besser stehen, wenn sie statt der Ladenpreise von 3—5 M. pro Band mit 40—50% den Preis auf 2—3 M. mit 25% festsetzen möchten. Wer soll überhaupt noch Romane und Novellen zu den heutigen, dem Werthe in keiner Weise entsprechenden Ladenpreisen kaufen? Für Lesebibliotheken aber kommt doch nur der billige Nettopreis ohne jede Rücksicht auf den Ladenpreis in Betracht.

Angesichts solcher Betrachtungen mag daran erinnert werden, daß der Sortimenterverein bekanntlich seit Jahren seine Thätigkeit auf allgemeine Wiedereinführung des 33<sup>1</sup>/<sub>3</sub>%-Rabatts gerichtet hat. Auf Grund praktischer Erfahrungen zeigt sich nun das Widerspiel, und das Heil wird nicht mehr in dem Recept des Sortimentervereins, sondern nur noch in der durch die Verhältnisse gebotenen Verallgemeinerung eines geringen Verlegerrabatts zu suchen sein.

(Schluß folgt.)

#### Miscellen.

Aus Berlin berichtet die Vossische Zeitung: Die Klagen über den Verkauf und die öffentliche Ausstellung unzüchtiger Schriften und Bilder haben den Minister des Innern veranlaßt, die Aufmerksamkeit der Verwaltungsbehörden auf diesen Gegenstand zu lenken. Daß ein Handel mit obscönen Schriften und Bildern, insbesondere Photographien, vielfach betrieben wird, ergibt sich, wie der betreffende Erlaß bemerkt, nicht bloß daraus, daß in neuerer Zeit seitens der Polizeibehörden Schriften und Bilder dieser Art verschiedentlich vorgefunden worden sind, sondern selbst aus den öffentlichen Ankündigungen dieser Dinge unter schamlosen Titeln und Bezeichnungen. Allerdings wird die strafrechtliche Verfolgung der in Rede stehenden Schriften und Bilder dadurch erschwert, daß dem Urtheil darüber, was nach §. 184. des Strafgesetzbuches unter „unzüchtig“ zu verstehen sei, ein weiter Raum gegeben ist, und es ist deshalb von verschiedenen