

Eine Vertheidigung des Rabatts in dem Sinne, daß derselbe an sich eine heilsame und zweckmäßige Einrichtung sei, ist von keiner Seite versucht worden; derselbe wird vielmehr allgemein als ein Uebel betrachtet. Ob er ein notwendiges Uebel sei oder nicht, darüber gehen die Ansichten weit auseinander. Die Handlungen in denjenigen Städten, in denen der Rabatt abgeschafft ist, berufen sich natürlich auf diese Thatsache als Beweis für die Ausführbarkeit der gänzlichen Abschaffung und ihnen schließen sich einzelne Stimmen aus Freiburg, Speyer und Straßburg an. Die weit überwiegende Mehrzahl der Berichterstatter aber halten die Abschaffung zur Zeit und so lange die gegenwärtige Concurrnz von Leipzig und Berlin fort dauert, für unausführbar und selbst eine wesentliche Einschränkung für schwierig und gefährlich. Selbst Leipzig glaubt aus Rücksicht auf auswärtige Concurrnz auf den Rabatt nicht verzichten zu können. Treffend äußert sich unserer Meinung nach Herr Auffsarth in Frankfurt, wenn er schreibt:

„Die fernere Gewährung des Kundenrabatts kann an und für sich allerdings nicht als nothwendig anerkannt werden; bei den hiesigen Verhältnissen wird die Beseitigung des Rabatts aber immer ein frommer Wunsch bleiben, zumal die Sache im Laufe einer Reihe von Jahren entstanden und gleichsam festgewurzelt ist, so daß eine plötzliche Aufhebung nicht durchführbar sein wird. In einer großen Stadt wird bei der regen Concurrnz im Innern und von Außen her das Rabattgeben überhaupt nie zu unterdrücken sein, und es wird die Aufgabe der betheiligten Firmen nur dahin gehen können, den Rabatt möglichst einzuschränken.“

Für die Ersetzung des Rabatts durch ein in engen Grenzen zu haltendes ($3\frac{1}{2}$ — 5%), nur bei Baarzahlung zu gewährendes Sconto sprachen sich 32 Stimmen aus. Andere halten eine solche Aenderung für überflüssig und selbst für gefährlich, theils, weil sie das Publicum doch nicht befriedigen würde, theils, weil dadurch nur ein neuer Name für den bisherigen Usus geschaffen würde, theils endlich, weil das Sconto leicht zu einem neuen Mißbrauch neben dem bereits bestehenden werden könnte.

Zweite Gruppe (Frage 5—10).

Schleuderei.

Den Begriff der „Schleuderei“ definirt der Hamburg-Altonaer Verein wie folgt:

1. die Gewährung von mehr als 10% Rabatt,
2. das Offeriren von Rabatt an die gesammte Kundschaft,
3. das Gewähren von mehr als 5% Sconto bei Baarverkäufen,
4. das öffentliche Anzeigen neuer Bücher unter dem Ladenpreise.

Dieser Definition, welche sich nur auf den Verkauf mit dem Privatpublicum bezieht, schließen sich in Betreff der Punkte 1, 2 und 4 alle Berichterstatter, welche die Frage überhaupt beantworteten, mit nur geringen Abweichungen an. Die Grenzbestimmung ad 3 scheint im Verhältniß zu 1 zu eng gezogen. Einige verschärfen diese Definition noch, indem sie auch das Gewähren von Freieemplaren, das übermäßig billige Berechnen von Einbänden bei Schulbüchern, sowie jeden Versuch, durch Rabattofferten Kunden anderer Handlungen an sich zu ziehen, für Schleuderei erklären. Eine Handlung in Gießen erklärt nur einen Rabatt von über 15% bei Ordinär-, von über 10% bei Netto-Artikeln für Schleuderei. Für die Schleuderei im Verkehr mit Wiederverkäufern enthalten die Berichte kein thatsächliches Material, doch sind den Mitgliedern

mündlich Fälle mitgetheilt worden, auf welche wir weiter unten noch zurückkommen.

Die Klagen über Schleuderconcurrnz finden sich fast ausnahmslos in allen Berichten und weisen mit seltener Uebereinstimmung auf einzelne Centralplätze des Buchhandels als Hauptplätze der Schleuderei hin. Als solche Schleuderplätze werden in einigen Berichten Hamburg, Frankfurt a. M., Stuttgart, München, Heidelberg und Wien genannt; doch scheint es sich bei allen diesen Städten immer nur um einzelne bestimmte Fälle zu handeln. Dagegen werden ganz allgemein Leipzig und Berlin als diejenigen Plätze bezeichnet, an denen die Schleuderei fort dauernd, systematisch und in großem Maßstabe betrieben wird.

Die meisten Handlungen dieser Art versenden nach allen Richtungen Deutschlands, Oesterreichs und der Schweiz Kataloge mit Rabattofferten, welche jede Concurrnz ausschließen und den soliden Sortimentebuchhandel außerhalb Leipzig und Berlin der allmählichen vollständigen Vernichtung zutreiben. Als Belege liegen der Commission zahlreiche Kataloge vor, in denen neue Bücher mit 20 und 25 Procent Rabatt angeboten werden. Wesentlich befördert wird dieser Geschäftsbetrieb theils durch die Leipziger Platzverhältnisse, theils durch die neuen Packetpost-Einrichtungen, welche Sendungen auf weite Entfernungen durch ein sehr niedriges Porto begünstigen. Und selbst unser Börsenblatt macht wider Willen fort dauernd Propaganda für diese Handlungen, da es von jedem Nichtbuchhändler bezogen werden kann und jede darin abgedruckte Klage mittelbar zu einer wirksamen Reclame für jene Handlungen wird.

Eine sehr bedeutende Schädigung des soliden und regelmäßigen Sortimentebuchhandels und zugleich eine Herabwürdigung des ganzen Standes besteht auch darin, daß Leipziger sogenannte Großsortimenter Buchbinder, Colporteurs, Krämer und zweifelhafte Existenzen jeder Art in ganz systematischer Weise zum Betrieb buchhändlerischer Geschäfte heranziehen, dieselben veranlassen, sich als Buchhändler zu bezeichnen, obwohl ihnen die nöthigste Vorbildung dazu mangelt, und ihnen alsdann Bücher und Zeitschriften zu den Originalnettopreisen der Verleger oder zu Preisen, welche diesen beinahe gleichkommen, liefern. Bedauerlicher Weise nehmen auch einzelne Commissionäre an diesem verderblichen Treiben Theil.

Zur Bekämpfung der Schleuderei, soweit es sich um die gegenseitige Concurrnz der Sortimentebuchhändler desselben Platzes oder desselben Verkehrsgebiets handelt, leisten die Local- und Provinzialvereine — wo solche bestehen — schon bisher vortreffliche Dienste und ihre fernere Ausbreitung wird daher von den verschiedensten Seiten aufs wärmste empfohlen. Gegen das Eindringen der Schleuderconcurrnz von auswärts aber sind diese Vereine machtlos; auch das Ueberbieten solcher Schleuderofferten, wie es von einer Seite empfohlen wird, scheint uns kein geeignetes Gegenmittel. Es wird vielmehr schärferer Waffen bedürfen, um dieser großen Gefahr wirksam entgegen zu treten, und hier beginnen für den Verlagsbuchhandel ernste Aufgaben und Pflichten.

Aus München wird uns berichtet, daß zwei angesehenere dortige Verlagsfirmen dieser Lebensfrage des soliden Sortimentebuchhandels gegenüber ihre absolute Gleichgültigkeit offen ausgesprochen haben; glücklicherweise steht dieser Fall vereinzelt da. Schon jetzt haben viele Verleger die Solidarität ihrer Interessen mit denen des soliden Sortimentebuchhandels klar erkannt; ein Theil derselben hat bereits solche Maßregeln ergriffen, welche er für zweckentsprechend hält; ein anderer, und