

Verkaufspreis nebeneinander standen, wird jetzt eine Colonne mit der Ueberschrift „Nettopreis“ unseren Verkaufspreis anzeigen. Alle übrigen Preise vor der Linie sind Verlegerpreise. Von diesem Verlagspreise berechnen wir bei etwaigem Kauf ohne jede Aufforderung einen Rabatt, dessen Höhe sich nach dem Selbstkostenpreis richtet. Wir werden in dieser Hinsicht unserer alten Praxis treu bleiben. Unsere sehr geehrten Kunden dürfen sich wie bisher prompter, reeller und billigster Bedienung versichert halten und annehmen, daß alle Behauptungen, es werde von jetzt ab nicht so billig wie früher verkauft, nicht in der Wahrheit beruhen.

Am Fuß einer jeden Seite des Katalogs steht dann noch:
Von dem Preise vor der Linie (Ladenpreis) der bei uns übliche Rabatt.

Eines Commentars hierzu bedarf es nicht — aber fragen möchten wir die Verleger, welche die Collectiv-Erklärung unterzeichnet haben, ob sie auch diese offenbare Verhöhnung ihrer Maßregel ruhig hinnehmen oder endlich den Muth haben werden, einem Gebahren ernstlich entgegen zu treten, welches darauf berechnet zu sein scheint, das bücherkaufende Publicum gegen die Maßregel der Verleger aufzureizen und den vielen „Buchhändlern in der Provinz“ ihre Kunden zu Gunsten der Gsellius'schen Buchhandlung in noch größerem Maßstabe als bisher abspenstig zu machen.

R

Entgegnung.

Offener Brief an Herrn R. — Einsender Hr. R. hat das Vorwort in dem diesjährigen Weihnachtskatalog der Gsellius'schen Buchhandlung und ein gleichzeitig beigefügtes Circular richtig reproducirt; die Ueberschrift aber „Eine Antwort ic.“ ist sein eigenstes Product, ein Reflex seiner Anschauung, und das Nachwort, die Anfrage an die Verleger, die sich als Heßfrage zuspitzt, kennzeichnet seinen Standpunkt in hinreichender Schärfe.

Wenn Sie, Hr. R., die Liebenswürdigkeit gehabt hätten, mich privatim, direct zu interpelliren, so würde ich versucht haben, über die widerstreitenden Prinzipien unserer Geschäftsführung mit Ihnen zu discutiren, in der Meinung, daß die Börsenblattartikel zur Ausgleichung so grundverschiedener Ansichten wenig beitragen. — Sie haben die Publicität vorgezogen, und muß ich Ihnen folgen. Sie irren vor allem darin, daß die Gsellius'sche Buchhandlung eine Antwort auf die Erklärung der Verleger gegeben habe; sie hat lediglich ihren Kunden und Käufern eine Aufklärung unterbreitet, weshalb sie ihre seit 36 Jahren bestehende Katalogeinrichtung verlassen und einen Katalog jetzt edirt hat, in welchem das Wesentliche, ja Nothwendige vielfach fehlt, nämlich ein strict in Zahlen ausgedrückter Verkaufspreis. Geschäftsgrundsätze lehrt man nicht wie einen Handschuh um.

Sie werden die Nothwendigkeit solcher Aufklärung zweifellos anerkennen; jeder Geschäftsmann hat die Pflicht, die ihm vertrauenden Kunden offen und wahr zu behandeln; die Wahrheit und Reellität bleibt die Grundlage jedes Geschäfts. Gewiß, geehrter Hr. R., wären Sie Vertreter der Firma Gsellius, Sie hätten das Gleiche für erforderlich erachtet und durch Unterlassung solcher Aufklärung sich zu schädigen und Ihren Erwerb zu beeinträchtigen befürchtet.

Aus Ihrem Grundirrethum, es sei eine „Antwort“ an die Verleger gegeben, folgt nun der zweite, der schwere Vorwurf, es sei eine offenbare Verhöhnung der Verleger.

Worin Sie die Verhöhnung suchen, bleibt mir unerfindlich, ich behaupte das Gegentheil. Ich drucke die Ladenpreise, wie viele Verleger fordern, und anerkenne ausdrücklich die Gewalt der Coalition; ist dies eine Verhöhnung? Freilich theile ich dabei nicht die Ansicht, welche durch die Verlegererklärung bekundet wird, und unterdrücke nicht meinen entgegengesetzten Standpunkt; eine besondere Kritik habe ich gar nicht geübt, vielmehr sie der Zukunft über-

lassen. Finden Sie wirklich schon darin eine Verhöhnung? Ich urtheile, der Satz dient Ihnen nur dazu, die Verleger zu haranguiren, oder wie Sie sich ausdrücken, endlich Muth zur That, d. h. zur Proscription zu zeigen; demselben Zweck secundirt auch die Imputation, daß das bücherkaufende Publicum gegen die Verleger aufgeregt werden solle. Mein geehrter Hr. R., Sie muthen dem gesunden Urtheil der Verleger viel zu. Die Ehre des Angriffs gebührt Ihnen und Ihren Gesinnungsgenossen, kurz Allen, welche durch ihre Klagen einen Theil der Verleger zu jener Erklärung bestimmten, nicht den Angegriffenen, die sich heute ihrer Haut wehren und positiv gezwungen sind, — sehr wider Wunsch — dem Publicum die fragwürdige Wäsche im Buchhandel zu zeigen.

Hinsichtlich der Verleger-Erklärung laufen unsere Ansichten offenbar weit auseinander. Sie scheinen anzunehmen, daß auch jedes Verkaufen unter dem Ladenpreise die angedrohten Folgen nach sich ziehen solle, während ich glaube, daß diese Interpretation nicht zutrifft. Dafür sprechen sehr wichtige Gründe. — Einmal weiß jeder Buchhändler, er sei Verleger oder Sortimentter, daß ein bestimmter Preis für sein Buch gar nicht unter allen Umständen erzielt werden kann, daß Fordern und Bieten den Handel macht. Der Sortimentter hat nur in dem Verkehr mit dem Publicum seine Erwerbquelle und muß demselben oft unglaubliche Zugeständnisse machen. Ich erinnere nur daran, daß kein Verein, fast keine städtische oder Staats-Verwaltung einen Bücherkauf abschließt, ohne sich bestimmt geforderte Procentsätze vorher gesichert zu haben, ja, daß selbst die preußische Ober-Rechnungskammer monirt, wenn auf den Bücher-Rechnungen nicht der gewährte Rabatt erkennbar ist. Diesen thatsächlichen Verhältnissen trägt jeder Sortimentter Rechnung, und wer das Gegentheil behauptet, wird Niemand überzeugen. — Sodann, der Verlagsbuchhändler betreibt seit einem Menschenalter sein Geschäft kaufmännisch; er hat die Usance längst verlassen, nur für den Sortimentter à cond. zu produciren, um erst nach Jahr und Tag zu erfahren, ob er und was er verkauft hat. Der Verleger von heute (im Großen und Ganzen) producirt, um sofort zu verkaufen, den baaren Erlös resp. Gewinn schnell zu haben, und geht mit Ertheilung von Commissionsgut mäßig und vorsichtig um. Kurz, der Verleger treibt Handel im kaufmännischen Sinne (sit venia verbo). In Consequenz ist der Sortimentter, welcher nicht zu Grunde gehen will, gezwungen, dasselbe zu thun; die alten Grundlagen seines (früher gesicherten) Geschäfts fehlen, die neue Grundlage heißt „baar“ wirthschaften. Die Folge davon, werther Hr. R., wird sein, daß Sie in Zukunft der Hauptsache nach nicht mehr fremdes Gut verwalten, sondern eigenen Besitz, freies Eigenthum haben, und nun erwägen Sie, was Sie in Widerspruch mit dieser Ihrer eines Mannes würdigeren Stellung den Verlegern zumuthen, ja sogar von denselben besonders verlangen. Jene sollen das Recht, ja die Pflicht haben, ihre Waare fest oder baar zu verkaufen an den Sortimentter mit dem Vorbehalt und der widersinnigen Einschränkung, daß demselben durch den Verkauf nicht freies Eigenthum übertragen wird, vielmehr nur eingeschränktes, verlausulirt durch Bedingungen, unter denen wieder verkauft werden darf. Der Gewinn für den Verleger, das Risiko für den Sortimentter! Denken Sie sich doch in die Sachlage ruhig hinein. Sie als Sortimentter folgen dem Lockrufe gegen baar — oder bei Vorausbestellung 30%, 40%, 50%, Freiemplare ic. Ihr Calcul und Hoffnung auf Absatz geht fehl aus einem der unberechenbaren Umstände, die das Geschäft alteriren; schon lesen Sie mit Bangen im Börsenblatt die Ankündigung einer neuen Auflage Ihres Unglückskindes; — was werden Sie thun? Ihre Waare in die Privatbibliothek reihen oder sofort als Maculatur (das Endziel) pro Centner 6 M. 50 Pf. verkaufen? Ich denke, Sie machen noch vorher einen letzten Versuch, die Waare