

nicht die Lösung der Frage. Man darf kühnlich die Herren Sortimententer im Deutschen Reiche fragen, ob sie einen wesentlichen Erfolg von jenem Verbot einer Anzahl Verleger, die Bücher ihres Verlags unter dem Ladenpreis öffentlich anzuzeigen (wohlgemerkt, nicht: zu verkaufen!) verspürt haben. Wie ungenirt dieses Verbots, und zwar nicht nur von bekannten Schleuderfirmen, sondern von höchst anständiger Seite gespottet wird, davon liefert jeder Monat einen neuen Beleg. Als z. B. im letzten Herbst die Herren Puttkammer & Mühlbrecht in Berlin einen Lagerkatalog veröffentlichten, erklärten sie zuvor den Verlegern, daß nur der Verlag dabei berücksichtigt werden könnte, wo die Preise mit Abzug von 10% Rabatt angeschrieben werden dürfen, da in Berlin einmal 10% Rabatt unumgänglich und allgemein üblich sei. Dieses eine Beispiel anstatt vieler. Man sieht daraus, daß die Geschäftszusammenhänge der Leipziger und Berliner Sortimententer durch jene Verleger-Erklärung keine anderen geworden sind. Nach wie vor beziehen eine Menge von Halbbuchhändlern ihren buchhändlerischen Bedarf mit 20% Rabatt von irgend einem Leipziger Commissionär; nach wie vor genießen die Universitätsbibliotheken Deutschlands für den Bezug aller größeren Werke, die sie bei ihrem „Commissionär“ in Leipzig bestellen, einen Rabatt von 20%; nach wie vor knüpfen die weit über 6000 deutschen Studenten, welche jährlich die Leipziger und Berliner Universität besuchen, daselbst Verbindungen an mit Buchhändlern, welche sie natürlich über ihre Studienzeit hinaus fortsetzen, und welche ihnen gestatten, alle Erscheinungen des Buchhandels mit 15–20% Rabatt zu beziehen. Außer dem geschäftlichen erwächst für den übrigen Buchhandel auch noch der moralische Nachtheil, daß das Bücher kaufende Publicum, nicht im Stande, die verschiedenen Verhältnisse zu berücksichtigen, unter denen der in Leipzig und der auswärtig domicilirte Sortimententer arbeiten, diesen letzteren für einen Geschäftsmann hält, der rasenden Vortheil nimmt und nicht schnell genug reich werden kann, der es daher auch verdient, wenn man ihn danach behandelt, d. h. die Bücher sich von ihm zur Ansicht vorlegen läßt und, soweit sie einem gefallen, dann in Leipzig bestellt.

Wenn nicht alles trügt, so ist die Leipziger Verleger-Erklärung nicht die Panacée für die Krankheit, an welcher das deutsche Sortiment leidet. Man hat nun neuerlich ein Heilmittel in einer andern Maßregel zu finden geglaubt, einer Maßregel, die wir uns nur aus einer Art Verzweiflung erklären können, welche sich der deutschen Sortimententer bemächtigt hat. Wir meinen die Entziehung des Postdebito des Börsenblattes. Wie übrigens aus einem interessanten statistischen Nachweis in Nr. 83 des Börsenblattes hervorgeht, ist die Zahl der Firmen, welche diese Maßregel für richtig halten, eine auffallend kleine, so daß mit Evidenz klar wird, daß die bezügliche Abstimmung in der Generalversammlung des Börsenvereins eine künstliche war! Wie soll auch das Verlangen des Publicums nach Rabatt durch eine über die buchhändlerischen Bezugsbedingungen beobachtete Geheimniskammer niedergeschlagen werden? Die Wahrscheinlichkeit vielmehr ist, daß das Publicum, das schon jetzt den im Buchhandel üblichen Rabatt (wie sich jeder Buchhändler leicht überzeugen kann) über-, nicht unterschätzt, vielmehr erst recht monströse Vorstellungen von der Rabatthöhe sich bildet und veranlaßt durch die Anerbietungen, welche ihm von Leipzig und Berlin und anderen Orten nach wie vor ins Haus getragen werden, sowie nach Analogie des im Musikalienhandel üblichen hohen Rabatts, noch gebieterischer als bisher sein „Recht auf Rabatt“ geltend machen wird.\*)

Fragen wir uns noch einmal, welches Uebel es zu beseitigen

\*) In unserm Vorschlag der Herabsetzung des Normalrabatts um 10% liegt zugleich auch das Gute, daß das Börsenblatt dann mit keinen so hohen Rabattziffern mehr gespickt sein würde wie bisher.

gilt, so ist es, wie auch dem blödesten Auge klar ist, eben die bevorrechtete Stellung, welche der Leipziger, bezw. auch der Berliner Sortimententer dadurch vor seinem auswärtigen Kollegen einnimmt, daß ihm sein ganzer bezw. doch ein sehr großer Theil seines Bedarfes speisenlos und franco ins Haus getragen wird, während jeder nicht in Leipzig, respective Berlin wohnende Sortimententer außer den Auslagen für den Commissionär und die Verpackung auch noch die, je nach der Entfernung verschiedenen, immerhin aber ansehnlichen Post-, Eil- und Frachtgutspesen an seinen Wohnort zu tragen hat. Wir stehen nun der Thatsache gegenüber, daß der Leipziger Sortimententer von dem gegenwärtig im Buchhandel üblichen Normalrabatt von 25% einen Antheil von 15–20%, der Berliner Sortimententer einen Antheil von wenigstens 10–15% preisgibt. Die Sache ist die, daß der Leipziger Sortimententer die Differenz, um welche er gegenüber jedem auswärtigen Sortimententer im Vortheil ist, — der Berliner Sortimententer aber die Differenz, um welche er vor dem süddeutschen oder dem Hamburger Sortimententer im Vortheil ist, — dem Publicum in die Tasche spielt. Es liegt darin das Geständniß, daß der im Allgemeinen im Buchhandel übliche Normalrabatt von 25% dem Leipziger sowohl als auch noch dem Berliner Sortimententer als ein zu hoher erscheint, und daß erst die Fracht- und Commissionspesen, wo solche vorhanden sind und in dem Maße als sie vorhanden sind, diesen Rabatt rechtfertigen. Was ergibt sich hieraus für eine Folgerung als die, daß der deutsche Verleger um das, dem Einzelnen nichts nützende, für die Interessen des Gesamtstandes aber in hohem Grade schädliche „Zuviel“ den Normalrabatt kürzt und dafür die Commissions- und Frachtpesen und zwar nach Maßgabe der Höhe der letzteren, dem Sortimententer als eine Art Meß-Agio bei der Abrechnung zurückvergütet?

Machen wir es uns klar, welches etwa das richtige Verfahren wäre, wobei wir im voraus zu bemerken haben, daß die von uns aufgestellten ziffermäßigen Vorschläge auf einer approximativen Schätzung beruhen und in einer Commission, welche in der Lage ist, sich auf statistisches Material zu stützen, ihre definitive Formulierung finden können. Wir haben vor allem zu unterscheiden zwischen dem Rabatt als dem jedem wirklichen Buchhändler, gleichviel welches sein Wohnort, ununterschiedlich zu gut kommenden Procentsatz, der sofort bei der Auslieferung vom Ladenpreis in Abzug kommt, und zwischen dem Agio, welches als die Vergütung für die Commissions- und Frachtpesen eine je nach der Entfernung des betr. Platzes von Leipzig und den sonstigen Bedingungen desselben sich modificirende Ziffer darstellt und bei den Rechnungsartikeln am Ostermeß-Saldo gutgeschrieben wird, bei den Baar-auslieferungen sofort weiter in Abzug kommt.\*) Wir nehmen an, der Normalrabatt wird

- auf 15% (anstatt 25%),
- „ 20% (anstatt 30%),
- „ 25% (anstatt 33½%),
- „ 30% (anstatt 40%)

herabgesetzt. Zur Eruirung der betreffenden Commissions- und Frachtpesen denken wir uns nun den Bereich des deutschen Buch-

\*) Da das Agio hiernach von dem bereits um den Rabatt gekürzten Saldo in Abzug kommt, so entsteht ein unbedeutender Ausfall, was die Abtrennung einer eigenen vierten Zone mit 12½% (anstatt 10%) rechtfertigen dürfte. Insofern jedoch das Agio auch an den im Lauf eines Rechnungsjahres angelaufenen Kreuzband- und Packerfracturen gekürzt wird, reducirt sich auch für die zweite und dritte Zone der kaum nennenswerthe Ausfall noch weiter auf ein Minimum. Die der vierten Zone angehörigen Gebiete aber genießen durch die kleine Erhöhung ihres bisherigen Gesamtrabatts, die de facto etwa 1½%