

Briefe, in welchen sie von den Thatfachen Mittheilung machte und um Meinungsäußerung bat. Der Brief an einen derselben lautete:

Geehrter Herr College! Vor mir liegt eine Factur der Firma X. in Leipzig, welche den hiesigen Medicinern Ihre Verlagswerke (folgen die Titel) mit 20 % Rabatt lieferte. Sie begreifen die peinliche Lage, in welche die soliden Sortimentgeschäfte B.'s gegenüber einer derartigen Concurrenz gerathen. Uns ist es unmöglich, mit 20 % Rabatt zu verkaufen, wenn wir nicht geradezu Geld verlieren wollen, was ich Ihnen wohl nicht im Detail begründen muß.

Sie werden es mir gewiß nicht verübeln, wenn ich derartige Schleuderei als einen Mißbrauch zu Ungunsten des auswärtigen Sortiments bezeichne. Wir geben uns alle Mühe und scheuen keine Kosten, die wissenschaftlichen Novitäten Ihres Verlags in unserem Kundentreise durch unermüdliches, systematisches Einsichtsverfenden bekannt zu machen und einzuführen. Ist uns dies aber gelungen, so kommt dann X. und erntet mühelos die Frucht unseres Fleißes, unserer Aussaat. Ich frage mich, ob er damit Ihren verlegerischen Interessen diene. Nein, sage ich, denn darum, weil X. mit 20 % nach B. liefert, wird am hiesigen Plage kein einziges Exemplar Ihrer obigen Werke mehr verkauft, als wenn die hiesigen Sortimentgeschäfte die Kunden mit etwas weniger Rabatt bedienen würden. Wenn diese Verhältnisse fortgehen, so sehen wir uns vor die Frage gestellt, ob wir Schweizer Sortimenter überhaupt noch ein Interesse haben, uns für die Neuigkeiten solcher Verleger speciell zu verwenden.

Sollte Ihnen X. specielle Vortheile bieten, z. B. Baarzahlung, so sind wir selbstverständlich sofort bereit, Ihnen die gleichen Offerten zu machen. Wir würden gar nicht anstehen, z. B. alle festen Bestellungen baar, auch ohne erhöhten Rabatt zu beziehen, oder Ihnen anticipando größere Anzahlungen zu machen.

Wenn die Verleger nicht selbst Hand bieten, dieser systematischen Untergrabung des soliden Sortiments entgegenzuarbeiten, so werden sie schließlich von diesen Schleudern ganz abhängig. Diesen fällt es gar nicht ein, nach auswärts Einsichtsendungen vorzunehmen; diese Arbeit und deren Kosten überlassen sie gern dem gutmüthig dummen Sortiment der Provinz. Werden aber diese endlich vernünftig und verweigern sie die Annahme und Verwendung für die Novitäten von Verlagsbandlungen, welche X. und Consorten durch besondere Rabattvortheile unterstützen, so würden die betreffenden Verleger gar bald den Ausfall des Bienenfleißes der Provinz-Sortimenter fühlen. — Wir selbst liefern seit Jahren allen Leipziger Sortimentern nur mit 15 % Rabatt, trotzdem hat sich der Abjaß unseres Verlags am Plage Leipzig nicht vermindert. Die Herren X. und Cons. verwenden sich gar nicht für speciellen Abjaß einzelner Artikel, sie beziehen eben, was sie haben müssen. Jedenfalls wären Sie im Irrthum, zu glauben, daß X. z. B. aus persönlichen Rücksichten für Sie selbst oder Ihre Firma Ihren Verlag speciell pouffire.

Ich werde Ihnen dankbar sein, wenn Sie mir zu Handen meiner schweizerischen und speciell der B. Kollegen offen Ihre Auffassung über den angeführten Specialfall wie auch über die prinzipielle Seite dieser Frage mittheilen wollten. Sie finden uns zu jedem Entgegenkommen bereit. Etwas muß geschehen, so kann's nicht fortgehen etc.

P. S. Die Abnahme der Saldi unseres Sortiments an Ihre werthe Verlagsbandlung ist einzig und allein die Folge der X.'schen Concurrenz. Wie fühlbar dies ist, beweisen folgende Zahlen. Ihr Saldo betrug

1874	M. 1137.—	1878	M. 1125.—
1875	" 1410.—	1879	" 724.—
1876	" 1262.—	1880	" 529.—
1877	" 1046.—	1881	" 456.—

Analog diesem Briefe gingen solche an die übrigen betheiligten Verleger.

Von Antworten sind eingelaufen:

I. theilt mit, daß er an X. schon seit Jahren nur baar mit 15 % Rabatt liefere, daß derselbe aber trotzdem auf Umwegen durch Leipziger Commissionäre seinen sämtlichen Verlag erhalte (siehe Börsenblatt Nr. 95 „Ein Notabene“). Er bedaure die Erfolglosigkeit seiner Maßnahmen und hoffe, daß alle größeren und anständigen Verlagfirmen mit Strenge die Schleudern und ihre Helfershelfer von allen Verbindungen gänzlich ausschließen möchten.

II. lieferte bis jetzt an X. mit der Bedingung der Verlegererklärung, daß seine Bücher nicht unter dem Ladenpreise angekündigt werden dürften, und erbietet sich, von jetzt an an

X. nur noch mit 15 % zu liefern. Er hielt es für passend, bei X. zu reclamiren, welcher den Thatbestand leugnete und erst auf die Erklärung hin, daß die Beweise schwarz auf weiß vorlägen, mit allerhand Winkelzügen die Möglichkeit zugab. Diese Correspondenz enthält X.'s Erklärung:

daß er am Plage Leipzig mit 20 % Rabatt verkaufe, solange in neubegründeten Geschäften seitens der Chefs den Käufern gesagt werde, daß diese nicht nur wie bei X. von sogenannten Studentenartikeln 20 %, sondern von allen Büchern und nicht nur bei sofortiger Bezahlung, sondern sogar in Rechnung erhielten; solange der Verleger nicht verhindere, daß Leipzigs ältestes Sortimentgeschäft seinen, X.'s, Kunden Prachtwerke in Lieferungen mit 20 % zur Ansicht schicke, bis dahin werde er sich mit seinen Preisen so einrichten, daß er seine Kunden behalte.

III. nennt sich einen kleinen Verleger und verweigert jede Maßregel gegen X. als für ihn nicht vortheilhaft. Er hält eine Besserung dieser Verhältnisse für unwahrscheinlich und fühlt sich wohl in seiner Abhängigkeit von der Schleudernfirma. So unabweisbar begründet verschiedene seiner Vorwürfe gegen die heutigen Sortimenter sind, so sicher ist auch die Behauptung richtig, daß diese Vorwürfe größtentheils ihre Quelle in der Existenz der Schleudern haben. Der Unterzeichner dieses Artikels ist ebenfalls kleiner Verleger und kennt ihre Leiden und Freuden bis zum Ueberdruß; zugleich aber ist er Sortiment und kann aus Erfahrung reden, wenn er behauptet, daß die Nachtheile, welche sein Sortiment durch die Schleudern erfährt, unendlich größer sind, als die Vortheile, welche sein Verlag von jener Seite zu genießen hat.

IV. hat bis jetzt nicht geantwortet.

Eine andere Thatfache steht mit dem vorstehend gegebenen Specialfall in so naher Verbindung, daß ich ihn ebenfalls kurz auseinandersetze.

Ein Artikel schweizerischen Verlags ist zufällig in Leipzig eingeführt und wird dort jährlich in etwa 100 Exemplaren gebraucht. Trotzdem übersteigen die Bezüge der Leipziger Sortimenter nicht die Zahl von 24 Exemplaren. Warum? Der Verleger gibt seit Jahren seinen Verlag an Leipziger Firmen nur mit 15 % ab. Woher erhalten diese die fehlenden 76 Exemplare? Sie wurden von einer weit entlegenen Firma in Dänemark gegen baar bezogen. Wer zweifelt nun daran, daß hier ein Leipziger Commissionär die gefällige Vermittlung übernommen hat, die Maßregel des Verlegers illusorisch zu machen?

Nehmen wir noch einige bewiesene Fälle, wo Leipziger Firmen in die Schweiz mit 15 % franco in Rechnung geliefert haben, in einzelnen Fällen Facturen bis auf 900 Fr., so steht fest, daß hier ein schwerer Mißbrauch der günstigen Platzverhältnisse Leipzigs vorliegt, welchem mit der Zeit auch der solide Sortiment der Provinz unterliegen muß. Man ziehe nur die Abnahme obiger Saldo-Summen in Betracht, um die Richtigkeit dieser Behauptung außer Frage zu setzen. Es ist eine bewiesene Thatfache, daß schweizerische Studenten, welche ein Semester in Leipzig studirt haben, für den schweizerischen Buchhandel so gut wie verloren sind. Nicht nur, daß sie selbst nichts Größeres mehr bei schweizerischen Sortimentern kaufen, sondern sie theilen die Kataloge, die man ihnen von Leipzig aus sorgfältig nachschickt, auch ihren Freunden mit. Wie lang wird es gehen, bis diese Wissenschaft auch in die übrigen bucherkaufenden Kreise dringt! Das Resultat werden französische Zustände sein, Leipzig und Berlin werden den Buchhandel centralisiren, wie jetzt Paris den französischen Buchhandel fast ganz allein vertritt.

Was leistet der Leipziger Schleudern dem Verleger? Wir