

Sortimenter größerer Städte schon jetzt der Mehrzahl ihrer Kunden auf Verlangen oder ohne solches bis zu 10 Procent, ausnahmsweise auch noch mehr Rabatt bewilligen, so liegt der Gedanke sehr nahe, daß für die heutigen Verkehrsverhältnisse der vom Verleger dem Sortimenter bewilligte Rabatt überhaupt zu hoch bemessen ist. Für die alten Zeiten, wo langsam und theuer die Bücherballen sich nach Leipzig und von da weiter zu den Sortimentern bewegten, wo jeder Geschäftsbrief und noch mehr jedes zur Post gebrachte Packet große Kosten verursachte, wo die Umrechnung und Umwechslung der vielen verschiedenen deutschen Münzsorten nicht minder allwärts Verluste verursachten, wo endlich das Geld überhaupt noch einen höheren Werth hatte und bekanntlich allgemein eine höhere Verzinsung beanspruchen konnte als heutzutage; da waren ohne Zweifel die alten Rabattverhältnisse mit ihren verschiedenen Abstufungen am Platze. Seitdem aber alle jene Verhältnisse gründlich andere geworden sind, arbeitet ein starres Festhalten an jenen Preisverhältnissen meines Erachtens nur den Schleuderern in die Hände, welche die Gunst der neuen Zeit besser zu benutzen verstehen als das Gros der Sortimenter. Ein Kleines ist zwar nach und nach auch in dieser Beziehung geschehen (s. Schürmann a. D. S. 30 f.), indem eine immer größere Zahl von Büchern den Sortimentern nur noch mit 25% (statt der früher üblichen 33 1/3%) geliefert wird. Damit ist aber bei weitem noch nicht die Grenze des Zulässigen erreicht, wie aus den angeführten Thatsachen hervorgeht und selbst in Buchhändlerkreisen eingeräumt wird.

Einer Herabsetzung der Buchhändlerabatte auf ca. 15 bis 20% — die Feststellung derselben müßte natürlich Gegenstand sehr sorgfältiger und eingehender Erwägungen sein*) — möchte ich bei Behandlung meines Themas um so lebhafter das Wort reden, als ich in meiner ersten These zugleich eine Gegenleistung der Verleger als Forderung aufgestellt habe. Unter der Voraussetzung, daß auch die weiteren von mir noch zu erörternden Vorschläge in Kraft träten, würde es den „Schleuderern“ kaum noch möglich sein, mit großer Aussicht auf Absatz oder auf eigenen Gewinn Bücher anzubieten; könnten sich doch ihre Preise nur wenig unter dem Ladenpreise bewegen. Z. B. würde alsdann ein neues Werk, dessen Ladenpreis 20 M. beträgt, kaum unter 18,50 offerirt werden können, zumal der „Schleuderer“, von den anderen Unkosten abgesehen, doch auch für Kataloge und Inserate erkleckliche Ausgaben zu tragen hat. Auf großen Absatz außerhalb des Geschäftspalzes wird er dabei nicht rechnen können, wenn der Käufer unter Umständen noch 60 + 20 Pf. für Porti zahlen muß. Jedenfalls wird es dann den anderen Sortimentern, welche entweder mit gleichem Capital arbeiten oder durch Association den Mangel großer eigener Mittel zu erlegen wissen, möglich sein, bei gleicher Rührigkeit mit gleichem Erfolg zu arbeiten.

3) Schon aus der zuletzt aufgestellten Berechnung wird der Leser ersehen, daß ich die prinzipielle Aufhebung des Kundenrabattes, wenigstens in seiner gegenwärtigen Verfassung, bei meinen Vorschlägen in Aussicht nehme. Etwas Irrationelleres als die gegenwärtige Art des Rabattirens im Buchhandel kann man sich schwer denken, obschon ich natürlich als Kunde diesen Rabatt gern und, wie die Sachen einmal stehen, ohne Gewissensbisse acceptire. Daß einer Waare ein bestimmter Werth beigelegt wird, derselbe aber zugleich um ein ganzes Zehntel gekürzt werden kann, ist an sich völlig abnorm. Nun geschieht dies aber wieder nicht an allen Orten in gleicher Weise, sondern eine große Verschiedenheit herrscht in dieser Beziehung und oft genug ohne nach-

*) Außer dem für pünktlich erfolgende Zahlungen schon jetzt üblichen, gleichmäßigen Mehragio von 1% möchte ich eine je nach der Höhe des Saldo in einigen Abstufungen zunehmende Steigerung desselben vorschlagen.

weisbaren Grund für die Mannigfaltigkeit der Abstufungen. Auch in Ansehung der Person herrscht keineswegs Gleichmäßigkeit. Indem man häufig von dem Grundsatz ausgeht, nur auf Verlangen Rabatt zu geben, kommt es vor, daß regelmäßige Kunden mit hohen Rechnungen solchen nicht erhalten, bloß weil es ihnen widerstrebt, ihn in Anspruch zu nehmen, während ein gelegentlich in den Buchladen tretender Käufer sich von dem Preise des erstandenen Buches seine 10% abziehen läßt. Kurz, für das Sortimentsgeschäft allein scheinen ganz andere Gesichtspunkte maßgebend zu sein als in den anderen Geschäftsbranchen. Hier wird eine Preisermäßigung doch nur als Sconto bei Baarzahlungen oder bei Abnahme einer größeren Quantität Waare (bei Engroskäufen) gewährt. Daß das Publicum im Grunde auch den erhaltenen Rabatt in den Bücherpreisen bezahlt, mag es sich wohl nicht immer klar machen. Das Rationellste wäre es gewiß, wenn es auf die bestehende willkürliche Praxis des Rabattes ganz verzichtete, natürlich mit der wohl zu rechtfertigenden Ausnahme einesmäßigen Sconto bei Innehaltung der von der Buchhandlung festgesetzten Zahlungsfristen, event. unter Erhöhung des Sconto, falls die Rechnung in einer bestimmten Frist eine bestimmte Höhe erreicht hat. Dafür, daß nicht am Ende das Publicum allein die Kosten der vorgeschlagenen Reorganisation zahle, sondern eine angemessene Ermäßigung der Bücherpreise ihm einen Ersatz biete für den Ausfall des Kundenrabattes, wird wohl die Concurrnz der Verleger sorgen.

In diesen drei Punkten also müßten, wie ich meine, die bisherigen Einrichtungen des deutschen Buchhandels geändert werden, um den Sortimentern die Möglichkeit einer selbständigen und wirksamen Concurrnz mit den Schleuderern zu ermöglichen. Es würden dabei sowohl die Grundlagen der historisch gegebenen Organisation, in deren Rahmen sich jene leicht einfügen lassen, als auch die Grundsätze eines gesunden kaufmännischen Verkehrs sich völlig wahren lassen. An den Prinzipien der Gewerbefreiheit dürfte unter keinen Umständen gerüttelt werden, und man muß zugeben, daß bisher nur schüchterne Versuche gemacht worden sind, welche dahin abzielen, unter Ausschluß der freien Concurrnz den Sortimentern ihren früheren Besitzstand durch Zwangsmaßregeln zu erhalten, bez. zurückzuerobern. Es würde dann der Verein Deutscher Buchhändler zu einer Zwangsinnung umgestaltet werden, innerhalb der kein Sortimenter zu dulden wäre, welcher dem Publicum billiger als zum Ladenpreise oder mit einem höheren als dem vom Verein zugestandenen Rabatt verkaufte. Ebenso wäre dann jedem Verleger die Verwendung der Sortimentern für seine Waare zu versagen, welcher einen mit dem Interdict belegten Sortimenter noch als Buchhändler behandelte und ihm zu Buchhändlerpreisen verkaufte.

Daß der bestehende Verein Deutscher Buchhändler je zu so strammen Beschlüssen sich entschließen könnte, ist kaum anzunehmen, wenn auch die Hoffnungen und Bestrebungen vieler Sortimentern darauf gerichtet sein mögen. Die einsichtige und besonnene Mehrheit der Buchhändler erkennt wohl an, daß gerade unter dem Schutze und infolge der Gewerbefreiheit der deutsche Buchhandel im Großen und Ganzen einen außerordentlichen Aufschwung genommen hat, indem der jährliche Gesamtbaarumsatz in der Buchhändler-Metropole Leipzig von ca. 16,000,000 M. (bei 1963 Sortimentern) im Jahre 1865 auf 30,000,000 M. (bei 2670 Sortimentern) im Jahre 1875 gestiegen ist (s. Publik. d. Börsenver. der Deutschen Buchhändler VI. S. 11)*). Ebenso sehen sie ein,

*) Ebenda ist S. 8—32 von einer besonderen Buchhändler-Commission die Frage behandelt, ob die Gewerbefreiheit schädlich auf den Buchhandel eingewirkt hat und ob eventuelle Schritte zu thun sind, um eine Aenderung der Gesetzgebung herbeizuführen. Letztere Frage