

Ich habe hier eine Notiz von einem Collegen in Westpreußen, der schreibt: „Im eigenen Interesse gebe ich möglichst keinen Rabatt; doch ist das Angebot an eine Reihe von Kunden von Berlin aus (Nicolaische Buchhandlung; Mayer & Müller) so unangenehmer Natur, daß ich häufig nolens volens mehr geben muß, wenn mir der betreffende Kunde nicht für immer ausbleiben soll. Nicolai bot vor Jahren einem hiesigen Vereine, der seit undenklichen Zeiten von mir resp. meinem Vater bezog, 25 — 33 $\frac{1}{3}$ % an. Mir blieb nichts anderes übrig als dem Verein 15 — 20 % zu geben. Mayer & Müller bieten sämtlichen Juristen die Juridica mit 25 % an. Die Folge davon war, daß ich, wenn auch widerstrebend, in einzelnen Fällen bei größeren Bestellungen sagte, daß ich dies auch könne, und für 20 % und Portospesen liefern würde. M. hier liefert für die Magistratsbibliothek und Gymnasialbibliothek mit 23 $\frac{1}{3}$ %, und sogar in einem Jahre mit 28 %. Wie gesagt, trotzdem unterbleibt jedes billigere Angebot, und ich werde nur da nachgeben, wo das Geschäftsinteresse es unbedingt erfordert.“

Solche Vorkommnisse beweisen, wie in Folge der Rabattangebote von Berlin aus der Sortimentsbuchhandel auch in der Provinz in die Nothlage gedrängt wird, einen übermäßigen Rabatt zu gewähren, wenn er nicht das Geschäft ganz aus der Hand geben will.

Eine interessante Illustration der Zustände, wie sie in Berlin im Sortiments-Geschäft herrschen, und wovon wir bisher keine Ahnung hatten, erfahren wir aus der Notiz eines dortigen Collegen: „Ich selbst lasse mir mit 25 % rabattirte Artikel von N. N. u. s. w., die mir momentan fehlen, bei N. N. mit 20 % als Publikum kaufen.“

Also, wenn den Sortimentern in Berlin ein Buch fehlt, so schicken sie zu N. N. und lassen es privatim mit 20 % kaufen, während sie als Collegen wahrscheinlich nur 10 % erhielten; wenigstens ist dieser Satz bei uns eingeführt, wenn man sich im Sortiment gegenseitig aushilft. (Zuruf: In Berlin meist 16 $\frac{2}{3}$ %.) Ueberhaupt scheint N. N. diejenige Firma zu sein, welche in Berlin das Geschäft am meisten verdorben und das Rabattgeben auf die Spitze getrieben hat. Von allen Seiten gehen uns Klagen zu „Ja, wenn nur N. N. nicht wären“.

Auch auswärts geben sie den hohen Rabatt. Es liegen uns Antworten aus Berlin und Leipzig auf Anfrage bezügl. Lieferung bestimmter Bücher vor, welche dies beweisen.

Wir besitzen ferner eine Notiz von einer Tübinger Firma, welche den Beweis liefert, wie sehr dieses Gebaren von Berliner und Leipziger Firmen den provinziellen Buchhandel schädigt. Die betreffende Firma schreibt:

„Von hier aus beziehen viele Studenten aus Berlin und Leipzig ganze Ballen Bücher und erhalten in Berlin 15, in Leipzig 20—25 % Rabatt.“

Würden alle Buchhändler so handeln wie ich, so könnte der Gesamtbuchhandel nicht so schnell der Auflösung entgegengehen, das heißt, des Vertrauens verlustig werden, das er so lange genossen hat, während jetzt schon jeder, der nach dem Ordinärpreis verkauft, für einen Betrüger gehalten wird. Dies geschieht besonders bei Studenten des Auslandes, welche in Leipzig einen sogenannten Export-Nettopreis erhalten, wie ihn der Deutsche Buchhändler, der durch Ansichtsversendungen viele Arbeit ohne Lohn und Dank hat, nie zugetheilt erhält.“

Es scheint also, daß da noch eine Extrabonification besteht, und die ausländischen Studenten einen höheren Rabatt genießen als der Buchhändler selbst. Lorenz nennt dieses Rabattgeben in seinen Circularen einfach „den gewohnten Studentenrabatt“.

Bezüglich der Berliner Verhältnisse liegt uns ferner ein Schreiben von dort vor, vom 28. Juli, das lautet:

„Obgleich ich mit Ihren Ansichten betreffs der Schleuderfrage vollständig einverstanden bin und mich freue, daß endlich einmal etwas dagegen gethan werden soll, so bedaure ich doch, die mir gütigst gesandte „Erklärung“ nicht unterzeichnen zu können. Sie verlangen darin als erste Norm durchgehends eine Gewährung von höchstens 10 % Rabatt, bedenken aber nicht dabei, daß man viele neue Bücher auf Lager hat, die entweder ramponirt sind, oder sonst einen kleinen äußerlichen Fehler bekommen haben, und die man nie mit einem Rabatt von 10 % verkaufen könnte. Ich würde also in diesem Falle schon inconsequent handeln und die Erklärung nicht befolgen.“

Im Anschluß hieran möchte ich mir noch eine Bemerkung erlauben, damit Sie sehen, daß es leichter ist, Vorschläge gegen die Schleuderei zu machen. Es verlangt also z. B. Jemand von mir ein Buch mit 20 % Rabatt, die er bestimmt in der und der Buchhandlung bei anderen Büchern erhalten haben will. Mir bleibt nun die Wahl, entweder mich mit einem kleinen Verdienst zu begnügen, oder aber darauf zu verzichten, und noch nebenbei die Aussicht, den Kunden nie wieder zu sehen und in den Ruf der Unreellität zu kommen, da der größte Theil des Publikums selbstverständlich von den Usancen der Buchhändler unter sich keine Ahnung hat, und daher nach einer sehr einfachen Logik denjenigen, der höhere Preise für dieselbe Waare fordert, als der andere, für unreell hält. Das Hauptübel ist, daß es gerade die größten Buchhandlungen sind, welche die niedrigsten Preise normiren, und die anderen gewissermaßen zwingen, ebenso zu verkaufen, oder gar nicht.

Meiner Meinung nach wäre es daher Sache der Verleger, die Angelegenheit thatkräftig in die Hand zu nehmen, und vor allen Dingen einmal den größten Schleuderern etwas die Flügel zu beschneiden, wenn dieselben auch von ihrem Verlage immer eine größere Anzahl brauchen als andere kleine Firmen. Sie würden dadurch durchaus keinen Schaden haben, denn das Publikum wüßte sehr bald, wo es seine Bücher kaufen könnte, nur würde sich der Absatz, der derselbe bliebe, nicht mehr auf eine, sondern auf mehrere Handlungen vertheilen.

Um nun wieder auf den Zweck meines Schreibens zurückzukommen, so betone ich nochmals, daß ich ein principieller Gegner der Schleuderei bin und daß ich Alles aufbieten werde, dieselbe beseitigen zu helfen, daß ich aber nicht im Stande bin, die betreffende Erklärung zu unterzeichnen, da ich von dem Princip ausgehe, Verpflichtungen, die ich übernommen habe, auch stricte einzuhalten, was ich nach dem oben Ausgeführten nicht vermag.“

Ich komme nun dazu, Ihnen zu zeigen, wie alle möglichen Manipulationen angewendet werden, die Schleuderei zu fördern und wie man Wege, die verlegt werden, immer wieder sich offen zu machen weiß.

Lorenz in Leipzig hat u. A. auch die Methode, mündliche Offerten machen zu lassen. Es liegt uns ein Brief vor aus Bremen, worin das festgestellt wird: „Gleichzeitig setze ich Sie von dem Factum in Kenntniß, daß Lorenz einem meiner Kunden im Anfang dieses Sommers mündlich 15 % Rabatt offerirte und nachträglich einen Katalog übersandt hat, worauf