

→ Sprechsaal. ←

**Die einzige Möglichkeit den Rabatt loszuwerden.**

Vom alten Sortimenten.

Wenn der Fremde in Neapel vor dem Kaffeehaus sitzt, so umschwärmen ihn alsbald Verkäufer von allem möglichen. Der eine bietet Schmuck, der andere Korallen, der dritte Bilder, der vierte Statuetten, der fünfte Spazierstöcke u. s. w. an. Der arglose Fremde fragt nach dem Preise. Ein herrlicher Schmuck von Karneen soll 80 Lire kosten; ein schöner Palmestock 8 Lire. Der Fremde bietet 20 für den Schmuck und 2 für den Stock, die Händler gehen auf 60 resp. 6 herunter. Der Fremde bleibt bei seinem Gebote. Die Händler reden und reden, gestikulieren und werden immer eifriger, dann gehen sie weg. Es dauert aber nicht lange, so sind sie wieder da und fordern 50 resp. 5, und — um es kurz zu machen, — schließlich bekommt der Fremde den Schmuck für 20, den Stock für 2 Lire. Die Einkäufe trägt er heim, und — raisonnirt sein ganzes Leben lang auf die spitzbübischen Gewohnheiten der Italiener im Handel.

In eine „solide“ deutsche Buchhandlung tritt ein Käufer und fordert irgend ein Geschenkbuch. Preis? Antwort: 6 Mark. Der Käufer zahlt. Gleich darauf kommt ein anderer, fordert dasselbe Buch und fragt nach dem Preise. Antwort: 6 Mark. „Ja, da bekomme ich aber doch den üblichen Rabatt von 10, 12 1/2 oder 15%!“ „Ei freilich, bitte um Entschuldigung, der Nettopreis für Sie ist also 5,40 Mark — oder 5,20 Mark — oder 5,10 Mark,“ je nach den örtlichen Gewohnheiten. Dem einen hat man aber so viel mehr abgenommen als dem andern: ist das nicht, bei Lichte besehen, dieselbe Unreellität wie bei dem italienischen Tabulettträger? Beide fordern einen höheren Preis als sie haben wollen, beide lassen sich herunterdrücken je nach Fähigkeit und Fähigkeit des Käufers. Das ist doch ein so unwürdiger Zustand, daß jedem realen Menschen die Haare zu Berge stehen müssen!

Daß dies abgestellt werden müsse, darüber ist die Mehrzahl der Kollegen einverstanden. Aber wie? Alles bislang versuchte ist nur Stückwerk und nützt nichts, selbst die neuesten „Grundsätze“ (s. Börsenblatt 1885, Nr. 42) behalten den Begriff des Rabattgebens im Principe bei.

Unabänderlich feste Ladenpreise für ganz Deutschland lassen sich nur durchsetzen, wenn Verleger und Sortimenten es aufrichtig wollen. Dann müssen die Verleger principiell die denkbar niedrigsten Preise als Ladenpreis bestimmen, keinerlei Extra-Rabatt über 25% gewähren, und ausnahmslos mit jedem Sortimenten die Verbindung abrechnen,

der niemals an Behörden oder Private irgend welchen Rabatt unter irgend welcher Form bewilligt.

Der Sortimenten würde dann allerdings die höheren Procente einzelner Artikel einbüßen, würde aber von der Pflicht, an Bibliotheken, Schulen und Behörden Rabatt zu geben, befreit sein. Das ist ein wichtiger Punkt. Für viele Novitäten sind die Bibliotheken, Gesellschaften und Behörden fast die einzigen Abnehmer. Für ihren Bedarf also läßt der Sortimenten tagtäglich Massen von Novitäten kommen, und, berechnet er, welche Summe von Kosten und Arbeit das erfordert, und soll von dem wenigen was schließlich behalten wird dann noch Rabatt abgezogen werden, so ergibt sich klar, daß bei dem ganzen Geschäft mit diesen Anstalten eher zugelegt als verdient wird.

Damit hängt aber noch mehr zusammen. Wenn die Bibliothek 10, 15 oder 20% Rabatt bekommt, wie kann man da dem Bibliothekar, Lehrer oder Beamten, der sie verwaltet, denselben Rabatt verweigern? Und was man ihm bewilligt, werden seine Kollegen und Freunde auch fordern; das ist nur natürlich.

Die Verleger fangen schon an, in der bezeichneten Richtung vorzugehen, aber einseitig. Fünf Berliner Verleger z. B. haben im Dezember v. J. angezeigt, daß sie keine Freiemplare mehr geben werden. Die Herren Velhagen & Klasing haben den Partiebezug von Andrees Handatlas verteuert, um den festen Ladenpreis zu sichern. Beides sind in dieser Einseitigkeit ungenügende Maßregeln. Wenn die Berliner Verleger bislang bei 7/6 ihre Rechnung fanden, (und das thaten sie bei eingeführten Schulbüchern sicher!), so müßten sie beim Wegfall des Freiemplars gleichzeitig ihre Nettopreise und damit die Ladenpreise entsprechend herabsetzen. Wenn die Herren Velhagen & Klasing früher im Partiebezug nur 16 M 25 S für ein Exemplar von Andrees Atlas bekamen und doch ihr Geschäft dabei machten, so wäre das richtigere gewesen, dabei zu bleiben und den Ladenpreis auf nur 22 Mark zu normieren, statt den Nettopreis um 2 resp. 3 Mark zu erhöhen.

Wer da sagt, daß die Preis-Reduktionen, welche sich aus dem Vorstehenden ergeben, wieder zu unbedeutend seien, um auf den Gesamtumsatz einen wesentlichen Einfluß zu üben, der kennt das Publikum nicht. Das Publikum im großen und ganzen hat für Wertverhältnisse ein sehr feines Gefühl. Findet es in den Buchhandlungen durch die Bank billige Bücher zu festen Preisen, so wird es gern Bücher kaufen, andernfalls ungerne und mit Mißtrauen. Für den Gesamtumsatz ist das von wesentlichem Einfluß!

Also zum Schluß. Sollen die Bestrebungen, den Gesamtbuchhandel auf eine feste, solide

Basis zu stellen, von Erfolg sein, so müssen Verleger und Sortimenten Hand in Hand gehen. Kein Verleger darf willkürlich hohe Ladenpreise normieren, von denen z. B. 40 oder 50% abzuziehen überhaupt möglich wäre; denn diese Bezugspreise werden stets durch Rabatt korrigiert. — Von 25% muß der mittlere Sortimenten 15—20% auf Unkosten rechnen, er behält also nur 5 bis 10% für sich; das ist ihm notwendig, dabei Rabatt nicht möglich; also sind die Ladenpreise ausnahmslos inne zu halten. Selbst für Bibliotheken und Wohlthätigkeitsanstalten sind Ausnahmen nicht zulässig. Erst dann, wenn dies anerkannt ist, würde man gegen Kollegen, die sich daran nicht kehren, mit Ausschluß aus der Gemeinsamkeit vorgehen können.

Der Vorstand des Börsen-Vereins müßte die nötige Vereinbarung vermitteln und die Durchführung der Reform in die Hand nehmen.

Als äußere Hilfsmittel z. B. würde dann notwendig sein: 1. Ein Schild oder Plakat, das in jeder Buchhandlung an hervorragender Stelle zu befestigen wäre, mit der Aufschrift „Unbedingt feste Preise. Rabatt unmöglich“; 2. ein Circular des Vorstandes an alle Behörden und Bibliotheken ungefähr folgendermaßen lautend: „Nachdem durch Beschluß des gesamten deutschen Buchhandels in Zukunft die Preise der Bücher auf das Niedrigste normiert sein werden, ist es keiner Buchhandlung möglich von diesen Preisen irgend welchen Rabatt oder Abzug zu gewähren und werden darum die früheren Verabredungen oder Kontrakte mit Behörden, Bibliotheken, Schulen, oder Gesellschaften hiermit für den Ablauf des Rechnungsjahres gelündigt.“

Dieses Circular bekommt jede Sortiments-Handlung in der benötigten Anzahl, und auch der preussischen Ober-Rechnungskammer und ähnlichen Revisionsbehörden der anderen Bundesstaaten müßte dies amtlich mitgeteilt werden, mit dem Hinzufügen, daß jede Buchhandlung, die ferner Rabatt gäbe, aus der Gemeinsamkeit ausgestoßen werden und somit der Möglichkeit der Existenz beraubt sein würde.

Dann bliebe allerdings noch die Frage offen, was mit denjenigen Verlegern anzufangen sei, welche direkt an Vereine und Behörden mit Rabatt verkaufen? Hat man ihnen gegenüber auch Zwangsmittel in Händen? Das möge doch die „Siebener-Kommission“ (s. Börsenblatt Nr. 42) einmal gründlich untersuchen.

Entweder — oder! Entweder radikale Maßregeln, oder keine. — Will man ein Übel ausrotten, dann aufrichtig und mit vereinten Kräften. Einzelne schwache Triebe abzuschneiden nützt nichts, so lange die Wurzel bleibt und stetig neue Triebe zeitigt.

**Anzeigen**

[13719] finden in meiner  
**Lehrerzeitung**  
für Westfalen, Rheinprovinz und die  
Nachbargebiete die weiteste Verbreitung.  
(Pro Zeile 20 S no.)  
Bielefeld. **A. Helmich.**

[13720] **Ein Reisender,**  
welcher deutsche und ausländische Firmen  
(keine Privaten) zu besuchen hat, findet  
Stellung. Offerten mit Photographie unter  
Chiffre R. K. an Herrn L. Staackmann in  
Leipzig zu richten.

**Oster- u. Konfirmationsgeschenke**

[13721] inseriert man mit Erfolg in  
„**Grüß Gott!**“  
Illustr. Sonntagsblatt für das christl.  
Haus.  
Herausgeber **G. Gerof.**  
Rotariell beglaubigte Auflage  
8000 Exemplare.  
Stuttgart. **Greiner & Pfeiffer.**  
**Neugriechisches Sortiment**  
[13722] liefert schnell und billigst  
**Carl Beck** in Athen.

**Restauflagen, neu u. alt,**

von Pracht- und Kupferwerken, Kunst,  
Architektur u. Kunstgewerbe, künstlerisch  
illustr. Bilderbüchern u. Jugendschriften,  
Karikaturen u. illustr. Humoristica  
[13723] kauft  
Berlin SW., Kommandantenstr. 83.  
**Paul Sonntag,**  
Kunsthandlung u. Antiquariat.  
[13724] Zu schneller und billiger Be-  
sorgung französischen, belgischen und  
holländischen Musiksortiments em-  
pfehlen sich  
Brüssel, Montagne de la Cour. 41.  
**Breitkopf & Härtel.**