

Sprechsaal.

Der Berliner Sortimenterverein und seine Erfolge.

Die allgemeinen Bestrebungen, das übermäßige Rabattgeben, dieses moderne Raubsystem, aus dem Buchhandel zu beseitigen, haben auch den Berliner Sortimenterverein ins Leben gerufen, und kann auch die von demselben nach innen wie außen entfaltete Thätigkeit nicht gerade eine allzurührende genannt werden, so sind doch die errungenen Erfolge recht annehmbar. Ja, was man früher kaum für möglich hielt, ist ohne große Mühe gelungen; obenein befindet sich das bücherlaufende Publikum ganz wohl dabei und, was jedenfalls das allerbeste ist, der Buchhandel nicht minder.

Schauerliche Geschichten soll man sich hier über die Rabattgeberei gewisser Handlungen erzählen haben; faktische Thatsache war es jedenfalls, daß, wenn jemand in irgend einer Handlung ein größeres Werk gesehen hatte, so lief oder fuhr er schnell nach der Französischen Straße und kaufte sich dasselbe mit 20% Rabatt. Kann man es dem Publikum, besonders den Herren Studenten verdenken, wenn sie sich ihr Kompendium um 2—3 Mark billiger zu erhandeln suchen? Der Durs ist ja groß! — Brauchte man an irgend einer Anstalt Bücher, so nahm flugs jemand die Beschaffung in die Hand, sammelte die Bestellungen, und in kaum acht Tagen war die Sendung aus Leipzig oder Berlin zur Stelle. So erzählte mir noch vor einigen Wochen ein Dozent der benachbarten Anstalt, man hätte bei solch einer Sendung nach Marburg allein 92 Mark verdient, die dann auf einer gemeinschaftlichen Partie das Vahnthal hinunter verjubelt wurden.

Der arme Sortimenter aber, der eine derartige Erfrischung nötiger als jeder andere hätte, was bleibt dem nun für die Mühe, daß er sich Werke verschreibt, die teure Fracht z. zahl, das Buch vorlegt, empfiehlt; — er hat das leere Nachsehen für seine Pionierarbeit, und ähnlich so wird es anderswo auch sein.

Unser solides Sortiment ist durch das Rabattunwesen schwer geschädigt worden. Der Verlagsbuchhandel leider nicht minder, wenn das auch weniger ersichtbar wird. Hoffentlich ist jetzt jedoch wieder die Zeit da, wo dem rüh-

rigen Sortimenter der wohlverdiente Lohn für seine Mühen wird, wo er sich für die Neuigkeiten des Verlegers verwenden kann, ohne daß andere ernten, wo er gesät.

So interessiert der Verlagsbuchhandel eigentlich bei den Rabattbestrebungen ist, so zurückhaltend hat er sich leider in nicht richtiger Erkenntnis der Sachlage gezeigt, und die Gründe, die man hatte? — Die sich recht oft wiederholenden Partiebestellungen gerade jener Handlungen waren es, die man als Hauptschleuderer bezeichnete. — Sagte mir doch erst kürzlich einer unserer gesinnungstreuesten Verleger, der in erster Linie gegen die Schleuderer marschiert und verschiedenen Handlungen seinen Verlag nur mit 15% Rabatt liefert, als wir auf die Rabattfrage zu sprechen kamen: „Ja, sehen Sie, da soll ich nun gegen die thätigsten Handlungen Front machen, die sich gerade am meisten für meinen Verlag verwenden, während verschiedene alte Geschäfte seit Jahren gar nichts mehr absetzen; nun, ich thue es für das Gemeinwohl; wenn aber die anderen Kollegen nicht mehr Interesse für die Bestrebungen an den Tag legen, so muß ich auch sehen, daß ich meine Rechnung finde.“

Habe ich doch selbst eine zeitlang recht wacker mitgeschleudert und 20% Rabatt gegeben jedem, der sie nur immer haben wollte; da kann ich doch wohl beurteilen, welchen Einfluß dieses Verfahren auf die Steigerung meines Umsatzes hatte, und ob das erzielte Mehr der Lohn für meine Thätigkeit, oder ob die Bestellungen auf Bücher und Zeitschriften, die ich bislang noch gar nicht auf Lager gehabt hatte, aus Chile, Belgien, Rußland mir einfach infolge der 20% Rabattreklame zuströmen. Die Versicherung kann ich nach den gemachten Erfahrungen jedem der Herren Verleger geben: wenn mir ebenso lange gestattet wird 20% Rabatt zu geben, wie solches früher anderen Handlungen hier am Plage gestattet worden ist, daß ich den Umsatz, den Ihnen jene Herren machen, weit überholen will.

So lange das übermäßige Rabattgeben nur von vereinzelt Handlungen getrieben wurde, konnte man den Gewinnausfall durch den höheren Umsatz decken; da sich die Zahl der Schleuderer

aber von Jahr zu Jahr mehrte, so hätte dieses moderne Raubsystem schließlich das ganze Sortiment untergraben. Ganz abgesehen von dem Mißkredit, in den der liebe Buchhandel geraten, hätten besonders junge Firmen, mit geringerem Kapital, bei der gegenwärtigen Geschäftslage unmöglich vorwärts kommen können, — ein Konkurs und ein Verkauf ohne Activa und Passiva wäre dem andern gefolgt; — deshalb sollte der hierbei in Mitleidenschaft gezogene Verlagsbuchhandel aber auch mit aller Macht gegen das Schleuderunwesen vorgehen.

Für den Berliner Platz scheint nun die Rabattfrage, — welche übrigens, wie ich aus älteren buchhändlerischen Erinnerungsschriften in meiner Geschäftsbibliothek sehe, schon in den dreißiger und fünfziger Jahren manchen Staub aufwirbelte, also periodisch zu sein scheint, — eine allseitig befriedigende Lösung gefunden zu haben. Ich selbst wenigstens habe in den verschiedenen Geschäften Nachforschungen angestellt und bei meinen Einkäufen stets nur als Höchst Rabatt 10% erhalten; nur eine Handlung bietet jetzt noch dem ganzen Buchhandel, speciell den Berliner Kollegen zum Trost jedermann, gleichviel ob derselbe für 2 M. oder 200 M. kauft, 15% Rabatt ohne weiteres an.

Diese selbstsüchtige Ausnahmestellung ist für den Berliner Buchhandel um so schlimmer, als sich nachgerade das Publikum an den Rabattwegfall zu gewöhnen beginnt, und der Ruf einer Firma, die mehr Rabatt bewilligen kann, als andere, sich bekanntlich in der Großstadt wie ein Lauffeuer verbreitet.

Eine Anzahl hiesiger und auswärtiger Verleger liefert jener Handlung ja überhaupt nichts mehr, oder nur mit 15% Rabatt; es giebt aber der Wege gar viele, die Rabattkürzung durch Bezug aus zweiter Hand zu umgehen; Schwierigkeiten wird dieser Weg auch jetzt schon machen; zur Unmöglichkeit wird er aber erst, wenn sich die Mehrheit der Verleger jenen Vereinzelt angeschlossen.

Den richtigen Weg zur Besserung der Lage des Buchhandels haben wir jedenfalls beschritten und darauf gehe es unbeirrt, bis auch der letzte Schleuderer gefallen, vorwärts.

Berlin, 20. Juni 1885.

A. S.

Wichtig für Inserenten.

[32264]

Zur Insertion und Besprechung einschläglicher Werke empfehle das in meinem Verlage demnächst erscheinende

Taschenbuch

für

Vereins-Vorstände und Vorstands-Mitglieder

f. d. Jahr 1886.

Umfang circa 12 Bogen. Anschlag vorläufig 4000 Explre. Preis 1 M. 25 A. ord.

Dieses Taschenbuch ist derartig vom Verfasser bearbeitet, daß es von Vorständen aller Vereine, namentlich von Gesangs-, Turn-, Krieger-, Schützenvereinen, von Feuerwehren und Bergnützungsgesellschaften als ein willkommenes Hand- und Hilfsbuch begrüßt werden wird. Das Buch bleibt doch mindestens 1 Jahr in

den Händen der Betreffenden, sodaß Inserate besten Erfolg haben.

Für Inserate berechne pro $\frac{1}{4}$ Seite von circa 45 Zeilen 20 M., für die $\frac{1}{2}$ Seite 11 M., für die $\frac{3}{4}$ Seite 6 M.

Den Herren Kollegen gewähre ich bei $\frac{1}{4}$ Seite 16 $\frac{2}{3}$ %, bei $\frac{1}{2}$ Seite 10% Rabatt und bewillige denselben auch für nicht buchhändlerische Annoncen, welche mir durch ihre freundliche Vermittlung zugehen. Mir zugehende Bücher z., welche in den Rahmen des „Taschenbuches“ passen, erhalten unter der Rubrik „Litterarischer Wegweiser“ eingehende Besprechung.

Hochachtungsvoll

Berlin SO., Nixdorf, Juni 1885.

H. Widhardt.

[32265]

Gesucht

ein kleines Eliché von Ph. Melancthon. Offerten erbittet direkt

Hugo Klein in Barmen.

Anstalt für photographischen Pressendruck (Lichtdruck)

[32266] mit Dampftrieb

von

A. Naumann & Schroeder,

Königl. Sächs., Königl. Preuß. u. Königl.

Schwed. Hofphotographen

in Leipzig.

Königl. Bayer. goldene Ludwigs-Medaille.

K. K. Oesterr. Große Goldene Medaille

„Litteris et Artibus“.

Königl. Württemberg. goldene Medaille

für Kunst u. Wissenschaft.

[32267] Die Herren Verleger

annoncieren am bequemsten u. billigsten, wenn sie Anzeigen zur Vermittlung übergeben an die erste und älteste Annoncen-Expedition von Haasenstein & Vogler in Leipzig.