

forderung enthalten, von jeder besonderen Bemühung abzustehen und nur einzuheimen, was ihm der Zufall ins Garn treibt. Wie mancher hat sich die Illusion gemacht, eine gewisse Höhe der Skala erreichen zu können, hat weder Mühe noch Kosten gescheut, — um schließlich zwei Stufen der Skala tiefer zu bleiben, als er gehofft hat. Der Rabatt der erreichten Skala deckt ihm kaum die Kosten, für die Mühe hat er nichts als das Vergnügen, jede Woche oder jeden Monat seinem Abonnenten die Nummern zu überschreiben und zuzuschicken.

Hätte er noch die Aussicht, seinen Bedarf für die folgenden Jahre mit etwas besserem Rabatt vom Vereinsfortiment zu beziehen! Das Vereinsfortiment ist indessen dem Verleger unsympathisch, er weiß nicht, auf welche Stufe der Skala er den Rabatt normieren soll und liefert lieber gar nichts. — Es versteht sich von selbst, daß der einsichtige, rechnende Sortimentler solche Versuche ein für alle Male aus dem Bereich seiner Thätigkeit streicht. Ich behaupte nun, daß Verleger von billigen vielverbreiteten Familienblättern alle Ursache haben, den Sortimentler zu unterstützen, soviel es die Umstände gestatten. Das Blatt ist billig im Vergleich zum Volumen, es macht gute Geschäfte mit Inseraten, ein halber Bogen mehr als der Text, manchmal ein ganzer, ja anderthalb Bogen mehr, es nimmt auch noch Beilagen von Mey & Edlich, von Rud. Herzog und anderen, immer eine Vermehrung des Gewichts! Für alle diese dem Buchhändler gleichgiltigen Dinge muß der Sortimentler Fracht und Emballage zahlen, und welche Frachten! Trotz der überaus günstigen Bedingungen, welche die bayrischen Bahnen, in neuerer Zeit auch die badischen Bahnen mit den Anschlußbahnen nach Leipzig für den Bücherbezug in die Schweiz gestatten, kommt das Kilo immerhin auf 11—12 c. zu stehen, und von Stuttgart, man lese und staune, von Stuttgart, dem dritten Teil der Entfernung von unserer Stadt nach Leipzig, sogar 17 c.

Nehmen wir eines der nicht eben schlimmsten Verhältnisse! »Bom Fels zum Meer« wiegt per Nummer im Durchschnitt 450—500 Gr., manchmal aber auch mehr, sodaß annähernd mit Emballage 500 Gr. nicht zu viel gerechnet ist; somit kostet eine Nummer 8½ c. Fracht, dazu Emballage 3¼ c., macht 12¼ c. Spesen, nur von Stuttgart nach unserer Stadt, in Prozenten ausgerechnet zwischen 9 und 10%. Bei der Untersuchung der Eidgenössischen Zollbehörde über den Durchschnittswert per Kilozentner der Erzeugnisse der Litteratur hat sich herausgestellt, daß Kolportagehandlungen nicht mehr als 200 *M* bis 250 *M* als Wert per Kilozentner angeben, während die übrigen Buchhändler je nach der Größe von Bezügen billiger Litteratur bis 400 *M* und 500 *M* und mehr angeben. Mit obigen Spesenangaben zusammengestellt der beste Beweis, welche bedeutende Mehrkosten an Fracht und Emballage diese Litteratur gegenüber der wissenschaftlichen zu tragen hat und wie sehr der Gewinn der ersteren beeinträchtigt wird.

Statt daß die betreffenden Verleger für dergleichen Nachteile dem Sortimentler einen Vorteil, der sie nichts kostet, durch vereinigte Lieferung an ein Vereinsfortiment böten, um den Vertrieb zu beleben, stellen sie die Barbedingungen und kleinliche Inkassospesen als Grund der Verweigerung auf, ihre Geschäftseinrichtungen u. u. Den einzigen Grund hierfür kennen die Sortimentler wohl, es ist die Rücksicht auf die Kommissionsplätze Leipzig, Stuttgart u., wo die meisten derartigen Journale erscheinen.\*) Die Frage, ob das Interesse der Kommissionäre beider Plätze mehr zu bedeuten habe als dasjenige von circa 3000 Sortimentersbuchhandlungen, ist dadurch zu Gunsten der Kommissionäre gelöst. — Da verschiedene Journal Expeditionen unsere Verhältnisse richtig erkannt haben, so müssen wir zum Schluß diese rühmlichen Ausnahmen anerkennen, um so mehr als diese unter den allgemeinen Verhältnissen, speziell der Abneigung gegen Vertrieb von Familienblättern, mit leiden müssen.

\*) Wir glauben doch, daß dieser Rücksichtnahme eine immerhin erhebliche Berechtigung nicht abzusprechen sein dürfte. D. Red.

Somit bleibt als eigentlicher Erhalter nur der Bezug von anerkannten Lagerartikeln übrig, der aber vollständig im Stande ist, das Unternehmen auf seiner Höhe zu erhalten, und bei kleinen Verlusten einen redlichen Gewinn und große Annehmlichkeiten bietet. Die meisten Sortimentler kennen heute in erster Linie den Katalog des Vereinsfortiments; erst in zweiter Linie folgen der Boldmarsche und die Spezialkataloge. Die Ungewohnheit vorteilhafter Benutzung unseres Etablissemments verliert sich nach und nach und verwandelt sich in eine rechte Freude an demselben und Anerkennung seines praktischen Wertes.

Schließlich noch ein Faktor, welcher dem Schweizer Vereinsfortiment zu gute kam und gegenwärtig schon von Bedeutung geworden ist. Ulten liegt günstig an einer Sprachgrenze und hat schon eine Reihe Sortimentler aus der französischen Schweiz zu Kunden gewonnen. Der Verkauf dieser Geschäfte an deutscher Litteratur ist nicht bedeutend genug, um einen Leipziger Kommissionär möglich zu machen; durch den bequemen Bezug von Ulten fühlt sich der dortige Sortimentler aber veranlaßt, diesen Absatz im Auge zu behalten, und einer und der andere hat ihn schon so gehoben, daß er sich als Genossenschaftler meldete, wobei er seinen Rabatt um circa 10% verbesserte. Früher bezog er seinen Bedarf von einem Kollegen in der deutschen Schweiz mit 10, 15% Rabatt, er ließ deshalb die meisten Anfragen unberücksichtigt; jetzt genießt er beim Vereinsfortiment als bloßer Kunde den Originalrabatt mit 10% Aufschlag, als Genossenschaftler den vollen Rabatt, durchschnittlich mehr, als er an seiner französischen Litteratur hat. Er hält es also jetzt für der Mühe wert, sich mit deutscher Litteratur zu befassen. Die mit Rat und That entgegenkommende Behandlung dieser Herren von seiten unseres Geschäftsführers hat wesentlich dazu beigetragen, diese Absatzquelle zu vermehren. Zugleich ist eine gewisse Haltbarkeit dieser Kundschaft zu erwarten, da eine direkte Verbindung mit Leipzig weder finanziell noch in Bezug auf schnelle Expedition konkurrieren kann; es sind nicht Weltstädte, die zu versorgen sind, sondern kleinere Orte, welche stets den deutschen Buchhandel nur betreiben werden wie wir den französischen, wo sich ein Pariser Kommissionär erst lohnt, wenn ein solider Umsatz möglich ist.

Sollten unsere Aufklärungen dazu beitragen, auch die schwächeren Seiten des Geschäftes, die wir genügend geschildert zu haben glauben, einer Besserung entgegenzuführen, so wäre der Zweck dieser Zeilen erreicht.

Fassen wir noch einmal die Summe unserer Erfahrungen ins Auge, so stellt sich heraus, daß Vereinsfortimente gewisse Voraussetzungen verlangen, die das Gedeihen bedingen und fördern. Dazu zählen wir eine entsprechende Entfernung von Leipzig und Stuttgart, eine centrale und womöglich neutrale Lage mit guten Eisenbahnverbindungen innerhalb eines Provinzialverbandes, welcher kräftig genug ist, um einen entsprechenden Umsatz möglich zu machen, das Fernhalten aller zersplitternden Thätigkeit der Unternehmung. Das schweizerische Vereinsfortiment hat harte Zeiten gehabt in unserer geschäftlich ungünstigen Periode und ist doch zu einem gedeihlichen Resultat gelangt. Vivat crescat floreat!

Ein Schweizer Sortimentler.

#### Zum Jubiläum der Firma Bernhard Tauchnitz in Leipzig.

Die Feier des Jubeltages der Firma Bernhard Tauchnitz in Leipzig am 1. Februar d. J. gestaltete sich zu einem glänzend-beredten Zeugnisse der Hochachtung der weitesten Kreise und der Verehrung und treuen Anhänglichkeit bei allen, welche durch Beruf, Gemeinsamkeit des Wirkens, geschäftliche und persönliche Beziehungen dem Welt-hause nahe stehen. Die Reihe der festlichen Kundgebungen eröffneten am Morgen in den Geschäftsräumen die zahlreichen Mitarbeiter der Buchhandlung und der Druckerei, und ihre aufrichtig und herzlich dargebotene Teilnahme an der Freude und Befriedigung des Jubilars gab dem Ehrentage einen besonders freundlichen Beginn und weihte ihn mit dem beiderseits tief empfundenen Bewußtsein des Glückes eines freudigen und festen Zusammenstehens zu gemein-