

Gegner, dem Zeit gelassen wird, erstarkt, während die eigenen Waffen rostig, die Bundesgenossen schwächer werden. Erhalten ist leichter, als aufbauen, was niedergefallen ist; noch ist es Zeit.

Erkennt man die Aufrechterhaltung des Ladenpreises als richtiges Mittel zum Zweck an, so ist nicht zu verkennen, daß schwerlich allein das mit Strenge durchgeführte Verbot des Börsenvereins Uebertretungen verhindern wird. Dauernd wird das nur gelingen, wenn man Licht und Sonne nach Möglichkeit gerecht verteilt, wenn man die Vorzugsrechte der Plätze Berlin und Leipzig beschneidet, und so auch in diesen Städten das Bedürfnis nach einer stärkeren Beschränkung oder Abschaffung des Kundenrabatts weckt. Dadurch wird die Möglichkeit der Schleuderei, soweit sie auf gesteigertem Umsatz des einzelnen Geschäfts beruht, nicht ausgerottet, aber die Auswüchse werden seltener und unbedeutender werden und daher leichter zu bekämpfen sein. Man vereinigt auf diese Weise die vorbeugende Thätigkeit mit den gegenwärtig allein gebrauchten viel weniger wirksamen Repressivmaßregeln.

Verkürzung des Rabattes für die Leipziger und Berliner Geschäfte muß also die Parole sein. Der Vorzug des Platzes Berlin beruht in erster Linie darauf, daß der Berliner Verlag eine ganz gewaltige Ausdehnung erreicht hat und noch mehr erreichen wird. Für den übrigen Verlag hat auch der Berliner Sortimentler meist die Leipziger Spesen u. zu tragen. Der gegenwärtig vom Verlagsbuchhandel gewährte Rabatt ist in der Voraussetzung bemessen, daß der Sortimentler Kommissions- und Transportspesen zu tragen hat, er ist also für die am Verlagsorte befindlichen Buchhandlungen zu hoch, falls ein großstädtischen Verhältnissen entsprechender Umsatz erzielt wird. Die unausbleibliche Folge ist der Kundenrabatt, welcher, durch rücksichtslosen Wettbewerb ganz unangemessen gesteigert, schließlich zur Ausdehnung der einzelnen Geschäfte durch Unterbieten der Sortimentler in den Provinzen zwingt und dann zur Landplage wird. Da nun aber die Berliner Verleger nicht die Initiative ergreifen und den Lokalrabatt angemessen kürzen werden — ob sie nicht bald nachfolgen würden, ist eine andere Frage — muß der Provinzialverleger die Schleuderei zu erschweren suchen, er darf nicht dulden, daß Berlin »der Wasserkopf Deutschlands« wird, welcher die Kräfte der Glieder ausaugt. Folgen die Berliner Verleger nach, so würden die Provinzialverleger die Rabattverkürzung für Berlin wieder aufheben können und müssen. Für sie würde die Rabattverkürzung in Ansehung Berlins also nur eine hoffentlich vorübergehende Kampfesmaßregel sein. Anders würde es mit Leipzig stehen. Die Leipziger Firmen werden zwar geltend machen, daß man dort nur durch Berlin gezwungen den Rabatt erhöht habe. Gewiß hat eine große Anzahl Leipziger Kollegen auch dem Unwesen zu steuern gesucht, aber sie werden unter den gegenwärtigen, Leipzig unverhältnismäßig begünstigenden Rabattverhältnissen dem Einfluß der »Verfandgeschäfte«, dieser fragwürdigsten Errungenschaft unserer Zeit — man kann sie rein physisch betrachtet wohl Schmaroderpflanzen nennen — auf die Dauer nicht widerstehen können. So lange die Provinzialverleger Leipziger Lager unterhalten, bezw. franko nach Leipzig liefern, sollte daher eine Rabattverkürzung für Leipzig eintreten, der sich hoffentlich auch die Leipziger Verleger anschließen würden.

Ohne Zweifel würden auch viele ehrenwerte Geschäfte durch eine solche Maßnahme geschädigt werden, da Ausnahmen auch bei soliden Geschäften im Interesse einer erfolgreichen Durchführung nicht gemacht werden können. Wer kann auch aus der Ferne kontrollieren, wer ist »solide« und wer nicht, hier würde man einen Unwürdigen begünstigen, dort einen Würdigen benachteiligen, vor allem aber ist festzuhalten, daß die Herabsetzung des Rabatts durchaus der Billigkeit entspricht, daß ohne Härten lange genossene, durch die Entwicklung der heutigen Verkehrsverhältnisse zur Plage gewordene Vorzugsrechte sich nicht beseitigen lassen. Viele Geschäfte würden ihre Betriebsweise ändern, die allein auf Preisunterbietung gebauten fallen müssen. Welch ein Nutzen läge aber allein schon darin für die Ver-

leger und das Provinzialsortiment, wenn die von den Buchbinderkommissionären großgefäugten Konkurrenten, die mit Büchern handeln, aber nicht für den Absatz wirkende Buchhändler sind, mit ihren Erzeugern fallen würden. Die Barfortimente, ein nur für gewisse Zweige wünschenswerter Zwischenhandel, dessen Wert viele Verleger von Schulbüchern und wissenschaftlichen Werken zu überschätzen, dessen Gefahren sie nicht zu erkennen scheinen, könnten den alten Rabatt genießen, sofern sie sich verpflichten, Leipziger und Berliner Firmen mit entsprechend beschränktem Rabatt, und an Buchbinder u. dergl. überhaupt nicht zu liefern.

Die Kürzung müßte meines Erachtens mindestens 5% betragen, wäre also bei dem hauptsächlich in Frage kommenden Rabatt von 25% leicht zu rechnen.

Nur zwei Einwände lassen sich gegen die Kürzung vom Standpunkt des Verlegers erheben. Entweder man besorgt Schädigung durch die zu erwartende Einschränkung der Thätigkeit der Berliner und Leipziger Firmen, oder man besorgt die Undurchführbarkeit, die Umgehung der Maßregel.

Es mag Firmen unter den Provinzialverlegern geben, welche in hohem Maße auf die Thätigkeit der Berliner und Leipziger Sortimentler rechnen müssen, besonders Verleger von sogen. Konkurrenzartikeln. Aber auch für diese gilt es zu überlegen, ob nicht die Kundschaft des gesamten Provinzialsortiments, die Erhaltung eines leistungsfähigen, gebildeten, emsig für den Vertrieb neuer Bücher arbeitenden Sortimentlerstandes für sie von größerer Wichtigkeit ist, als die Thätigkeit der großen Berliner und Leipziger Firmen. Für den Verleger wissenschaftlicher Werke, z. B., kann nur eine Antwort sein, ihm muß das Provinzialsortiment als Ganzes mehr wert sein; denn es ist geradezu traurig, was (mit rühmlichen Ausnahmen) die meisten Berliner und Leipziger Sortimentler von Werken absetzen, die nicht mehr oder weniger »von selbst gehende« Brotartikel sind. Daß sich außerdem die Thätigkeit des zielbewußten Teiles der Sortimentler den Verlegern, welche sich ihrer Notlage annehmen, in hervorragendem Maße zuwenden wird und muß, ist keine Frage. Endlich ist zu bedenken, daß, da die Berliner und Leipziger Sortimentler die Brotartikel der Provinzialverleger nicht entbehren können, die durch die Kürzung gewonnenen 5% immerhin auch in das Gewicht fallen, und daß man in einzelnen Fällen mit guten Berliner Handlungen bei besonderer Thätigkeit für einzelne Werke auch besondere Bedingungen vereinbaren kann.

Werden so die meisten Verleger auf die Dauer nur Nutzen von der Kürzung des Rabatts haben, so entsteht doch die Frage der Durchführbarkeit der Maßregel. Die Möglichkeit, daß wenigstens im Barverkehr auf gefälschte, die Gefahr der Gefängnisstrafe wegen Urkundenfälschung nach sich ziehende Zettel oder im Einverständnis mit einer Provinzialhandlung, in deren Namen bestellt und bezogen wird, ist vorhanden. Die Gefahr ist jedoch gering, falls die mit dem Provinzialsortiment stehenden und fallenden Kommissionäre, wie sicher zu erwarten ist, aufmerksam sind, und der Verleger nicht an Hinz und Kunz, womöglich noch mit erhöhtem Barabbatt liefert. Bei einiger Aufmerksamkeit muß jeder Verleger die Firmen, welche sich zur Vermittelung hergegeben, an ihrem Bedarf bald erkennen, dem Verfasser ist es wenigstens in zahlreichen Fällen leicht gelungen. Vor allem aber ist festzuhalten, daß kein Verleger verpflichtet ist, jedem Leipziger Winkelkommissionär, bezw. jeder neuen, einem Lokal- oder Provinzialverein nicht angehörenden Firma in der Provinz, die »über Leipzig verkehrt«, ohne weiteres zu liefern. Bestellungen werden ihm durch solche Weigerung selten genug verloren gehen. Der Verein Leipziger Kommissionäre muß aber, wenn er seine Lebensinteressen richtig versteht, unbedingt noch mehr als bisher den Schutz des Provinzialsortiments auf seine Fahnen schreiben, sogenannten Schleuderfirmen keinerlei Dienste mehr leisten und peinlich streng in der Aufnahme und Ausschließung von Mitgliedern sein. Denn selbst der größte unter ihnen geht unter, wenn das Provinzialsortiment und mit ihm der Provinzialbuchhandel überhaupt fällt; er kann aber auch zu Falle kommen, falls die Lokal- und Provinzialvereine der Sortimentler strenge Anforderungen an