

Nichtamtlicher Teil.

Offene Anfrage, zugleich ein Vorschlag.

Wie habe ich mich zu verhalten, wenn ich ein anständiger Mensch bleiben und dabei meine Existenz nicht aufs Spiel setzen will?

Es tritt eines schönen Tages ein junger Mann in den Laden bei mir ein, der, da sein Vater seit vielen Jahren Kunde meines Geschäftes ist, während seiner ganzen Schulzeit vom Abc-Buch an bis zum »Guten Kameraden« seine literarischen Bedürfnisse bei mir gedeckt hat, und fragt mich, ob ich ihm auch während seiner Studienzeit — er studiere jetzt Medizin — die nötigen Bücher liefern wolle und welchen Rabatt ich ihm gewähre? Wenigstens 10 Prozent müsse ich ihm geben, so viel erhalte er von jedem Buchhändler in der nicht allzufernen Universitätsstadt.

Da ich nun einer von den sonderbaren Menschen bin, die es als selbstverständlich betrachten, daß man ein gegebenes Wort auch halten müsse, so habe ich ihm geantwortet, daß es mir zwar leid thue ihm nicht 10 Prozent Rabatt geben zu können, daß ich aber in der Lage sei ihm bei Barzahlung 5 Prozent Sconto zu gewähren — — und die Folge dieser von meiner Seite sehr naiven Anschauung und ebenso kindlichen Antwort war, daß der junge Mann nicht allein nicht die Bücher, deren Ladenpreis 74 M. beträgt, bei mir bestellte, sondern daß ich wohl auch noch die Kundschaft des Vaters verliere und dabei noch in den Verdacht komme, daß ich ihm bisher zu viel Geld abgenommen habe. Denn, sagt sich der Mann, und nicht ganz mit Unrecht, was der Buchhändler in der Universitätsstadt leisten kann, muß doch auch ein hiesiger Buchhändler leisten können. — Ich hätte es auch wirklich leisten können (*difficile est satiram non scribere*), wenn ich nicht so dumm gewesen wäre, zu denken, daß man ein gegebenes Wort halten müsse.

Die beiden Werke kosten 74 M., hiervon ab 10 Prozent, bleiben 66 M. 60 S. Nach dem Auslieferungskatalog K. F. Koehlers kosten die beiden zusammen 54 M. 30 S., dazu 50 S. Porto, also 54 M. 80 S. netto. Ich würde also bei 10 Prozent Rabatt vom Ladenpreise einen Nettoverdienst von 11 M. 80 S. gehabt haben, also etwa $16\frac{2}{3}$ Prozent verdient, wenn ich die laufenden Spesen, wie Miete, Steuern, Personal u. s. w. nicht in Ansatz bringe — und dieser Verdienst ist so übel nicht. — Ich hätte mir auch den Kunden erhalten und ihn nicht mutwillig einem auswärtigen Kollegen zugewiesen — der dadurch einen zahlungsfähigen, auch gut zahlenden Kunden erhält und ihm noch manches Buch verkaufen wird.

Ich frage aber nun: Wie ist es möglich, daß ihm dieser 10 Prozent offeriert, denn soweit mir bekannt, sind die deutschen Sortimentsbuchhändler sozusagen ehrenwortlich gebunden, keinen Rabatt zu geben; nur bei Barzahlung ist es ihnen gestattet, 5 Prozent Sconto in Abzug zu bringen. Nur die Herren in Leipzig und Berlin dürfen in Leipzig und Berlin 10 Prozent Rabatt geben — aber nicht nach auswärts.

Wie wird das gehalten?

Vor allem expedieren verschiedene Herren Kollegen sowohl in Berlin als auch in Leipzig sans peur et sans gêne mit wenigstens 10 Prozent durch das ganze deutsche Vaterland. Ein Berliner Herr Kollege schreibt mir wörtlich: »Gewiß darf ich jedem meiner Kunden 5 Prozent Rabatt geben, wo sollte ich aber bei der Konkurrenz hier und besonders von Leipzig aus bleiben, — habe sogar einige, die 10 Prozent verlangen und auch erhalten, denn kommt jemand in mein Geschäft und kauft das Werk, so erhält er ohne weiteres 10 Prozent; will er nun ein Buch haben, das aber zur Zeit fehlt, so muß ich es ihm nachsenden, der Mann verlangt aber 10 Prozent,

weil er den Rabatt bekommen hätte, wenn ich ihm gleich hätte dienen können.«

Dem edlen Beispiel der Berliner und Leipziger folgen nolentes volentes die Herren Kollegen in den Universitätsstädten. Kommt da ein Student, der bisher in Leipzig bei Fock oder Lorenz gekauft hat, da er die dortige Hochschule besuchte, oder von Berlin nach Halle, Göttingen, Würzburg u. s. w., so verlangt er 10 Prozent vom dortigen Buchhändler, der sie ihm giebt, damit er nicht etwa seine Lehrbücher von Berlin oder Leipzig aus kommen läßt. — Und die Folge? Wir sind bald wieder so weit wie vor der Frankfurter Versammlung.

Ich glaube zwar, daß es kaum einen Buchhändler giebt, der nicht das Unerquickliche dieses Unterbietens der Preise in den letzten Monaten gespürt hat und der sich nicht sagt: Was bleibt mir schließlich noch übrig? Will ich bestehen, so muß ich es treiben, wie die es auch thun. — Das wäre aber der Ruin des Buchhandels. —

Um das von mir gekennzeichnete Rabatt-Treiben zu erläutern, resp. die Wahrheit dessen, was ich gesagt, noch in ein helleres Licht zu stellen, berichte ich Folgendes:

Ich gehöre als alter Herr einer studentischen Korporation an, die für ihre Glieder ein eigenes Organ besitzt. Dieser Verbindung gehören außer mir noch etwa fünf bis sechs Buchhändler an. Was läge nun näher, als daß wir das Organ, das auch Anzeigen aufnimmt, benutzen, um uns unseren Verbindungsbrüdern geschäftlich zu empfehlen?! Ich habe mich nicht dazu entschließen können, die meisten anderen auch nicht; — nur einer thut's, und zwar lese ich seine Anzeige in jeder Nummer. Auf einmal offeriert er in einer Anzeige »Höchsten Rabatt«. — Natürlicherweise habe ich sofort an ihn geschrieben, und ihn darauf aufmerksam gemacht, daß seine Anzeige schon nach den Satzungen des Börsenvereins unstatthaft sei — und, zu seiner Ehre sei es gesagt, das Angebot von Rabatt kommt nicht mehr vor. Ich müßte mich aber doch arg im Irrtum befinden, wenn er nicht ohne weiteres jedem Verbindungsbruder — und jedem anderen — 10 Prozent Rabatt giebt, wenn dieser es verlangt.

Einen großen Teil der Schuld trägt der Buchhändler resp. tragen einzelne Buchhändler; aber das Publikum macht es einem manchmal recht sauer, anständig zu bleiben. So kam z. B. ein hier in der Nähe wohnender Verbindungsbruder zu mir, der nach seiner Aussage jährlich über hundert Mark für seine Bibliothek ausgiebt, und sagte beim Kaufe eines bei mir erschienenen Buches, »ich würde ja am liebsten meine Bücher bei dir kaufen; du giebst aber nur 5 Prozent bei Barzahlung, und in Kiel und Potsdam erhalte ich mindestens 10 Prozent, und der Unterschied ist doch mitzunehmen«. Auf meinen Einwurf, daß Theorie und Praxis bei ihm nicht übereinstimmen, er sei doch national-sozial, erwiderte er: »Ja, Bauer, das ist ganz was anders!« —

Wohin dieses Herunterbieten und Herunterdrücken der Preise führt, davon nur ein Beispiel. Vor einer Reihe von Jahren entstand hier — wie an anderen Orten auch — ein Beamtenverein, der unter dem Vorwand, in Handel und Wandel Besserung zu schaffen, durch Einführung von Barzahlung, in Wirklichkeit aber um für seine Mitglieder billigere Preise zu erhalten, eine Anzahl Kaufleute für sich zu gewinnen suchte. Einen Buchhändler brauchten sie auch, und da kam eines Tages ein pensionierter Hauptmann zu mir, erklärte mir die Bestrebungen des Vereins und fragte, ob ich nicht Vereinsbuchhändler werden wolle und — welchen Rabatt ich dann gäbe. Ich antwortete ihm, daß ich durch Ehrenwort — anders betrachte ich meine Verpflichtung dem Börsenverein gegenüber nicht — gebunden sei, nicht mehr als 5 Prozent bei