

## Nichtamtlicher Teil.

### Zur kritischen Lage des Sortiments.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 144, 150, 152, 159, 161, 165, 167, 169, 170, 173, 175, 178, 181, 182, 185, 186, 192, 202, 204, 206, 207 u. 208.)

Als Ende vorigen Jahres im Börsenblatt von dem einmütigen Vorgehen der Herren Kollegen in Leipzig gegen eine dortige Firma berichtet wurde, durch das diese kurz vor Weihnachten 1898 genötigt worden war, zu den ortsüblichen Preisen zu verkaufen, d. h. wohl, ein längere oder kürzere Zeit getriebenes Preisunterbieten einzustellen, sprach ich in einem kurzen Artikel (1899, Nr. 19) meine Freude über dieses Vorgehen und sein Resultat aus, konnte aber dabei nicht unterlassen, die Bemerkung hinzuzufügen, daß uns Sortimentern außerhalb Leipzigs und Berlins sehr wenig damit geholfen sei, — wir würden nach wie vor darunter zu leiden haben, daß die Herren Kollegen in Leipzig und Berlin durch ganz Deutschland mit 10 Prozent Rabatt expedieren, und ich wagte nur ganz leise der Hoffnung Ausdruck zu geben, daß durch ein ebenso einmütiges Vorgehen der Herren Verleger und Barsortimenter gegen die Leipziger und Berliner Firmen dieser Unsitte vielleicht ein Ende bereitet werden könne.

Die Leser meiner kurzen Notiz werden mir wohl im stillen recht gegeben haben, — sie schwiegen aber auch alle still, und der Artikel blieb vollständig unbeachtet.

Durch ein unangenehmes Erlebnis im Geschäft veranlaßt, verfaßte ich nun den Artikel, der in Nr. 144 des Börsenblattes erschien, und sprach darin den ungeheuerlichen Gedanken aus, daß möglicherweise durch eine Kürzung des Rabatts seitens der Verleger auf 20 Prozent, ja bis auf  $16\frac{2}{3}$  dem Schleuderunwesen Halt geboten werden könne. Ich glaube nun, vorausgesetzt, daß 25 Prozent der Normalrabatt sei, richtig ausgerechnet zu haben, daß jeder Sortimenter sich besser bei diesem geringeren Rabatt stehe ohne 10 Prozent Kundenrabatt, als wenn er dem Kunden 10 Prozent von seinen 25 Prozent abgibt.

Daß das Rechenexempel nicht ganz zutreffend war, das wußte und weiß ich wohl; denn es kommen doch viele Fälle vor, in denen die Verleger weitaus mehr als 25 Prozent geben; — ich dachte mir aber, machst du nicht einen scheinbar durchaus unannehmbaren Vorschlag, so geht man über deinen Artikel mit derselben Seelenruhe zur Tagesordnung über, wie bei dem früheren, und ließ meinen Unkenruf ertönen. — Es sind nun eine ganze Reihe von Artikeln über den Gegenstand erschienen, und man scheint in der Hauptsache mit mir einverstanden zu sein, daß die Wurzel des Unheils in der Ausnahmestellung Berlins und Leipzigs zu suchen sei. Viele der Herren Kollegen an diesen beiden Orten — Sie verzeihen es, meine Herren Kollegen vom Sortiment in Leipzig und Berlin, aber *facta loquuntur* — fühlen sich nicht gebunden, die Bestimmung zu halten, daß sie die 10 Prozent nur in Leipzig und Berlin geben dürfen, und bei etwaiger Expedition nach auswärts auch nur den für den betreffenden Ort üblichen Rabatt gewähren dürfen, mit anderen Worten, daß sie außerhalb Leipzigs und Berlins nur 5 Prozent Sconto bei Barzahlung\*) vom Ladenpreise in Abzug bringen dürfen.\*\*)

\*) Die Verkaufsbestimmungen einzelner Orts- und Kreisvereine, wie z. B. des Mitteldeutschen Buchhändler-Verbands, setzen nicht die Barzahlung als Bedingung für Gewährung von 5% Sconto fest. Red.

\*\*) Ich gebe zu, daß es für die Herren Berliner und Leipziger manchmal recht schwer fallen wird, zu entscheiden, soll ich 10 Prozent geben oder nicht; aber um so mehr muß diese Ausnahmestellung aufhören zu existieren. Es kommt ein Fremder in ein Berliner Geschäft, verlangt und erhält eine ganze Anzahl Bücher, die er mit Abzug von 10 Prozent bar bezahlt. Er verlangt nun auch Rankes Weltgeschichte, die Ausgabe in 4 Bänden gebunden, Laden-

Durch dieses Vorgehen, ich finde kein parlamentarisches Wort, um dasselbe höflich und doch richtig zu kennzeichnen, machen es die Herren uns Provinzler recht schwer, unser gegebenes Wort: 5 Prozent bei Barzahlung, zu halten, und viele Herren Sortimenter, in den Universitätsstädten wenigstens, haben schon vielfach, um in Konkurrenz mit den beiden Centralen treten zu können und um sich das Geschäft von diesen nicht ganz aus den Händen winden zu lassen, es ebenfalls nicht genau mit dem Halten des gegebenen Wortes genommen und geben frischweg 10 Prozent, wo es verlangt wird. Wo das hinführen wird? Da braucht man kein Prophet zu sein, um in nicht allzuweiter Ferne der Schleuderei Thür und Thor geöffnet zu sehen.

Die übrigen Sortimenter müssen, wollen sie eben nicht mutwillig ihre Kundschaft den Konkurrenten zuführen, sich entschließen, ebenso zu handeln, und dem in Nr. 150 gegebenen Rate folgen, das Gewissen ein Gummiball sein zu lassen — Wortbruch meine Herren ist ein böses Wort —, oder man versucht das zweite Mittel, das derselbe Herr anbietet, man holt sich im Einzelfalle Dispens bei seinem Kreisverein ein. Da nun letzterer, wie die Schriftleitung des Börsenblattes in einer Anmerkung zum Artikel in Nr. 150 klar und blündig auseinandergesetzt hat, bei Privatkunden nie zu haben sein wird, bleibt nur ersteres übrig, und dann haben wir den Kampf aller gegen alle auf der ganzen Linie.

Ich glaube nicht zu viel zu sagen, wenn ich behaupte, daß thatsächlich, wenigstens wöchentlich einmal, die Frage an Hunderte von Sortimentern herantritt: »Sollst du dein Wort leichtsinnig brechen oder riskieren, einen Kunden zu verlieren, um ein anständiger Mensch bleiben zu können?« und diese Thatsache ist so scheußlich, daß ihr Vorhandensein allein genügen sollte, um die Herren Berliner und Leipziger Kollegen zu veranlassen, auf ihr, in das eigene Fleisch schneidende Vorrecht zu verzichten. — Wenn die Herren sich nämlich damit begnügten, nur ihrer Kundschaft an Ort und Stelle diesen hohen Rabatt zu geben, so würden sie bald einsehen, daß sie bei den teuren Mieten bei 10 Prozent Kundenrabatt kaum bestehen können und sich dadurch ins eigene Fleisch schneiden. Sie würden es schließlich mit Freude begrüßen, daß sie nur bei Barzahlung 5 Prozent Sconto gewähren dürfen. So sehen sie das zwar ein, aber sie wollen leben und, um leben zu können, verdienen. Die Folge ist, es werden Geschäfte um jeden Preis gemacht, und man sucht, nicht bedenkend, daß man dadurch direkt gegen die Satzungen des Börsenvereins verstößt, dem Kollegen in der Provinz durch das Geben von höherem Rabatt, als er ihn geben darf, die Kunden abspenstig zu machen.

Wie verhängnisvoll übrigens auch diese Ausnahmestellung Berlins und Leipzigs für das Provinzialsortiment werden kann, mag folgendes Beispiel erläutern.

Ein junger Mann, der während seiner Gymnasialzeit seinen Bücherbedarf bei einem Buchhändler seiner Vaterstadt gekauft hat, geht nach Berlin oder Leipzig, um zu studieren. Vor seiner Abreise sagt sein bisheriger Buchhändler zu ihm:

preis 50 M. — »Bedaure, das Buch nicht auf Lager zu haben, ich kann es Ihnen aber nachsenden!« — »Einverstanden. Mein Name ist Professor Schmidt in Stuttgart. Selbverständlich erhalte ich 10 Prozent?« — Was soll nun der Buchhändler thun? Er liefert in 99 Fällen von hundert ganz sicher das Werk für 45 M. Die angefangene Geschäftsverbindung wird fortgeführt, der Herr Professor hat einmal mit 10 Prozent franko Stuttgart geliefert erhalten, und nolens volens expediert der Berliner Buchhändler weiter mit 10 Prozent, ohne dabei zu bedenken, daß er gegen die Bestimmungen handelt. — Aber eben deshalb fort mit den 10 Prozent für Berlin und Leipzig! — Es heißt nicht umsonst: Führe uns nicht in Versuchung!