

»Nun, Sie werden doch auf der Hochschule nach wie vor mein treuer Kunde bleiben?« — Der junge Mann sagt gern zu, hat er doch seinen Buchhändler im Laufe der Jahre lieb gewonnen — so etwas kommt wirklich vor —; er macht aber bald die Entdeckung, daß seine Studiengenossen 10 Prozent von dem Berliner Buchhändler erhalten. Natürlich schreibt er seinem Buchhändler und fragt, ob er ihm nicht auch diesen Rabatt geben könne. Da dieser nach § 3, 5a dazu berechtigt ist, sagt er ja, und der junge Mann — er ist Mediziner — bezieht während seiner Studienzzeit für mehrere Hundert Mark Bücher mit 10 Prozent. Nun kommt er wieder heim. — Soll er nun die Bücher teurer bezahlen, als er sie während seiner Studienzzeit bezahlt hat?

Ich glaube ja, daß mit mir sehr viele Herren Kollegen keinen Augenblick daran zweifeln, was sie zu thun haben; es liegt aber doch sehr nahe, daß die Versuchung herantritt, die für Berlin gewährten 10 Prozent auch in der Heimat zu geben.

Gefreut hat es mich, zu sehen, daß man sich zum Teil wenigstens in Berlin auch sagt, daß die Zustände unhaltbar geworden sind, und ich hoffe sehr, daß der von Herrn Kollegen Seippel in Hamburg ausgesprochene Gedanke, daß die Kreisvereine die Sache in die Hand nehmen mögen, um endlich zu einem einheitlichen Preise zu kommen, ausgeführt und zum Nutzen für den ganzen Buchhandel dienen werde. Etwas anderes habe ich durch meinen Unkenruf auch nicht erzielen wollen.

Selbstverständlich kann nichts dagegen eingewendet werden, wenn die Berliner und Leipziger Herren auf ihrem Danaergeschenk bestehen bleiben, in Berlin und Leipzig 10 Prozent zu geben; darauf muß aber ebenso fest bestanden werden, daß die Herren nach auswärts sich an die Bestimmung halten, die in den Satzungen des Börsenvereins § 3, 5a klar und deutlich ausgesprochen ist:

»Die Mitglieder des Börsenvereins sind verpflichtet, die von den betreffenden Orts- und Kreisvereinen festgestellten Verkaufsnormen bei Verkäufen in und nach deren Gebiet einzuhalten.«

Da es aber, wie die Erfahrung leider lehrt, den Herren so schwer wird, diese Bestimmung zu halten, so sollten sie sich sagen, daß es auch für sie selbst besser wäre, das Borrecht aufzugeben, als immer und immer wieder in Versuchung zu kommen, gegen die Bestimmungen zu handeln. Daß nach wie vor einzelne Firmen sich auf Kosten der Uebrigen zu bereichern suchen werden, daran zweifle ich leider nicht; aber es werden doch nur einzelne bleiben, denen schließlich der Vorstand des Börsenvereins mit mehr oder weniger Glück das Handwerk legen wird. Man weiß aber dann, mit wem man es zu thun hat.

Nachdem ich Vorstehendes geschrieben hatte, kommt mir der Bericht über die Versammlung des Vereins der Dresdener Buchhändler am 9. September d. J. in die Hände.

Ich freue mich sehr über den vom Verein in betreff der Rabattfrage ausgesprochenen Beschluß, nur zum vollen Ladenpreis zu verkaufen ohne jeden Rabatt, ich fürchte aber, daß er nicht durchführbar ist. Einen gewissen Vorteil muß der Kunde, der gegen bar kauft, dem gegenüber doch haben, der auf Rechnung nimmt, und da glaube ich, daß man an den 5 Prozent Sconto nicht rütteln soll; haben ja doch auch sehr viele Verleger zweierlei Nettopreise: — in Rechnung — gegen bar. Eins muß aber bei diesem Sconto abgestellt werden; es darf nicht davon abhängig gemacht werden, ob der Kunde diese 5 Prozent verlangt oder nicht, sondern der Sortimenter muß berechtigt sein, jedem, der gegen bar kauft, auch ungefragt diese 5 Prozent zu geben. Ob er sie giebt oder nicht, bleibt seine Sache, er soll absolut nicht gezwungen

werden, Sconto zu geben. Er muß aber dazu berechtigt sein, denn sonst kann er gar leicht in Ungelegenheiten kommen.

Ein Beispiel macht am ehesten die Sache klar. Es kommt ein hoher Beamter in der lebhafteren Zeit vor Weihnachten ins Geschäft und verlangt Bismarck, Gedanken. Er erhält das Buch und zahlt ohne irgend welche Einwendung die geforderten 20 M (Ladenpreis). Während das Werk eingepackt wird, bestimt er sich darauf, daß er noch ein weiteres Geschenk zu machen hat, es wird verschiedenes vorgelegt, und während er mit dem Ausuchen beschäftigt ist, kommt ein Kollege des Herrn auch in den Laden und verlangt ebenfalls Bismarck, Gedanken. »Preis?« — »20 M!« — »Ich erhalte doch bei Barzahlung 5 Prozent?« — »Gewiß!« —

Was soll nun der Herr, der ohne weiteres 20 M bezahlt hat, von mir denken, wenn ich in derselben Viertelstunde dasselbe Buch einem anderen Herrn für 19 M geliefert habe? Ob er je wieder in meinen Laden kommt? — Ich bezweifle es.

Da in sehr vielen kaufmännischen Geschäften, und zwar mit Recht, das Scontogeben bei Barzahlung eingeführt wurde, ist das Publikum daran gewöhnt, und es sagt sich nicht mit Unrecht, ich muß doch denen gegenüber, die ihre Antäufel aufschreiben lassen und erst nach einem Jahre, vielleicht erst nach noch späterer Zeit ihre Rechnungen zahlen, einen Vorteil haben. Man könnte sagen, denjenigen, die ihre Rechnungen nicht sofort zahlen, kann man ja Zinsen in Unrechnung bringen. Ob das so leicht einer seinem Kunden thun wird, der im Februar oder März die Rechnung über das im verfloffenen Jahre Bezogene bezahlt, bezweifle ich sehr. Zinsen pflegen erst, nachdem die Rechnung weitaus länger unbezahlt geblieben ist, angelegt zu werden. Entschließt man sich endlich dazu, so kann es leicht geschehen, daß man den Kunden, Zinsen und Kapital verliert, oder letztere beiden nur nach eingereicherter Klage erhält — den Kunden hat man in den meisten Fällen gesehen.

Ob das Sconto 5 Prozent oder 3 Prozent betragen soll, darüber läßt sich reden, aber, darüber bin ich mir klar, dem Barzahler gehört eine gewisse Belohnung.

Ich freue mich, wie gesagt, daß ich es mit meinem Artikel in Nr. 144 dazu gebracht habe, daß die recht unangenehme Rabattfrage debattiert wird, und hoffe, daß es nicht bei der Debatte bleibt, sondern daß ein uns alle befriedigendes Resultat die Folge derselben sein wird.

Darmstadt, September 1899.

Johs. Waiz.

## Lübeck!

»So kann's nicht weiter gehn!«

Das war die Grundstimmung, mit der wir nach Lübeck fuhren, wohl gemerkt: nicht etwa in Bezug auf unsere oder andere Kreisvereinsversammlungen, sondern bezüglich gewisser Zustände im Buchhandel. Aber von Nöten soll hier nicht die Rede sein. Während der Fahrt im tausenden Schnellzuge wurde auch nicht davon gesprochen; vielmehr freuten wir uns mit Kollegen aus Bremen, die die Gegend noch nicht kannten, an der fruchtbaren, abwechslungsreichen holsteinischen Landschaft. Pünktlich 4 Uhr 10 Min. nachmittags, am Sonnabend den 9. September, hielt der Zug im Bahnhof zu Lübeck, den man dort scherzhafter, aber auch bezeichnender Weise das Verkehrs Hindernis nennt. Sollte einer der Leser sich besonders für Lübecker Altortümmer und Eigentümlichkeiten interessieren, so sei ihm hiermit das »Lübecker ABC, Ausgabe für Kreis Norden« empfohlen; es findet sich manches sinnige Verslein darin.

Umsichtige Leute, unsere Lübschen Herren Kollegen! Sie hatten nicht nur selbst rotweiße Rosetten mit dem Wappen-