

zähle, Rabatt? — Das kommt nur beim Buchhändler vor, und das ist — so behaupte ich — verkehrt und ein Uebel, an dessen Beseitigung wir ernsthaft nicht nur denken, sondern auch energisch herantreten müssen, und dies nicht nur, weil uns dadurch ein erhöhter Verdienst zufließen wird, sondern noch viel mehr aus höher stehenden Gründen: weil dies Rabattgeben und Rabattanbieten einfach etwas Unwürdiges an sich hat und uns in den Augen jedes einigermaßen vornehm Denkenden geradezu herabsetzt. Wir lieben es und haben im allgemeinen auch ein Recht darauf, uns auf ein höheres Niveau als dasjenige des gewöhnlichen Kaufmanns zu stellen, und behaupten gern, das Bindeglied zwischen dem letzteren und der Kunst der Gelehrten zu bilden; von den Höherfrauen auf den Marktplätzen aber können wir lernen und sollten in Sack und Asche Buße thun; denn diese lassen von ihren Preisen nichts herunterhandeln, und wer es dennoch versuchen sollte, dem mag es wie der Familienmutter in Johannes Trojans »Fischmarkt in Danzig« ergehen: »Frauchen (die Fischverkäuferin) wollte nicht vernünftig sein und verharrete auf ihrem Standpunkt«, und die Familienmutter konnte weitergehen. — Schließlich aber darf ein wesentlicher Punkt nicht übersehen werden: Der Kunde, »der auf Rechnung nimmt,« wird wohl in der Regel gerade zu den wirklichen Bücherkäufern und insolgedessen zu echten und rechten »Kunden« mit größerem Bedarf zu zählen sein; daß man solchen einen Vorteil gewährt, halte ich für berechtigt und für in aller Ordnung. Der diesen gewährte Vorteil soll aber wiederum in nichts anderem bestehen als in Gewährung von Kredit, alles Weitere ist auch hier verkehrt. —

— — — — »haben ja doch auch sehr viele Verleger zweierlei Nettopreise: in Rechnung — gegen bar.«

Auch diese Behauptung erscheint einwandfrei, ist es aber nur bis zu einem gewissen Grade. Denn ganz abgesehen davon, daß neun Zehntel aller wirklich bedeutenden Verleger (ich greife nur die Namen Amelang, Besser'sche Buchhandlung, Breitkopf & Härtel, Brockhaus, Cule, Flemming, Grote, Hirschwald, Hirzel, Keil, Klinckschardt, Parey, J. Perthes, Rößberg, Springer, Teubner, Union, Velhagen & Klasing, Vieweg & Sohn heraus) gegen bar mit demselben Rabatt wie in Rechnung liefern, so ist doch der Beweggrund für das Gewähren von erhöhtem Rabatt bei Barbezug überhaupt durchaus nicht in eine Linie zu stellen mit den 5% Skonto, die wir (leider!) des öfteren dem Publikum geben müssen; der Verleger thut es, um einen möglichst großen Teil seiner Auflagen unbedingt sicher abgesetzt zu wissen, um den Zinsgenuß und weniger Arbeit und Spesen zu haben und um den Sortimentler durch besonders verlockende Bezugsbedingungen für den Absatz seines Verlags zu interessieren. Dies alles kann doch in keiner Weise in Parallele gestellt werden mit unserem Rabatt an das Publikum; wir geben diesen nur: erstens, weil wir sonst zu viel verdienen würden (wenigstens wird das Publikum oft so denken), weil das zweitens »mal so üblich« ist, und weil uns drittens das Zopfabschneiden noch immer zu weh thut. —

— — — »Was soll nun der Herr, der ohne weiteres 20 M (für Bismard, Gedanken) bezahlt hat, von mir denken, wenn ich in derselben Viertelstunde dasselbe Buch einem anderen Herrn für 19 M geliefert habe?«

Herr Waiz hat recht, der Herr wird seine eigenen Gedanken über eine derartige Handlungsweise haben, und der geschilderte Fall ist der beste Beweis für die Richtigkeit meiner Behauptung, daß dieses ganze Rabattgeben etwas Unwürdiges an sich hat und nur geeignet ist, uns in der allgemeinen Achtung herabzusetzen. Ich folgere nun aber ganz anders als Herr Waiz, der — um solchen

peinlichen Fällen auszuweichen — einem jeden die 5% gewähren will; ich und meine sächsischen Herren Kollegen*) sind der Meinung, daß man am richtigsten handelt und den als natürlich vorgezeichneten Weg geht, wenn man überhaupt von dem unseligen Skonto- oder Rabattgeben abkommt, und wir sind der festen Ueberzeugung, daß, wenn nicht bald, so doch später der Tag kommen wird und kommen muß, an dem unsere Anschauung die allgemeine Billigung findet. Wir alle wissen wohl, daß es leichter ist, Gedanken auszusprechen, als sie in Thaten umzusetzen; wir halten es aber mit Benjamin Franklin, der da sagte: Ca ira.

Dresden, 30. September 1899. Rudolf Heinze.

Aus Rußland.

W. H. Ueber den russischen Buchhandel im fernen Osten des Reichs bringt der »Knishnij Wjestnik« einen interessanten Brief des Buchhändlers Filiptschenko in Wladiwostok, dem wir folgendes entnehmen:

Die hauptstädtischen Verleger und Sortimentler verlangen, daß der Provinzial-Buchhändler die Hälfte des Betrags seiner Bestellung voraus einsende, der Restbetrag wird dann durch Nachnahme gedeckt. Kredit wird nur in seltenen Ausnahmefällen gewährt. Briefe, Geld- und Warensendungen bleiben bis Wladiwostok mindestens 45 bis 50 Tage unterwegs, größere Bücher sendungen, die von Odessa aus per Schiff abgefandt werden, treffen erst nach vier Monaten ein. Das Postporto für Bücher betrug bis vor kurzem pro Pfund (ca. 400 Gramm) 1 Rubel, jetzt ist es auf 35 Kopeken (ca. 76 J) herabgesetzt. Die Frachtspeisen betragen über 10 Prozent des Nettobetrags der Faktur. Geld ist in Wladiwostok nicht unter 10 Prozent p. a. zu haben. Sjaltykows Werke, deren Ladenpreis 18 Rubel ist, und die 20 Pfund wiegen, kosteten dem Buchhändler in Wladiwostok früher 34 Rubel 40 Kopeken, jetzt 21 Rubel 40 Kopeken netto. Der Käufer will aber nicht mehr als den angezeigten Ladenpreis bezahlen, er verlangt, der Buchhändler soll von seinem Rabatt nicht nur die Spesen decken, sondern auch seinen Lebensunterhalt bestreiten. Der Bücherbedarf in jenen entlegenen Gegenden nimmt rapid zu, und es sind hauptsächlich Ingenieure, Techniker und Beamte, die an dem Bau der sibirischen Eisenbahn, in Port Arthur und Talienwan beschäftigt sind, die Bücher begehren. Daß es unter den obwaltenden Verhältnissen außerordentlich schwierig ist, den Bedürfnissen und Anforderungen des bücherkaufenden Publikums zu genügen, braucht wohl nicht erst bewiesen zu werden. Die Käufer klagen über die hohen Preise, die der Buchhändler fordert, über den Zeitverlust von zwei bis vier Monaten bis zur Ankunft eines bestellten Buches und meinen, daß, wenn nur wenig gekauft wird, daran die Schuld liege; der Sortimentler sagt, er könne nicht billiger und schneller liefern, die Bücher seien teuer, der Rabatt gering und die Spesen zu hoch; die Verleger meinen, deshalb keine billigeren Preise ansetzen und keinen höheren Rabatt bewilligen zu können, weil die Herstellungskosten zu hoch und der Absatz zu gering sei; — wer hat nun recht?

Diesen Uebelständen und Klagen gegenüber rühmt Herr Filiptschenko den Leipziger Buchhandel und führt als Beispiel an: er habe bei Herrn N. in Leipzig eine Bestellung gemacht und umgehend die Antwort erhalten, daß die Sendung über Hamburg abgegangen sei und daß er den Betrag nach Empfang der Ware einsenden möchte. Herr Filiptschenko schließt daraus, daß es vielleicht vorteilhafter wäre, auch den russischen Bücherbedarf über Leipzig zu decken, der Transport über Amerika sei besser organisiert, und der ausländische Buchhändler sei weit kulanter als der russische. Die Bestellungen für Port Arthur, Talienwan, Wladikawka und Chabarowka, ferner für alle Stationen der Mandschurei- und Ussuri-Eisenbahn kommen über Hamburg weit schneller an, als über Odessa. Es muß auch noch berücksichtigt werden, daß bis zur Fertigstellung der ganzen sibirischen Eisenbahn die Postverbindung über Sibirien zeitweise gänzlich unterbrochen ist (während des Eisganges auf den großen Flüssen) und daß man dann auf die Verbindung über Amerika oder Brindisi angewiesen ist. —

Die Zeitung »Nishegorodskij Listok« ist wegen Uebertretung der Anordnungen der Oberprüfverwaltung auf zwei Monate suspendiert worden. Die Zeitung »Ssyn Oteischestwa« erhielt wegen ihrer fortgesetzten schädlichen Richtung und wegen der in dem Artikel »Excese in Sformowo« enthaltenen Uebertretung der Anordnungen der Oberprüfverwaltung die zweite Verwarnung. — Das Komitee des russischen Schriftstellerverbandes zeigt seinen

*) Auch der Buchhändlerverband für das Königreich Sachsen hat in seiner Hauptversammlung vom 17. d. M. den Beschluß des »Vereins Dresdner Buchhändler« in Sachen der Rabattfrage zu dem seinigen gemacht.