

| | | | |
|---|-----|--|-----|
| J. Lang's Verlagsbuchhandlung in Karlsruhe. Beginger, Güterrechtstabelle. 2. Aufl. 60 s. | 704 | Germann Walther in Berlin. Reitz, ein Jahrhundert voller Unrecht. Ca. 1 M. von Wenckstern, mein Auge war aufs hohe Meer gezogen. 1 M. 703 | 702 |
| Gustav Röhre's Verlag in Graudenz. Rosenthal, bürgerl. Gesetzbuch. 4. Aufl. 4 M 30 s; geb. 4 M 80 s. | 704 | Julius Werner in Leipzig. v. Eberstein, Nachtrag zu: Über die Revolution in Preussen u. Deutschland 1848/49*. 80 s. | 700 |
| John Schwerin's Verlag in Berlin. Kresse, Hilfe für Alle. 50 s. | 699 | Otto Wigand in Leipzig. Der Untergrund des Sprachenbaders in Oesterreich von einem Reichsraths-Invaliden. 60 s. | 704 |
| Ernst Loche in Berlin. Baukunde des Architekten. 2. Bd.: Gebäudkunde. 3. Theil. 2. Aufl. 10 M; geb. 11 M 50 s. | 703 | | |

Nichtamtlicher Teil.

Vom Buchhandel in Berlin und anderswo.

Offener Brief

an die Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins der deutschen Buchhändler.

Bei Beantwortung der von Ihnen gestellten Fragen bemerke ich dazu ergebenst folgendes:

Wenn der Berliner Buchhandel die ihm jetzt gebotene Gelegenheit nicht wahrnimmt und das Bestreben des Börsenvereins nicht unterstützt, ihn von seiner drückenden Bürde des Rabattgebens von 10%, das einer Schleuderei gleichkommt, zu befreien, so verdient er wirklich sein Schicksal. Der Berliner Sortimentsbuchhandel nagt am Hungertuche, eine Folge des Rabatts von 10%. Von Jahr zu Jahr vermindert sich die Zahl der Sortimentsbuchhandlungen durch Konkurs oder durch freiwillige Aufgabe, und nur wenige Neue haben den Mut, sich hier zu etablieren. Es bedeutet das auch für den Verlagsbuchhandel einen großen Nachteil, da der große Platz Berlin ein verhältnismäßig geringer Absatzmarkt ist. Das Rabattgeben ist jedenfalls nur als Mittel zum Zwecke gedacht, vermehrten Absatz zu erzielen, hindert aber diesen geradezu. Die Armut des Berliner Sortimentsbuchhandels ist in weiten Kreisen bekannt und sprichwörtlich geworden; kann man doch aus guten Familien kaum noch einen Lehrling erlangen.

Wie unnötig die Schleuderei, resp. das Rabattgeben von 10% ist, möchte ich an meinem eigenen Sortiment beweisen. Seit meiner Etablierung vor etwa fünf Jahren ist dieses von Jahr zu Jahr gewachsen, trotzdem ich bei Barzahlung nur ausnahmsweise und zwar auch dann nur einen sehr geringen Rabatt gebe, wenn es extra verlangt wird, — eine notwendige Folge der Berliner Usance, wofür ich meinen hiesigen Kollegen wenig Dank weiß. Nun muß ich gestehen, daß die wenigsten Bücherkäufer bei mir und gewiß auch bei den übrigen Sortimentern einen Rabatt verlangen. Daß es in den hiesigen Sortimentsbuchhandlungen Sitte ist, beim Kaufe eines Buches im Laden gleich unverlangt von dem Ladenpreise 10% in Abzug zu bringen, kann man nur als Thorheit bezeichnen. Nimmt man an, daß in Berlin etwa 175 Sortimentsbuchhandlungen existieren mit einem Bücherabsatz von etwa 3 500 000 M., und daß hiervon 10% Rabatt gegeben werden, so bedeutet dies nichts anderes, als daß der Berliner Sortimentsbuchhandel jährlich circa 350 000 M zum Fenster hinauswirft.

Es ist bei soliden kaufmännischen Geschäften in Berlin seit lange nicht mehr Sitte, von dem Preise zu handeln, und derjenige würde verlacht werden, der bei Herzog, Gerson u. f. w. von dem geforderten Preise einen Abzug machen wollte. Das kommt also bei Kaufleuten gar nicht mehr vor, und nur der Berliner Sortimentsbuchhändler gefällt sich in der Rolle, von seinen 25% noch 10% zu verschenken. Rechnet der Berliner Buchhändler wohl? Zieht er in Betracht, daß er mindestens 15% Handlungsunkosten hat? Wenn er nicht teilweise Ramsch- und höher rabattierte Artikel verkaufte, würde ihm nicht ein Pfennig verbleiben.

Ich hoffe von der Berliner Vereinigung, daß sie den Bestrebungen des Börsenvereins mit der Modifikation zustimmen wird, daß fortan bei bar gezahlten Bücherkäufen weder 10% noch 5%, sondern nur ein Skonto von 2% und nur da gewährt wird, wo man es extra verlangt. Ein höherer Rabatt ist überhaupt ganz abzuschaffen. Dann wird der Wert der Berliner Buchhandlungen im Preise steigen, und somit liegt eine Befreiung von dieser selbst angelegten Fessel im ureigensten Interesse aller Berliner Sortimentere.

Was vom Berliner Sortimentsbuchhandel gesagt wurde, gilt selbstverständlich auch von dem Leipziger, sowie vom ganzen Sortimentsbuchhandel. Das Rabattgeben hat überall wenig oder gar keinen Zweck, und wenn die allgemeine Usance besteht: »ein Rabatt wird im ganzen Buchhandel überhaupt nicht mehr gegeben«, so wird deshalb auch nicht ein Buch weniger verkauft. Voraussetzung ist, den Schleudern und Gelegenheitsverkäufern durch straffere Bestimmungen entgegenzutreten. Auf dem einmal beschrittenen Wege darf der Vorstand des Börsenvereins nicht stehen bleiben. Welche Fortschritte gegen den Zustand vor 20 Jahren! Also: Vorwärts!

Hochachtungsvoll

Berlin.

R. Meyenburg.

Ich lasse hierunter einen Aufsatz folgen, den ich schon vor drei Jahren der Redaktion unseres Börsenblattes einsandte und der, damals zum Teil beanstandet, in mehrfach geänderter Form jetzt zur richtigen Zeit kommen wird:

Offenes Wort an die Herren Sortimenter, vornehmlich in Berlin.

Es sei mir gestattet, meine Meinung über einige Gebräuche des Berliner und anderweitigen Buchhandels zu äußern, die zu beseitigen das Interesse aller gebieterisch fordert.

Die Berliner Michaelis-Abrechnung ist hoffentlich für alle Zeit beseitigt; es war eine harte Zumutung, gerade in der besten Geschäftszeit das Berliner Lager herauszusuchen, das ganze Lager umzuwerfen und nach der Abrechnung dieselbe Prozedur nochmals umgekehrt machen zu müssen. Doch damit nicht genug; — es muß auch noch die Berliner separate Ostermeh-Abrechnung fallen. Nur eine Abrechnung zur Ostermesse in Leipzig sei die Parole! Die Berliner Abrechnung giebt uns doppelte Arbeit und erschwert uns die rechtzeitige Fertigstellung der Ostermeh-Arbeiten. Die Berliner Abrechnung hat meines Erachtens keine Berechtigung. —

Ein entschiedener Mißbrauch ist der ortsübliche Rabatt von 10% an das Publikum. Mögen die Antiquare doch machen, was sie wollen. Ein Sortiment hat, wovon ich mich in meinem eigenen, nicht unbedeutenden Sortimentsgeschäfte überzeugte, ein Rabattgeben nicht nötig. In meinem Geschäfte wird kein Rabatt gewährt, und es geht auch so. Weshalb nun gewähren die Berliner Sortimenter einen so hohen Rabatt? Das geschieht von keinem Kaufmann, der selten unter 50% Gewinn arbeitet, und viele Berliner Sortimenter geben, meist unaufgefordert und noch dazu