

eines Rabatts von 20 Prozent proklamierte. War der in Berlin bisher und zwar keineswegs unterschiedlos gegebene Rabatt von 10 Prozent zu ertragen, so war dies mit einem Rabatt von 20 Prozent keineswegs der Fall, und ein großer Teil der buchhändlerischen Existenzen war vor die Wahl gestellt, entweder durch Verlust ihrer Kunden oder durch die Gewährung des Rabatts von 20 Prozent zu Grunde zu gehen. Dazu kam die Bedrohung der Provinzialbuchhändler durch die überall versandten Kataloge der neuen Firma, die die Bücher zu Preisen anboten, bei denen der Provinzialbuchhandel schlechterdings nicht zu bestehen vermochte. Diese Schädigung fand ihre Unterstützung in dem Einheitsporto, unter dessen Herrschaft Postpakete bis zu 5 Kilo für 50  $\text{h}$  innerhalb Deutschland und Oesterreich-Ungarn befördert werden konnten. Die Auflehnung des gesamten Buchhandels gegen das Gebaren der obenerwähnten Firma, der sich noch verschiedene andere in Berlin, Leipzig, Hamburg, Magdeburg in gleicher Weise anreiheten, war das wohlverstandene Interesse der buchhändlerischen Firmen, sowohl der Sortiments- als der Verlagsfirmen; es war aber auch ebenso — und dies mag besonders betont werden — das Interesse der gelehrten Welt, die sowohl für den Vertrieb der von ihr herausgegebenen Schriften, als auch für den Ankauf von Büchern eines gut geleiteten Buchhandels nur schwer würde entraten können. Die einzelnen Phasen dieses Kampfes mag man bei Schürmann nachlesen, hier genügt es anzuführen, daß das Ergebnis dieses Kampfes die Genehmigung der neuen Satzungen des Börsenvereins durch die außerordentliche Hauptversammlung in Frankfurt a. M. vom 25. September 1887 war. Dem Börsenvereinsvorstand wurden damit weitgehende Befugnisse gegen diejenigen seiner Mitglieder gewährt, die gegen die Normen verstießen, welche die Satzungen einerseits und die durch diese Satzungen genehmigten Kreis- und Ortsvereine andererseits als für den Gesamtbuchhandel bindend festgesetzt hatten. Man einigte sich auf einen Maximalrabatt (oder Diskont) von 5 Prozent; für Berlin und Leipzig gestattete man, einen Rabatt bis zu 10 Prozent zu gewähren. Doch soll keinem Buchhändler erlaubt sein, nach irgend einem Orte zu billigeren Bedingungen zu liefern, als von dem Orts- und Kreisverein, in dem dieser Ort belegen ist, für seinen Bezirk genehmigt ist. Eine sehr große Anzahl Verleger verpflichtete sich durch ihre Unterschrift, nur an solche Sortimenter mit vollem Buchhändler-rabatt zu liefern, die die Satzungen des Börsenvereins und die Normen der Kreis- und Ortsvereine hinsichtlich der Rabattgewährung an das Publikum befolgen würden. Den einen Erfolg hatte dieses Vorgehen, daß die schleudernden Firmen ihre Rabattgewährung in etwas herabsetzen mußten und dadurch namentlich den Berliner und Leipziger Handlungen die Konkurrenz erleichterten, da nunmehr die Differenz zwischen den Rabattsätzen der sätzungstreuen und der gegnerischen Firmen wesentlich verringert war, während die Leistungsfähigkeit der schleudernden Firmen durch die Schwierigkeit indirekten Bezugs erheblich herabgesetzt war. Dagegen ist es bis heute noch nicht gelungen, den in Frage kommenden Firmen den Bezug abzuschneiden. Gleich den Köpfen der Hydra entstehen immer neue Vermittler, wenn der eine oder der andere beseitigt ist. Dazu kommt das immer größere Anwachsen der Groß- und Barsortimente, das ein Umgehen des Verlegers und einen Bezug durch Mittelspersonen erleichtert. Dadurch wird nun mancher Sortimenter, der gern die Satzungen halten möchte, verführt, dem Drange der Konkurrenz nachzugeben und den gestatteten Rabattsatz zu übertreten. Ist es in Berlin und Leipzig somit bisher nicht gelungen, den Rabatt von 10 Prozent zu einem allgemein durchgeführten zu machen und Unterbietungen zu verhindern, so ist der 5 Prozent-Rabatt in der Provinz

ebenso wenig ganz allgemein durchgeführt. Namentlich in Universitätsstädten wird vielfach gegen die Rabattnorm gesündigt und werden, angeblich um der Konkurrenz zu begegnen, höhere Vergünstigungen gewährt.

Berlin, das an seinem eigenen Leibe die Schädigung durch die Schleuderei bitter genug hatte erfahren müssen, hatte sich — Verleger wie Sortimenter — von Anfang an der Regelung der Rabattfrage sympathisch gegenübergestellt. Es verlangte nur, wie auch Leipzig, daß der in Berlin zulässige Rabatt auf 10 Prozent festgesetzt werden möge. Zugleich beanspruchte es aber auch, in die Provinz mit gleichem Rabatt liefern zu dürfen. Zwei Rabattsätze, einen für Berlin und einen zweiten für auswärtige Kunden, glaubte man zurückweisen zu sollen. Eine zahlreiche Versammlung Berliner Buchhändler erklärte, unter keinen Umständen diesem zweifachen Rabattsätze sich fügen zu können, und nahm eine Protesterklärung an, die der damalige Vorsteher des Börsenvereins, Herr Paul Pary, dem Vorstande zur Beratung zu übermitteln sich anheischig machte. Tatsächlich wurde in der darauf folgenden Ostermeh-Rantateversammlung vom Vorstande des Börsenvereins ein Vermittelungsvorschlag vorgelegt, der aber zum Sturze des Vorstandes führte und zugleich die obenerwähnte Protesterklärung mit sich in die Berseukung riß. Unter Berliner Kollegen war aber lange Zeit die Ansicht verbreitet, daß die Protesterklärung von dem Börsenvereinsvorstande unbeantwortet geblieben sei, und aus der Nichtbeantwortung nach dem Sage qui tacet, consentire videtur der Schluß gezogen, daß die Berliner sich das Recht gewahrt hätten, auch nach der Provinz mit 10 Prozent Rabatt zu liefern. Durch die Nachforschungen des Vorstandes der Vereinigung Berliner Mitglieder des Börsenvereins ist der wichtige Thatbestand endgiltig festgestellt worden und damit unliebsam eine Legende zerstört und mit rauher Hand in langjährige, liebgewordene Verbindungen eingegriffen worden. Daß dieser Eingriff ein sehr tiefer und für die betroffenen Handlungen sehr schmerzlicher war, wird zugegeben werden. Seiner Pflicht folgend, hat aber sowohl der Vorstand der Vereinigung, wie der des Berliner Sortimentervereins keinen Augenblick gezögert, seinen Mitgliedern die Sachlage mitzuteilen, ihnen überlassend, die Folgerung für ihr künftiges Verhalten daraus zu ziehen. Es wird dies naturgemäß nicht mit einem Schlage geschehen können, man wird den einzelnen Handlungen Zeit geben müssen, sich den Verhältnissen anzupassen und nach und nach die alten Verbindungen, sei es nach den Satzungen umzugestalten oder zu lösen.

Inzwischen mußte innerhalb Berlins ein anderer Kampf ausgekämpft werden. Der Magistrat hatte sich seit langen Jahren für die Lieferungen an seine Schulen einen Rabattsatz von  $16\frac{2}{3}$  Prozent errungen. Bei der Begründung des Berliner Sortimentervereins war dieser Tatsache in der Art Rechnung getragen worden, daß im § 4 bestimmt war:

»Handlungen, die im Verkehr mit Behörden bisher einen höhern Rabatt (scil. als 10 Prozent) gewährt haben, dürfen diesen Rabatt bis zum 31. März 1889 weiter gewähren.«

Als der Zeitpunkt, an dem dieser Ausnahmerabatt sätzungsgemäß ein Ende finden sollte, heranrückte, setzte sich der Vorstand des Berliner Sortimentervereins mit dem Magistrat der Stadt Berlin in Verbindung, um die Aufhebung dieses ungebührlichen Rabatts zu erwirken. Der Magistrat erklärte, daß die Regelung des Rabatts Sache der interessierten Kreise sei. Wenn diese sich einigten, nicht mehr als 10 Prozent zu geben, hätte der Magistrat nichts dagegen einzuwenden. Andererseits sei er als Verwalter fremder Gelder verpflichtet, da zu kaufen, wo ihm die vorteilhaftesten Bedingungen geboten würden. Wenn somit sämtliche leistungsfähigen