

Leipzig meistens etwa 2 1/2 Tage Zeit beanspruchten, haben wir 1900 nicht zu klagen gehabt. Es ist das wohl dem milden Wetter zu verdanken, denn, wie Ihnen erinnerlich geblieben sein wird, war der Inhalt des langen Antwortschreibens auf unsere Beschwerde bei der Eisenbahnverwaltung kurz der: Auf den Eintritt von Frost vor Weihnacht ist die Königlich preussische Eisenbahnverwaltung nicht eingerichtet! Auch der Frachtgutverkehr vermittelt des Sonnabends von Leipzig abgehenden Bücherwagens ist nach langen Nöten schließlich in ein durchgehendes Geleis gekommen, nachdem unser Leipziger Spediteur abermals persönlich in Hamburg eingewirkt hatte — Ebenso vollzog sich der direkte Verkehr zwischen Berlin-Hamburg glatt. An Umfang hat er wiederum zugenommen. Es wurden über 34 000 Kilogramm befördert. Zu wünschen bleibt nur immer noch, daß einige Berliner Verlagshandlungen, zu denen leider ganz große gehören, etwas schneller expedieren, wie das von anderen erfreulicherweise geschieht. — Unter argen Störungen litt der Verkehr mit London. Nicht nur, daß Rebel auf See oder auf der Elbe recht häufig die Schiffe verspätet eintreffen ließ, auch Streiks der Hafnarbeiter in London führten sehr fühlbare Verzögerungen herbei.

Der Kampf um den Ladenpreis

nahm uns im verflossenen Jahre stark in Anspruch. Neben der bekannten gesperrten Firma, die nach wie vor ihre öffentlichen Preisunterbietungen zu Weihnacht mit einer Belehrung des Publikums über die Rabattverweigerung im Buchhandel einleitet, der sie allein in Hamburg sich nicht angeschlossen hätte — es ist das dieselbe Firma, die gegen uns die Klage wegen unlauteren Wettbewerbes angestrengt hat —, mußten wir unsere Aufmerksamkeit besonders den Manipulationen einer neuen Firma zuwenden. Diese hatte unter anderen Offerten über Konversationslexika zu halbem Ladenpreise versandt und ihr billiges Angebot damit begründet, daß sie einen Teil der Auflage übernommen hätte. Da die resp. Verlagshandlungen uns nun bestätigt haben, daß sie nicht ein Exemplar, geschweige denn einen Teil der Auflage der betreffenden Firma geliefert hätten, so liegt mithin eine unwahre Behauptung zur Begründung eines billigen Angebotes vor.

Exporteure und gewerbsmäßige Wiederverkäufer.

Dieselbe Firma hat dann noch in massenhafter Weise Rabattanerbietungen an die hiesigen kaufmännischen Exporteure gerichtet, und zwar bot sie einen Rabatt von 20—40 Prozent an, während sie für Zeitschriften zugleich einen Tarif mit zum Teil starken Unterbietungen einreichte; sie fußte dabei in eigennütziger Aneignung auf einem ganz anders gemeinten Satze der Verkaufsbestimmungen des Buchhändler-Verbandes Kreis Norden, wonach bis auf weiteres die Exporteure in Bezug auf Rabattgewährung den gewerbsmäßigen Wiederverkäufern gleichzuachten sind. Wir mußten deshalb von Klageerhebung wegen Verstosses gegen die Satzungen beim Börsenvereinsvorstand absehen. Die betreffende provisorische Bestimmung, die nur besagen will, daß bei überseeischen Bücherlieferungen mehr als 5 Prozent Skonto gewährt werden dürfen, nicht aber schrankenlosen Rabattanerbietungen in nie zu rechtfertigender Höhe Thür und Thor öffnen sollte, wird demnächst abgeändert werden.

Es entspricht durchaus nicht den tatsächlichen Verhältnissen, daß kaufmännische Exporteure zugleich gewerbsmäßige Wiederverkäufer für Bücher sind. In einzelnen wenigen Fällen trifft das zu, nämlich da, wo ein kaufmännisches Exporthaus den Bedarf für eine überseeische Firma vermittelt, die drüben mit Büchern handelt. Das

sind aber Ausnahmen. Der Regel nach handelt es sich um Aufträge für den eigenen Bedarf überseeischer Geschäftsfreunde bzw. deutscher Vereine und Gesellschaften. Von einem gewerbsmäßigen Wiederverkaufe ist also keine Rede. Man soll in den Adreßbüchern der nach vielen Hunderten zählenden kaufmännischen Exporteure schon nach solchen suchen, die als Exportartikel gedruckte Bücher mit anführen, während es sonst wohl kaum eine Ware giebt, die als Exportartikel nicht mit aufgeführt würde. Meistens betrachten die hiesigen Exporteure Bücheraufträge ihrer überseeischen Freunde auch gar nicht als Geschäft, sondern als eine Gefälligkeits-Besorgung, und wenn wir im allgemeinen auch keinen Einblick in die Verbuchungen der Exporteure haben, so sind uns doch Fälle genug bekannt, wo der Rabatt unverkürzt den überseeischen Geschäftsfreunden überlassen wird. Die kleinen Beträge der meisten überseeischen Bücheraufträge fallen in der That gar nicht ins Gewicht gegenüber den Hunderttausenden und Millionen, die ein kaufmännisches Exporthaus jährlich umsetzt.

Bei solcher Sachlage ist es mehr als bedauerlich, wenn die Exporteure mit unverlangt hohen und höchsten Rabattanerbietungen förmlich überschwemmt werden. Was wird dadurch erzielt? In vielen Fällen billigere Preise für die Ueberseer, die diese »armen« Leute mit ihren meist recht bescheidenen litterarischen Bedürfnissen wirklich nicht nötig haben, keinesfalls jedoch verdienen gegenüber hiesigen Käufern, die gar keinen Rabatt, sondern höchstens 5 Prozent Skonto erhalten. In einzelnen Fällen das Anschreiben einer Geschäftsverbindung zu gunsten des furchtlosen Unterbieters. Zu gunsten? Bei einem generellen Angebot von 20—40 Prozent Rabatt kann von einem wirklichen Nutzen keine Rede mehr sein; es wird leider nirgends schlechter gerechnet als im allgemeinen im Buchhandel. Ganz sicher ist nur, daß bei solchen Rabattanerbietungen das Geschäft als ganzes, wie im einzelnen, immer mehr ruiniert wird, ohne daß der Gesamtumsatz im Buchhandel dadurch auch nur um 1 Prozent gehoben wird. Ebenso bedauerlich ist, wenn Verleger bei etwa direkt an sie gerichteten Anfragen sich beeilen, zum buchhändlerischen Nettopreise oder gar noch billiger — auch solche Fälle sind uns bekannt — zu offerieren. Das ist eine Handlungsweise, die gegen die wahre Klugheit verstößt. Der Kaufmann nimmt den ihm angebotenen hohen Rabatt natürlich mit und überläßt ihn, wie schon gesagt, oft genug seinen Geschäftsfreunden. Aber wenn er auch gar keinen Rabatt erhielte, so würde er die ihm von Uebersee bestellten Bücher doch besorgen. Denn die Sache liegt nicht so, daß der Exporteur etwa den Auftrag erhielte, für so und so viel Mark Bücher zu liefern, die er nach seiner Wahl zusammenstellen kann und deshalb denjenigen Verlegern überweist, die ihm die höchsten Rabattofferten gemacht haben, sondern er hat Auftrag auf namhaft gemachte Bücher oder eine begrenzte Anzahl von Bänden einer bestimmten Kollektion, Bibliothek u. dergl. Das liefert bzw. besorgt er mit oder ohne Rabatt. Wenn er, aufmerksam gemacht durch unverlangt eingegangene Rabattanerbietungen, einen hohen Rabatt zu erlangen oder sich auszubedingen sucht, so ist dies ein geschäftsmäßiger Versuch, der gemacht wird. Mißlingt er, so werden die bestellten Bücher doch gekauft, denn sie sollen und müssen unter allen Umständen geliefert werden. Deshalb ist es, wenn Verleger auf eine Anfrage hin Exporteuren einen hohen Rabatt anbieten, nicht nur ein Schnitt ins eigene Fleisch, sondern auch ein Schnitt, der dem ganzen Buchhandel Blut abzapft. Es wird die alte Legende von den hohen Gewinnen des Sortimentsbuchhandels dadurch immer neu genährt, denn es werden den Exporteuren oft genug Preise angeboten, die noch unter den buchhändlerischen Nettopreisen sind — aus Konkurrenzangst —, ohne