

Interesse seitens des Sortimenters angewiesen ist! Was hier aber möglich ist und dem Verlag scheinbar keine allzugroßen Schwierigkeiten bereitet, das kann auf anderen Gebieten der Litteratur unmöglich undurchführbar sein!

Die im Voldmarschen Barfortimentskatalog aufgenommenen Werke umfassen nun aber natürlich nur einen kleinen Teil aller heute gangbaren Bücher; thatsächlich also ist das Endergebnis ein wesentlich ungünstigeres. Es kann sonach nicht zweifelhaft sein, daß jeder Sortimenter an einem wesentlichen Teil seines jährlichen Umsatzes einen derartig geringen Bruttogewinn erzielt, daß er in der That kaum noch irgendwelchen Nutzen daran erzielt. Unter den gegenwärtigen Verhältnissen sind die Geschäftskosten des Sortimenters derartig hohe, daß er wirklich schwer zu kämpfen hat, um nur in bescheidenem Maße seine Existenz zu behaupten. Die enorme Steigerung der Miethen, insbesondere in den Großstädten, — die fortschreitende Erhöhung der Gehälter und Löhne für das Personal, — die Notwendigkeit, durch kostspielige Beleuchtung der Geschäftslokaltäten und andere Maßnahmen (Kataloge, Inserate, Beilagen in den Zeitungen u. s. w.) das Interesse des Publikums zu gewinnen und die Kauflust anzuregen zu suchen, — die alljährlich stärker um sich greifende Konkurrenz der Buchbinder und anderer Buch-Kollegen, — schließlich, aber nicht zuletzt, der Vertrieb gerade vieler unserer Brotartikel durch Warenhäuser und Ramschbazare: dies alles sind nicht wegzuleugnende Thatfachen, die die ungünstige Lage des Sortiments erklären.

Es wird nun vielleicht weiterhin eingewendet werden, daß, weil die Mehrzahl aller Bücher mit 25 Prozent oder mehr Rabatt geliefert werde, in einzelnen Ausnahmefällen der Sortimenter sich auch mit weniger Rabatt begnügen könne. Diese Behauptung klingt und erscheint einwandfrei, ist aber eine sehr gefährliche Doktrin. Was ist, meine Herren, ein Ausnahmefall? Unter diesem Deckmantel läßt sich schließlich Contrebande aller Art bergen und falls wir etwa heute beschließen sollten, der Verleger solle »in Ausnahmefällen« zur Gewährung eines niedrigeren Rabatts als 25 Prozent bei Ausführung fester Bestellungen berechtigt sein, so ständen wir genau auf demselben toten Punkt wie vorher. Wer will und kann den Begriff des Ausnahmefalles so definieren, daß dieser Begriff über alle Zweifel erhaben feststeht, so daß auf dieser Grundlage schließlich auch gerichtliche Entscheidungen gefällt werden können? Das ist eine absolute Unmöglichkeit und schon aus diesem Grunde kann ich dem Kreisverein der Rheinisch-Westfälischen Buchhändler, der sich infolge eines Antrags des Herrn Heinrich Stephanus in seiner Hauptversammlung vom Juni vorigen Jahres bereits mit der Angelegenheit beschäftigt hatte und der erfreulicherweise im wesentlichen ganz im Sinne unseres vorliegenden Antrags Beschluß gefaßt hatte, in dem Einen nicht zustimmen, daß Ausnahmefälle gestattet sein sollen. Das hieße auf halbem Wege stehen bleiben, und ich bin der festen Ueberzeugung, daß unser Antrag ausnahmslos durchführbar ist, wenn man ihn durchzuführen nur wirklich entschlossen ist. Der Verleger hat es jederzeit in der Hand, den Ladenpreis so hoch zu bemessen, daß er bei Abgabe von 25 Prozent Rabatt noch entsprechenden Gewinn erzielt; sollte dies aber im einzelnen Falle vollkommen unmöglich sein, so mag der Vertrieb des Buches ausschließlich durch den Verleger erfolgen und der Sortimentsbuchhandel überhaupt nicht in Mitleidenschaft gezogen werden.

Man darf, falls man ein Prinzip einmal als richtig anerkennt, nicht durch ängstliches Schwanken und übertriebene Bedenken sich beirren lassen; wer kaufmännisch urteilt, wird den entstehenden Vorteil auf der einen, den Nachteil auf der anderen Seite abwägen, und es ist ganz sicher, daß der Sortimenter im ganzen weit besser fährt, wenn er von allen seinen Bezügen in der That 25 Prozent Mindestrabatt erhält, — wenn er dafür aber dann und wann wirklich einmal auf den Verkauf eines Netto-Netto-Artikels gänzlich Verzicht leisten müßte. Zudem würden die Verleger es in neun von zehn Fällen schon durchzusetzen wissen, daß ein Mindestrabatt von 25 Prozent für den Sortimenter ermöglicht wird: wüßten sie doch sonst im vorhinein, daß der Absatz ihres Verlagswertes ohne die Mitwirkung des Sortiments erfolgen müßte und daß diese Mitwirkung — wenn überhaupt — nicht leicht auf andere Weise (etwa durch kostspielige Reklamen) zu ersetzen ist; die Thesaurus-Angelegenheit zum Beispiel wäre dann dem Buchhandel vermutlich erspart geblieben. — Diese wenigen Netto-Artikel würden alsdann zweckmäßiger Weise in der buchhändlerischen Bibliographie mit einem klaren Vermerk zu versehen sein, wodurch sie als durch den Sortimentsbuchhandel nicht beziehbar gekennzeichnet werden.

Unsere Verhältnisse wären überhaupt unzweifelhaft bessere, wenn seitens des Verlags nicht vielfach eine geradezu unbegreifliche Scheu bestände, den Ladenpreis den gegenwärtigen Zeitverhältnissen entsprechend zu bemessen, das heißt zu erhöhen; dann wäre ja auch ohne weiteres die Möglichkeit gegeben, die Bezugsbedingungen zu verbessern. In den uns so nahe stehenden Gewerben des Buchdrucks, der Papierfabrikation und der Buchbinderei ist man allseitig zu einer wesentlichen Erhöhung der Preise gelangt —, damit nur dem allgemeinen Zuge der auf allen wirtschaftlichen Gebieten eingetretenen Preissteigerung gebührend Rechnung tragend; nur der Buchhandel stemmt sich bislang hiergegen, obgleich gerade er dazu wohl die geringste Ursache hätte. Schließlich sind doch auch die vor Jahren, wenn nicht vor Jahrzehnten unter total anderen geschäftlichen Verhältnissen festgesetzten Laden- und Nettopreise für Verleger wie Autor nicht für alle Zeiten ein unangreifbares Dogma! — Es liegt für mich erklärlicherweise die Versuchung nahe, an der Hand einiger eclatanter Beispiele (es giebt deren nur allzuviel!) die Richtigkeit meiner Anschauung zu beweisen. Hierbei müßte ich aber freilich Namen von Autoren und Firmen nennen, was ich, um auch den Anschein der Inobjektivität zu vermeiden, aus diesem Grunde zu unterlassen gezwungen bin.

Die weitverbreitete Anschauung schließlich, als ob der Sortimenter vom Einband des Buches keinen oder nur einen besonders geringen Rabatt beanspruchen dürfe, vermag ich in keiner Weise zu teilen; gerade der Einband erhöht das Gewicht des Buches, er erfordert außerdem eine besonders starke Emballage und macht dadurch das Buch noch schwerer; endlich aber muß der Sortimenter vom Einband genau so gut und so viel Rabatt geben, wie vom Buch selbst. Zudem wird aber dadurch, daß der Verleger dem Interessenten das Buch im gebundenen Zustande zu kaufen Gelegenheit giebt, der Absatz vielfach überhaupt erst ermöglicht, mindestens aber in allen Fällen wesentlich erleichtert; der Hauptvorteil liegt hier ganz zweifelsohne wiederum auf Seite des Verlags. Zu welchen Absurditäten die Gepflogenheit, den Einband netto netto zu berechnen, übrigens führen kann, erhellt am besten aus Folgendem: einer der wirklichen Brotartikel des Sortiments, die Reclamsche Universalbibliothek, wird vom Verleger broschiert zum Partiepries von 1 Mk. 45 Pfg. für 13 Bändchen geliefert. Tolstoi, Krieg und Frieden beispielsweise, umfaßt nun 10 Bändchen und kostet demnach broschiert 2 Mk. ord., 1 Mk. 12 Pfg. bar; dieses selbe Buch gebunden kostet 2 Mk. 50 Pfg. ord., 1 Mk. 80 Pfg. bar. Am broschierten Exemplar verdient der Sortimenter mithin 88 Pfennige, am gebundenen — dessen Ladenpreis um 50 Pfennige höher und das natürlich im Gewicht schwerer ist — nur 70 Pfennige, also 18 Pfennige weniger als am broschierten! Ich kann, meine Herren, diese Gepflogenheit vieler