

länger durch all unser gemeinsames Streben und Kämpfen der Ruf: „Fort mit dem Rabatt!“

Lange hatte sich der Börsenverein in vornehmer Zurückhaltung dagegen gestäubt, in das Selbstbestimmungsrecht des einzelnen einzugreifen, bis endlich im Jahre 1886 der Sturm des Unwillens des um seine Existenz ringenden Provinzial-Sortiments Wandel schaffte und unter der Leitung Adolf Kröners in der Hauptversammlung in Frankfurt a/M. im Herbst 1887 die neuen Satzungen erzwang. Die Prophezeiungen der ängstlichen Älteren, daß der Börsenverein mit diesem Schritte auf die schiefe Ebene seinem Untergange entgegen geraten sei, haben sich nicht bewahrheitet. Stolzer und mächtiger als je steht er da und hält das Gebäude des deutschen Buchhandels mit festen Klammern zusammen. Fünfzehn Jahre sind seit der Frankfurter Hauptversammlung verstrichen, der Fortschritt gegen damals ist unverkennbar, aber auch die Einsicht läßt sich nicht mehr zurückhalten, daß wir, wenn wir nicht zurückgedrängt werden wollen, auf der damals beschrittenen Bahn fortschreiten müssen, fortschreiten zum Besseren, soweit wir es unter den gegebenen Verhältnissen vermögen. Das öffentliche Angebot von Rabatt hat aufgehört und manche Gebiete unseres Buchreiches sind von der Rabattseuche gänzlich befreit, auf anderen aber wieder, und es sind diese gerade die besten, aus denen etwas zu holen ist, da ist das Uebel keineswegs ausgerottet; es besteht dort latent ein unlauterer Wettbewerb einzelner hauptstädtischer Großsortimente durch Angebot schwer zu fassender Rabattvergünstigungen, mit denen der ansässige Sortimenter zu rechnen hat und der ihn nötigt, in steigendem Maße Ausnahmsrabatte zu bewilligen. — Kurz: die Rabattseuche erhebt ihr Haupt wieder.

Wir wissen, daß die Krönersche Reform, so viel wir ihr auch verdanken, doch damals, der Not gehorchend und auf das Erreichbare sich beschränkend, nur halbe Arbeit gethan hat. Sie hat die Bestimmungen über die Grenze des Höchstrabattes den Provinzialvereinen überlassen müssen, sie hat namentlich den Hauptcentren des buchhändlerischen Verkehrs Reservatrechte eines unerträglich hohen Lokalrabattes bestätigen müssen und hat dadurch ein buntes Allerlei von Rabatten in den deutschen Landen gezeitigt, das, so lange es Bestand hat, die nie versiegende Quelle von Rabattstreitigkeiten und Beunruhigungen abgiebt. Der Bau der Krönerschen Reform ist einem Turme ohne Spitze zu vergleichen. Aber es wird doch wohl niemand behaupten, die Meinung des Baumeisters sei gewesen, niemals dürfe diese fehlende Spitze aufgesetzt werden; im Gegenteil, sie muß darauf und gehört darauf! Scharf geprägt muß die Parole für die neue Aera lauten: Fort mit dem Rabatt allerwärts! Fort mit den Reservatrechten; ein einheitlich, ausnahmslos Gesetz bestehe für Süd und Nord, in Ost und West!

Das freilich bedeutet, darüber wollen wir uns nicht täuschen, einen harten Kampf. Darf man ihn wagen und ist Aussicht vorhanden, ihn jetzt mit Erfolg zu führen?

In den Provinzen dürfte wohl überall sich Bereitwilligkeit finden in dieser Richtung vorzugehen — aber auch in den Hauptcentren haben sich die Verhältnisse und Meinungen gegen damals geändert. Wenn dem Verfasser heute ein einsichtsvoller und einflußreicher Berliner Kollege schreibt:

„Die Zeiten sind zu trübe und die Zustände in unseren Berliner Sortimenten werden immer beängstigender, als daß unsere Sortimenter-Kollegen nicht gleichfalls nach Mitteln suchen müßten, ihre Verhältnisse zu bessern. Dazu kommt, daß in den Kreisen des Verlages die bisherige Entwicklung des Sortiments mit Sorgen beobachtet wird, und gerade bei Kollegen, welche bis heute auf manchesterlichem Standpunkte verharrten, die Meinung zum Durchbruch kommt, nunmehr, der Misere gegenüber helfend eingreifen zu müssen. Und noch ist es auch nicht zu spät dazu. Einflußreiche und einsichtsvolle Berliner Kollegen sind überzeugt, daß in Berlin bessere Zustände geschaffen

werden können, und sie sind bereit für Herbeiführung solcher mitzuarbeiten u. s. w.“

so beweist dies, daß der Widerstand dort nicht mehr in so geschlossener Front auftreten wird wie ehemals, als der unvergeßliche Parey an ihm scheiterte. Es könnte jetzt gelingen, die nicht allzuzahlreiche Partei der exportierenden Großsortimenter, für welche der bestehende Differenzialrabatt eine Lebensbedingung für ihre Geschäfte nach auswärts ist, zu isolieren und in Berlin eine starke Partei zu bilden, die in der Rabattfrage mit dem Provinzialsortiment Hand in Hand geht. In Leipzig liegen die Dinge ganz anders, aber vielleicht auch hier nicht minder aussichtsvoll als in Berlin. So dürfte man annehmen, daß die Umstände für den Versuch eines frischen Anlaufes nicht ungünstig lägen. Wenn er auch nicht im ersten Ansturm zu einem vollen Erfolge führen wird, erreicht wird allemal etwas, wäre es auch nur, daß dem deutschen Buchhandel die Augen offen gehalten werden für die nie rastende Gefahr, die seiner idealen Organisation droht.

Nur vor der Anwendung von kleinen Abhilfsmitteln wäre zu warnen, die die Risse nur verkleistern und die Sache nicht bessern. Klar und deutlich sei das Ziel vorgezeichnet, das jetzt oder später erreicht werden muß: Die Einheitlichkeit der Verkaufsbestimmungen für das ganze Gebiet des deutschen Buchhandels. Mache man dabei so viel schonende Ausnahmen als wünschenswert erscheint, wie z. B. den Großabnehmern, den Universitäts- und Landes-Bibliotheken gegenüber — aber einheitlich muß alles sein, gültig für das ganze Gebiet! Der Schaden liegt nicht in dem Rabatte, den man billigerweise den großen Bibliotheken einräumt, der Schaden liegt lediglich in der differenziellen Bemessung des Rabattes hier und dort, der immer zu Uebergriffen von einem Gebiete in das andere führt und zu dem unlauteren Wettbewerbe der Rabattüberbietung geradezu verleitet.

Alle, die wir Buchhändler sind, wissen, was wir an unserem Börsenverein haben, und namentlich auch wir Verleger sollen und wollen ihn mit aller Kraft stützen in seinen Anstrengungen für die Gesunderhaltung des Sortiments. Leider fehlt ja in manchen Kreisen immer noch Verständnis für diese weiterblickende Politik; haben wir doch erst kürzlich an dieser Stelle die Meinung aussprechen hören, daß die Abschaffung des Kundenrabattes den Verleger beeinträchtigt, logischer Weise also das Interesse der Verleger die Verewigung, die Erhöhung des Kundenrabattes bedinge. Es ist wohl aber kaum anzunehmen, daß solche Kalkulationen einen tiefen Eindruck auf die deutschen Verleger machen werden, wenn sie auch ex cathedra verkündigt wurden. Unser transatlantischer Kollege Herr E. Steiger in New York hat unlängst einer größeren Zahl seiner deutschen Geschäftsfreunde seine Lebenserinnerungen „53 Jahre Buchhändler“ übersandt (vergl. Börsenblatt 1902, Nr. 20). Das in mancher Hinsicht wertvolle Buch enthält auch eine für die vorliegende Frage höchst interessante Episode, über welche der Schreiber dieses in seiner Dankfagnungsbriefe Herrn Steiger zu schreiben sich nicht enthalten konnte:

„Buchhändlerisch besonders interessant waren mir die leider nur knappen Schilderungen, die Sie über die Gestaltung des deutsch-amerikanischen Sortimentes drüben geben; wie Sie und eine kleine Gruppe kräftiger Firmen das s. B. ziemlich zahlreiche und gut bestehende deutsche Sortiment in New York und in den Staaten allmählich aufgesogen und die stolzen Gebäude Ihrer Geschäfte auf den Trümmern jener Existenzen aufgerichtet haben, so daß Sie heute jeden Versuch einer Neugründung neben sich im Keime ersticken können. Das ist die ganz naturgemäße Entwicklung. Jene mußten zu Grunde gehen, da sie ohne korporativen Schutz für ihre Existenz nicht stark genug waren gegenüber der Invasion von New York. Daß aber der Rückgang des Interesses an deutscher Litteratur drüben in den Staaten, den Sie beklagen, zum guten Teil auf den Untergang jener zahlreichen, bescheiden in ihrem Kreise wirkenden Pioniere deutschen Geisteslebens zurückzu-