

Bekanntmachung erließ, nach der musikliterarische und musikwissenschaftliche Werke ebenfalls in der »Kollektiv-Ausstellung des Musikalienhandels« Aufnahme finden und in dem Katalog dieser Ausstellung unter der Rubrik »Bücher und Schriften über Musik« zum Abdruck kommen sollen. Da diese Werke nicht in Mappen geordnet, sondern ausgelegt würden, so seien die Kosten entsprechend größere. Es werden für jedes derartige Werk 2 M inkl. aller Kosten und Aufnahme im Katalog berechnet. Ferner teilt der Vorstand mit, daß die Beteiligung an der Ausstellung eine rege zu werden verspricht, und macht nochmals darauf aufmerksam, daß als letzter Anmeldestermin der 15. April festgesetzt ist.

Kunstaussstellung. — In den Amelangschen Ausstellungsräumen in Berlin (Kantstraße 164) findet bis zum 24. April eine Ausstellung von Werken »Deutscher Zeichnerinnen« statt. Etwa 70 Damen haben ausgestellt, unter ihnen: Luise Vegas-Barmentier, Helene Büchmann, Clara Elisabeth Fischer, Dora Sit, Käthe Kollwitz, Käthe Münzer und Klara von Rappard u. a.

Zeitungsjubiläum. — »Der oberschlesische Wanderer«, die bekannte in Gleiwitz erscheinende Tageszeitung, die am 1. April d. J. auf ein 75-jähriges Bestehen zurückblickte, hat aus diesem Anlaß ein Gedenkblatt herausgegeben, das einen interessanten Beitrag zur deutschen Zeitungsgeschichte darstellt. Von den Mühseligkeiten, die mit der Begründung einer Buchdruckerei, noch mehr aber mit der einer Zeitung verknüpft waren, ferner den Schwierigkeiten, die dadurch entstanden, daß das Blatt während der ersten 40 Jahre überhaupt keine Politik treiben durfte, und manchen andern Erschwernissen zeugen mancherlei bemerkenswerte Vorkommnisse. Daneben bietet das Gedenkblatt auch viele interessante Einblicke in den Verdegang der Stadt Gleiwitz, nicht zu vergessen die mancherlei Kuriosa, die sich aus einer so langen Zeitepoche auf sammeln ließen.

Postpakete nach Großbritannien und Irland über Ostende-Dover. — Mit Bezug auf unsere Notiz über Postpaket-sendungen nach Großbritannien in Nr. 58 d. Bl. teilen wir mit, daß die Beförderungsgebühren für Pakete nach Großbritannien und Irland vom 6. März ab, auch bei Leitung über Belgien bzw. über Ostende-Dover (3 Überfahrten täglich) zum Teil erheblich ermäßigt wurden; die billigeren Gebühren werden jedoch nur dann gewährt, wenn die Pakete und die Begleitadressen den Vermerk »durch Vermittlung der Kontinental-Agentur« tragen. Die Postanstalten erteilen auf Wunsch nähere Auskunft.

(Sprechsaal.)

Die Drittels- und die Viertels-Männer.

Ein Aufsatz aus dem Jahre 1864 mit obiger Überschrift, der jetzt, bei der Aussprache über Minimalrabatt, Sortimenterbund etc., nicht uninteressant zu lesen ist, sei hier wiedergegeben:

»Manche Herren Sortimenter scheinen jetzt die Verleger nur noch nach dem von letzteren gegebenen Rabatt einzuteilen, kurz gesagt: in Drittels- und Viertelsmänner; die Viertelsmänner werden verdammt, die Drittelsmänner in den Himmel gehoben. Ich aber sage Euch, was hülfte es dem Sortimenter, wenn er auch 100% gewönne, und er dennoch nichts absetzte, er müßte elendiglich umkommen.

»Es scheint gar nicht mehr die Frage zu sein, ob man einen Artikel absetzt, sondern nur, welcher Rabatt gegeben wird, falls man absetzt. Ich sage Euch ferner: zu Tausenden von Ballen lagern Verlagswerke aufgestapelt, welche die Verleger gern mit 66 $\frac{2}{3}$ % und 100% losschlagen möchten, aber es hilft den Herren Sortimentern nichts, denn sie werden doch nicht gekauft. Ein Mangel an Drittel-Artikeln ist nicht vorhanden, im Gegentheil sind sie im Ueberfluß da, aber sie gehen nicht ab.

»Will man die Sache ernst behandeln, will man einen Rückblick im Buchhandel thun, Untersuchungen anstellen und Vergleiche ziehen zwischen Sonst und Jetzt in dieser Rabatt-Frage, so wird sich unzweifelhaft herausstellen, daß es auch in der so oft angezogenen alten Zeit im Buchhandel Viertel-Artikel genug gegeben hat, und im Verhältnis zu den Erscheinungen sicher ebensoviel als heutzutage. Eine den Rabatt sonst noch schmälernde Berechnungsweise ist sogar ganz gefallen, nämlich die Umwandlung des Netto-Preises in Buchhändler-Währung.

»Ich kenne den Buchhandel bereits seit 40 Jahren, habe ihn fleißig studirt, erinnere mich auch der alten guten Zeit noch ganz genau, und deshalb weiß ich, daß ich bei Auszeichnungen der Preise auf den Titelblättern sehr häufig das * vor einen Preis zu setzen hatte, was bedeutete, daß nur 25% Rab. dabei gewährt wurden. Ja, brachte eine Verlags-handlung einen Artikel, dessen Herstellung

überrgewöhnlich kostspielig war, so gab man nicht nur $\frac{1}{4}$ Rabatt, sondern facturirte noch z. B.: 1 Linke, Ohrensauen 1 Thlr. 10 Gr. sächsisch. 1 Thlr. netto, Buchhändler-Währung 1 Thlr. 1 Gr. Hier hatte der Sortimenter also 25% Rabatt und diese noch geschmälert wegen des Mehragios.

»Da ich hier gerade vom Mehragio spreche, so will ich gleich erwähnen, daß alle die Gegner von dem 25% (in der That 33 $\frac{1}{3}$ %) nie dieses Mehragios gedenken, wodurch sich der Rabatt doch noch um 1 $\frac{1}{3}$ % erhöht.

»Herr Nolte u. m. A. haben auch klar nachgewiesen, daß der Buchhändler mit 25 (resp. 33 $\frac{1}{3}$ %) existiren kann, wenn er keinen Kunden-Rabatt giebt, und wenn das Geschäft einen gewissen Umfang hat, den dann genießt er seinen Rabatt rein (natürlich abzüglich der Geschäftsspesen). Als Sortimenter habe ich stets die Artikel mit 25% am liebsten gehabt, denn das Publikum bekam dann keinen Rabatt. Bei den 33 $\frac{1}{3}$ % Artikeln gewährte ich 10%, mithin verkaufte ich 1 Thlr. ord. zu 27 Gr., 1 Thlr.-Buch aber mit 25% bezogen, verkaufte ich gegen 1 Thlr. — hatte also bei dieser Rabattirung noch $\frac{1}{2}$ Gr. pro Exemplar Profit.

»Ferner vergessen die Gegner von den 25% ganz und gar, daß es ja auch auf das Gewicht eines Buches ankommt, welches man nur mit 25% Rabatt erhält. In der Regel fallen die Artikel, welche nur mit 25% gegeben werden, (Bieweg's Artikel etwas ausgenommen) nicht schwer ins Gewicht, mithin hat der Sortimenter auch weniger Fracht und Verpackungsspesen darauf; auch verkauft man doch lieber ein Werk von 6 Thlr. mit $\frac{1}{4}$ Rabatt, als eine Broschüre zu 7 $\frac{1}{2}$ Gr. mit $\frac{1}{3}$ Rabatt, mithin ist das principielle Eisern gegen Berechnung mit 25% Rab. gar nicht zu rechtfertigen und die Herren Principienreiter schaden sich schließlich recht gründlich selbst.

»Wollen wir aber auch noch ein kaufmännisches Beispiel und Urtheil haben über 25% (resp. 33 $\frac{1}{3}$ % und noch 1 $\frac{1}{3}$ % Mehragio), so müssen wir beschämt zurücktreten. Der Kaufmann, gleichviel welcher Branche, ist herzensfroh, wenn er 8 bis 10% verdient bei dem Umsatz einer Waare, ja mit Rücksicht auf seine Capital-Anlage verdient er häufig, namentlich bei Concurrenz- oder Consum-Artikeln, als Kaffee, Zucker etc. nur 2% rein, der Sortimenter aber verdient bei den 25% Artikeln, wenn ich selbst 15% als Spesen und Verlust von Gewinn abrechne, (was doch sicher zu hoch gegriffen ist) und meist ohne vorherige Capital-Anlage, noch immer 10% exklusive Mehragio!

»Frage wer da will einen Kaufmann über die Höhe eines solchen Gewinnes und dieser wird erklären: der Gewinn ist angemessen und ihm ist keineswegs die Nichtrentabilität eines Geschäfts zuzuschreiben, sondern diese liegt dann nur in der Geringfügigkeit des Umsatzes eines Geschäfts. Nur der vielen Handlungen mangelnde Absatz ist die Ursache ihren schweren Fortkommens und nicht der 25% tige Rabatt, denn in den meisten Fällen hat der Sortimenter bei 33 $\frac{1}{3}$ % ja noch $\frac{1}{2}$ Gr. weniger Verdienst, wie ich nachgewiesen, weil bei diesem Rabatt derselbe dem Publikum in der Regel 10% Rabatt wieder abgiebt.

»Ja, hier liegt der Hase im Pfeffer, die Geringfügigkeit des Geschäfts ist der böse Knoten, die keine Rabattgewährung ausgleichen kann, und warum denn nun alle Verlegenheiten der Sortimenten, welche die Concurrenz ihnen bereitet, durch höheren Rabatt ausgleichen zu wollen? Zunächst ist das ja gar nicht möglich, und es sind die Verleger ja auch keine Versorgungsbeamte, und sie haben ein saures Erwerben. Der Sortimenter hat seine Sorge ums tägliche Brod, der Verleger nicht minder und letzterer steht dabei auf einem Boden, der sehr explosionsfähig ist und ihn umwerfen kann, ehe er sich dessen versieht.

»Der Kern meiner Ansicht ist: nur einen recht großen Absatz von 25% Artikeln und man ist der Sorgen überhoben. Wenn man nun meint, ich schreibe dieses nur deshalb, weil ich selbst so ein Viertelsmann wäre, so irrt man, denn mein Verlag besteht aus über 100 Artikeln, wovon ich nur 4 oder 5 mit $\frac{1}{4}$ rabattire, die übrigen gebe ich mit 33 $\frac{1}{3}$ % oder auch mit 30%, ich schreibe also nicht der eigenen Vertheidigung, sondern der Sache wegen diesen Artikel und um etwas mehr Klarheit in das Tagesthema zu bringen.

»Wir haben im Buchhandel jetzt Viertel-Artikel in Masse, die einen enormen Absatz errungen und welche durch Zugabe von Frei-Gr. weit günstiger als die Drittel-Artikel sich schließlich herausstellen.

»Wer aus Princip sich dafür nicht anstrengt, oder dessen Geschäftskreis zu klein ist, um davon Massen-Absatz zu erzielen, bleibt zu beklagen. Das Eisern gegen die Paar-Paquete wird die Sache auch nicht ändern, denn es steht fest, daß manche größere Unternehmungen dann — zum Nachtheil der Herren Sortimenten — ja gar nicht ins Leben gerufen werden oder fortexistiren könnten.

So schrieb der buchhändlerische Fachschriftsteller Ed. Wengler in Leipzig (»Ufancenkodez« etc.) im Jahrgang 1864 seiner »Ostereier für Buchhändler«. Auch heute nach 39 Jahren sind die meisten Gründe noch maßgebend.

H. Ehlers in Dresden.