

hohen Nutzen des Sortimentsbuchhandels nachweisen soll, die folgenden Schriften an, die man doch kaum der wissenschaftlichen Produktion zuzählen wird.

1. Hendels Bibliothek der Gesamt-Literatur.
3. Cervus, Wohin gehen wir in die Sommerfrische?
5. Ravensteins Rad- und Automobilkarte.
11. Gräfer, Die Berliner Familie.
16. Griebens Reiseführer.
18. Verschiedene Romane aus Piersons Verlag in Dresden.

Durch Hineinziehung der Romane und populären Literatur erhöht sich nämlich der prozentuale Bruttonutzen ganz gewaltig, da populäre Literatur erstens ihres geringen Umfangs und Preises wegen, zweitens, weil sie größtenteils Konkurrenzartikel umfaßt, (für die der Verleger gezwungen ist, durch Gewährung höheren Rabatts die Verwendung des Sortiments für seine Artikel gegenüber denen anderer Verleger zu gewinnen), erheblich bessere Bezugsbedingungen aufweist als wissenschaftliche Literatur. Hätte der Verfasser sich wirklich darauf beschränkt, die rein wissenschaftliche Literatur heranzuziehen, so würden natürlich die von ihm ausgerechneten großen Bruttogewinne ganz bedeutend zusammengeschrumpft sein. Wie der Herr Professor vom grünen Tisch aus die Sache beurteilt, erhellt, daß er seinen Berechnungen stets den Bar- und Partiepries zugrunde legt, als ob das Beziehen einer Partie die Norm sein könnte und nicht vielmehr das Beziehen von Parteien immer nur eine Ausnahme sein müßte. Ja, er läßt es nicht beim Partiepries bewenden: wo ein billigerer Barpreis bei Vorausbestellung gewährt wird, bildet sogar dieser die Grundlage der Rabattberechnung. Das heißt doch, die Dinge auf den Kopf stellen! Schon Reuter sagt: »Pflaumen und Klöße sind ein schönes Gericht, aber man bekommt es nicht.« Und so ein schönes Gericht bilden für den Sortimenter die Vorzugspreise und zum Teil auch die Partieprieße. Gewiß wird der rührige Sortimenter die Partieprieße ausnützen, aber auch oft genug zu seinem Schaden. Könnte doch jeder Buchhändlerlehrling den Herrn Professor belehren, daß von mancher Partie, die der Sortimenter bezieht, nur das Freieemplar verkauft wird, die andern Exemplare dagegen zu einer schätzbaren Bereicherung des festen Lagers werden. Daß man bei Barbezug sich auch Zinsen rechnen muß, sowie den Wegfall des Mehragios, nur nebenbei. Daß die Zunahme der Kleinhändler in jedem Zweige der Wirtschaft, auch im Buchhandel, weit über den Bedarf hinaus, stattgefunden hat, leugne ich am allerwenigsten. Wie will man dies aber hindern? An eine Antastung der Gewerbefreiheit denkt doch auch der Verfasser der Denkschrift nicht! Das einzige Mittel hat der Verleger in der Hand, wenn er bei neuen Firmen sehr vorsichtig im Eröffnen einer neuen Verbindung ist. Wohlgermerkt, einer Verbindung! — also dem Neuling nur dann überhaupt seinen Verlag, auch gegen Bar liefert, wenn er findet, daß sein Verlag in der betreffenden Stadt nicht genügend verbreitet wird. Wird aber der Verfasser solchen Weg empfehlen, wo er schon die Nichtlieferung an den, der gegen den Willen des Verlegers unter dem festgesetzten Preise verkauft, für unberechtigt erklärt? Übrigens darf die Zunahme der Geschäfte im Buchhandel nicht gar zu hoch angeschlagen werden. Bleibt man bei der wissenschaftlichen Literatur, so dürften von den ca. 6000 Sortimentsbuchhändlern, die Schulz' Adreßbuch aufweist, noch keine 2000 in Frage kommen. Und auch diese 2000 betreiben zum großen Teil diese oder jene Spezialität, so daß sie für die Gesamtheit der wissenschaftlichen Literatur ebenfalls ausscheiden oder doch nur zum Teil in Frage kommen. Im weitern werde ich meine Behauptungen zu beweisen haben.

Die Abschaffung des Rabatts findet in Herrn Professor Bücher einen entschlossenen Gegner. Hält Herr Professor Bücher die unterschiedlose Gewährung eines Rabatts an jeden Käufer, gleichviel ob er viel oder wenig kauft, bar bezahlt oder kreditiert erhält, wirklich für wirtschaftlich gesund? Je gesunder ein wirtschaftlicher Zweig ist, um so mehr strebt er nach festen Preisen, die dieselbe Ware an jeder Stelle zu gleichen Bedingungen erwerben lassen. Und auch für den Konsumenten ist dies der erwünschteste Zustand. Der Buchhandel ist so glücklich, einen festen Preis, den Ladenpreis, zu besitzen. Ist es wirtschaftlich richtig, das Normale, diesen Preis nicht auch zu einer Wahrheit zu machen und Abschläge davon nicht zu gestatten, die eine wirtschaftliche Funktion nicht zur Grundlage haben? Ist der gewährte Rabatt nur das Mittel, Kunden heranzuziehen, so ist er lediglich ein der Selbstsucht dienendes Mittel ohne wirtschaftliche Funktion: der Umsatz im ganzen wird nicht durch ihn gemehrt, er wird lediglich aus einer Hand in die andre übertragen.

Aber auch der Vorwurf, die Abschaffung des Rabatts erhöhe das Budget des Bücherkäufer, kann höchstens für eine Übergangszeit zutreffen. Die Abschaffung des Rabatts bildet für den Verleger die beste Waffe, um etwaige Wünsche des Sortiments auf eine Erhöhung der Bezugsbedingungen abzuwehren.

Auch der Verlag muß sich vom Verfasser der Denkschrift manches Bittere sagen lassen; der Reisebuchhandel, der zu teuer arbeitet, ist ebenfalls nicht das Ideal des Herrn Professors Bücher.

In dem Schlußwort heißt es, daß in den vorstehenden Blättern zu zeigen versucht sei, »wie sehr durch die Ringbildung im Buchhandel das deutsche Geistesleben berührt wird und in wie hohem Grade die zugunsten eines einzelnen Standes ergriffenen Maßnahmen die ganze Nation gefährden.«

In einem zweiten Artikel werde ich versuchen, die ganze Bücherische Arbeit systematisch zu behandeln und die Unhaltbarkeit der Vorwürfe, die in ihr dem Buchhandel gemacht werden, nachzuweisen.

#### Zu dem Artikel:

#### »Die elf ältesten bekannten Drucke«

in Nr. 187 d. Bl.

Die Redaktion des Börsenblatts empfing vom Verfasser des in Nr. 187 d. Bl. besprochenen Werks »Die Donat- und Kalendertype«, Herrn Dr. Paul Schwenke, Abteilungsdirektor der Königlichen Bibliothek zu Berlin, die folgende Richtigstellung:

In Nr. 187 des »Börsenblatts« vom 14. d. M. bespricht Herr G. Hölcher meine Abhandlung über die »Donat- und Kalendertype« (Veröffentlichungen der Gutenberggesellschaft II) unter der Überschrift »Die elf ältesten bekannten Drucke« und leitet gegen Schluß die Liste der von mir behandelten Druckdenkmäler mit den Worten ein: »Nach dem jetzigen Stand der Forschung sind nun die bis jetzt bekannten ältesten Druckdenkmäler nach Schwenke folgendermaßen zu rangieren.« Ich lege Gewicht darauf, vor den Lesern des Börsenblatts festzustellen, daß sich eine solche befremdliche Behauptung in meiner Abhandlung nirgends findet. In dieser handelt es sich lediglich um die Denkmäler der im Titel genannten Type (auch innerhalb der ihr angehörigen Nummern 1—10 ist die Aufzählung, wie ich S. 6 ausdrücklich sage, nur für Nr. 1—5 chronologisch; die viel spätere Nr. 11 ist nur der Vergleichung halber herangezogen), und ich habe keinen Zweifel daran gelassen, daß gleichzeitig andre Drucke hergestellt worden sind, daß