

anboten; die Schumannsche Buchhandlung in Ronneburg machte im Reichsanzeiger bekannt, daß sie bei ansehnlichen Bestellungen 40, auch 50% bewillige.\*) Ist nun auch zuzugeben, daß diese Preisunterbietungen der betreffenden Handlungen Konkurrenzmanöver darstellten, — wie in aller Welt waren diese Handlungen imstande, derartige Rabatte zu bewilligen? Dies wäre unmöglich gewesen, ohne die ungeheuren Läger, die sich infolge des Tauschverkehrs angeammelt hatten und die unter allen Umständen zu leeren versucht werden mußte. Da die Bücher ohnehin gegen Verlag eingetauscht worden waren, an dem schon beim Tauschen ein Nutzen geblieben war, so konnten die Buchhändler einen hohen Rabatt gewähren und dennoch verdienen. Aber selbst wenn letzteres nicht der Fall war, das große Lager zwang zum Verkaufen. Dazu kam noch, daß infolge des Tauschverkehrs recht viel Ballast sich angeammelt hatte, der, wenn überhaupt, nur zu sehr herabgesetztem Preise zu verkaufen war. Schon in der zweiten Hälfte des siebzehnten Jahrhunderts dienten Bücherauktionen dem gleichen Zwecke, sich von Ladenhütern zu befreien. Diese Auktionen, ursprünglich dazu bestimmt, den Verkauf von hinterlassenen Bibliotheken zu erleichtern, »artete in eine das Sortimentgeschäft untergrabende Bücherschleuderei aus.\*\*) Der Kundenrabatt ist somit seinem Ursprunge nach auf die Ausläufer des Tauschgeschäfts zurückzuführen, er hatte damals eine gewisse wirtschaftliche Berechtigung, die er aber mit der Einführung des Nettohandels, des Konditions- und des festen Ladenpreises verlor. Die Rabatt anbietenden und Kataloge versendenden Händler vertraten damals etwa die Stelle des heutigen Antiquariats.

Bestand der Kundenrabatt trotzdem weiter über anderthalb Jahrhunderte allen Anfechtungen zum Trotz, so beweist dies nur, daß eingewurzelte Unsitten sich schwer beseitigen lassen, nicht aber wie Bücher (S. 55) meint, »daß das Bestehen seine innere Berechtigung erwiesen hat«. Mit einer solchen Beweisführung läßt sich jeder Mißbrauch beschönigen, jeder Fortschritt hemmen! Dies heißt Übelstände geradezu verewigen!

Bücher führt an, daß im ersten Drittel des (19.) Jahrhunderts der Buchhändlerabatt noch ziemlich allgemein 33 1/3 % betragen habe, später habe der Viertelrabatt (25 %) daneben immer mehr Boden gewonnen. Damit gibt Bücher zu, daß der dem Sortimentler gewährte Rabatt im Laufe der Zeit geringer geworden ist. Heute bleibe der Durchschnittsrabatt nicht hinter 30%, übersteige ihn aber bei vielen Artikeln mehr oder minder. »Alles kommt dabei auf die Artikel an, die in einem Geschäft vorzugsweise entnommen werden. Zwar bei wissenschaftlichen Werken bilden 25 % die Regel für alle Bezüge à cond. und in Rechnung . . . (S. 57/58)« und da »die Darstellung absichtlich auf die wissenschaftliche Bücherproduktion beschränkt worden ist (S. 3),« so dürfte dieser Rabattsatz von 25 Prozent als der normale, ausschließlich in Betracht kommende festgehalten werden müssen. Da kann nicht ins Gewicht fallen, daß dieser Rabatt bisweilen auf 30 Prozent sich erhöht und daß Partieprieße bewilligt werden. Der à cond.- und Bezug in Rechnung bildet doch immer die Regel, ferner müssen bei Barbezug Zinsen, Meßagio und Barprovision des Kommissionärs berücksichtigt werden, die zusammen durchschnittlich etwa die Differenz zwischen 25 und 30 Prozent ausmachen. Nach diesem Zugeständnis, daß 25 bzw. 30 Prozent der Rabatt für wissenschaftliche Artikel bedeute, erscheint es kaum glaublich, daß Bücher auf Seite 59 eine Tabelle bringt, die diesen seinen eignen Satz Lügen zu strafen scheint. In dieser Tabelle führt der Verfasser 27 Artikel auf, in denen er Rabatt bis zu 40 Prozent, ja 50 Prozent ausrechnet. Hierunter

befinden sich ganze fünf wissenschaftliche Bücher, von denen eins nach Büchers richtiger Angabe nur mit 25 Prozent gegeben wird, ein andres eine grundsätzliche Berechnung aufweist, die übrigen sind populäre, zum Teil Konkurrenzartikel. Freilich schiebt Bücher die Bemerkung voraus, daß der Buchhändler an Romanen usw. »mehr verdiene« als 25 Prozent; durch diese Hereinziehung populärer Artikel wird aber die ganze Sachlage in eine falsche Beleuchtung gerückt. Cui bono?

Sehen wir uns diese Tabelle etwas näher an. Ist die Berechnung wenigstens genau?

Auch dies ist nicht der Fall. Ich greife einige beliebige Bücher aus der Liste heraus.

Nr. 3. Cervus nach Bücher: 33 1/3 Prozent und 11/10 (= ca. 43 Prozent) [75 s] — richtig: ca. 40 Prozent.

Nr. 7. Arndt, Preuß. Berggesetz nach Bücher: à cond. 25 Prozent, fest 29 Prozent, bar 33 Prozent. Freie Exemplare 11/10 (= ca. 43 Prozent) [3 s 80 s].

Diese Angabe ist in doppelter Beziehung falsch. Einmal beträgt bei einem Rabatt von 33 1/3 Prozent und 11/10 der Gesamtrabatt nicht ca. 43 Prozent, sondern nur 39 1/2 Prozent, das andre Mal gewährt der Verleger nicht 11/10, sondern nur 13/12 Exemplare, wodurch der Gesamtrabatt nur ca. 38 1/2 Prozent beträgt.

Bei der absoluten Wertlosigkeit der Tabelle für die Frage, wieviel der Sortimentler an wissenschaftlichen Büchern verdient — und nur das hat Interesse für die besprochene Arbeit — mag es an diesen Beispielen genug sein und kann ich es dem Leser überlassen, ob er die gerügten Fehler verallgemeinern will oder nicht. Nur das sei noch gesagt, daß dem erhöhten Rabatt bei populären Artikeln auch eine erheblich größere Müheveraltung seitens des Verkäufers obwaltet. Der meistens nur geringe Preis der Artikel bedingt einen minimalen Nutzen am einzelnen Exemplar: um einen nennenswerten, als Ziffer ins Gewicht fallenden Gewinn zu erzielen, muß der Sortimentler Partien beziehen, und um ihn zur Tragung dieses Risikos zu ermuntern, müssen die Bezugsbedingungen derart sein, daß wenigstens das Anlagkapital, auch wenn eine Partie nicht ganz verkauft wird, gerettet wird.

»Vergleichen wir damit die sonst im Kleinhandel üblichen Rabattsätze, so stoßen wir auch bei solchen Waren, deren Vertrieb ihrer Natur nach höhere Kosten verursachen muß, als der Vertrieb der Bücher, auf erheblich niedrigere Bruttoerträge (S. 62).« Bücher berechnet nun den buchhändlerischen Abschlag auf den sonst im Kleinhandel üblichen Zuschlag und kommt zu dem Resultat, daß die Preiszuschläge im Buchhandel zwischen 33 1/3 und 100 Prozent schwanken, im Durchschnitt aber auf 42 Prozent angenommen werden müssen. Also auch hier wieder das Zusammenwerfen wissenschaftlicher und populärer Artikel, weil sich daraus natürlich ein höherer durchschnittlicher Preiszuschlag herausrechnen läßt. Wie steht es nun in Wirklichkeit damit?

Um dies zu ermitteln, will ich die Bücherschen Aufstellungen über die Zuschläge des sonstigen Kleinhandels meiner Berechnung zu Grunde legen.

Für Kolonialwaren rechnet Bücher in den verschiedenen Städten einen Zuschlag von 8—12, 8, 7—11, 10, 15 bis 16 Prozent, d. h. im Durchschnitt ca. 12 Prozent. Wie rechnet nun der Kolonialwarenhändler?

z. B. 1 Faß Wein kostet in Bordeaux	400 —
Fracht, Porti, Steuern	100 —
	<hr/>
	500 —
Zuschlag 12 Prozent	60 —
Verkaufspreis	560 —

\*) Schürmann, der deutsche Buchhandel und seine Krisis. Halle 1895. S. 13.

\*\*) Köhler a. a. O. S. 55.