

geben: ich verweise deshalb meine Leser auf eine Lektüre des interessanten Aufsatzes.\*)

Correspondent für Deutschlands Buchdrucker und Schriftgießer, Leipzig 1903. Okt. 17. Nr. 121.

Vor und hinter den Kulissen. Die Buchhändler, diese »Zwischenmeister« im deutschen Buchgewerbe seien in jüngster Zeit aus ihrer beschaulichen Ruhe etwas unsanft aufgerüttelt worden. Durch die Bücherische Denkschrift sah der ganze Buchhandel seine Existenz gefährdet — wie weiland durch die Lohnerhöhung der Buchdruckergehilfen — und mache auf der ganzen Linie mobil, sowohl im Börsenblatt, wie in der Tagespresse. Es wird der Artikel der »Leipziger Neuesten Nachrichten« u. d. T.: »Der Kunst und Wissenschaft die Krone« zitiert, und Stellen daraus werden abgedruckt (dies sei »vor den Kulissen«) und diesem der Grunowsche Artikel in den »Grenzboten« als »hinter den Kulissen« gegenübergestellt. Im weiteren wird den Buchhandlungsgehilfen der Anschluß an die »Allgemeine Vereinigung deutscher Buchhandlungsgehilfen« empfohlen.

Deutsche Zeitung, Berlin. 1903. Okt. 15. Nr. 242.

Wissenschaft contra Buchhandel. Auszug aus der Erklärung des Akademischen Schutzvereins gegen den Börsenvereinsvorstand und Ausführung der Erklärung Professor Bierstorffs, daß er und seine Kollegen gegen die Begründung des Akademischen Schutzvereins gewesen seien.

Frankfurter Zeitung. 1903. Oktober 20. Nr. 291.

Ausführliche Besprechung der zweiten Auflage von Bücher in zustimmendem Sinne. »Den ersten Schritt, diese Umbildung anzubahnen, hat der erwähnte Akademische Schutzverein getan. Von ihm und von dem, was er insbesondere für die Autoren tun will, werden wir in einem zweiten Artikel sprechen.«

1903. Oktober 21. Nr. 292.

Besprechung von Wissenschaft und Buchhandel von Dr. R. Tribner: »Der Kernpunkt der ganzen Sache wird in der Abwehrschrift in kein neues Licht gerückt. Und dieser Kernpunkt, das Wesentliche, ist der Kartell-Charakter des Börsenvereins der Buchhändler.« . . . »Aber bei Kartellfragen wird man sich schon daran gewöhnen müssen, auch die Konsumenten und ihre Wünsche zu berücksichtigen.«

### Die zweite Auflage des »Bücher«.

Zu rechter Zeit erscheint die zweite vermehrte Auflage\*\*) dieser Kampfschrift, so daß es mir ermöglicht ist, wenn auch nur als Anhang zu meiner nunmehr abgeschlossenen Arbeit, zu dieser zweiten Auflage Stellung zu nehmen.

Vor allem sei der Gerechtigkeit Genüge getan und hervorgehoben, daß diese neue Auflage eine wirklich verbesserte ist. Vielsache Fehler sind verbessert, zahlreiche Irrtümer ausgemerzt, ein Kapitel ist in zwei zerlegt — wodurch die Übersichtlichkeit sehr gewonnen hat, und zwei Kapitel — darunter das sehr interessante »Die Überproduktion« — sind hinzugekommen. Gerade meine Ausstellungen hat Bücher nur in geringem Maße berücksichtigt, was vielleicht darin seinen Grund hat, daß laut Vorrede Bücher bei seiner Neu-

\*) Während diese Zeilen in Druck gehen, hat J. Thron in Nr. 249 des Börsenblatts für den deutschen Buchhandel eine Besprechung dieser Enquete geliefert, auf die ich meine buchhändlerischen Leser, denen »La Revue« nicht zugänglich ist, aufmerksam mache.

\*\*) Bücher, Dr. R., ord. Professor der Nationalökonomie an der Universität Leipzig. Der deutsche Buchhandel und die Wissenschaft. Denkschrift, im Auftrage des Akademischen Schutzvereins verfaßt. 2., stark vermehrte und verbesserte Auflage. 8°. Leipzig, B. G. Teubner, 1903. VIII, 314 Seiten. Preis broschiert 2 M.; in Leinwand geb. 2 M. 60 J.

bearbeitung nur die sechs ersten Abschnitte meiner Entgegnung vorlagen.

Bücher hat in seiner Vorrede meine Arbeit erwähnt und im Hinblick auf den geplanten Sonderdruck den Lesern geraten, den »neuen Prager mit dem alten zu vergleichen, den ich (Bücher) an mehreren Stellen dieser Schrift habe reden lassen« (S. VI). Ich kann dieser Vergleichung getrost entgegentreten, habe ich mir doch in dieser Beziehung nichts vorzuwerfen und habe ich, wo eine neuere Ansicht von mir von der alten abzuweichen schien, diese Abweichung stets begründet. So habe ich in meiner Schrift: »Urheberrecht und Buchhandel in sozialer Beleuchtung« einen zehnprozentigen Rabatt für große Städte als rationell bezeichnet, weil dieser die Grenze bilde, bis zu der ein rechnender Geschäftsmann gehen dürfe und weil nur dadurch der Unterbietung ein Riegel vorzuschoben sei. Ich war damals der Ansicht, daß es unmöglich sei, in Berlin eine freiwillige Einigung auf einen niedrigeren Rabattsatz durchzuführen. Ich habe, wie ich freimütig gestehe, mich darin geirrt und habe es deshalb freudig begrüßt, als sich eine vollkommene Übereinstimmung, den Rabatt herabzusetzen, im Berliner Buchhandel, sowohl im Sortiment wie im Verlage, herausgestellt hat. Dazu kam, daß ich inzwischen Kenntnis genommen hatte, daß auch große Sortimentengeschäfte bei einer Rabattgewährung von 10 Prozent nur einen Nutzen gewähren, der zur standesgemäßen Erhaltung nicht ausreicht. Hierzu verweise ich auf meine bezüglichen Berechnungen in dieser Schrift. Ich glaube wohl, daß meine Stellungnahme zu der Rabattregelung hierdurch genügend begründet ist.

Bücher hatte erklärt, daß schon 1803 diejenigen, die in der Gewährung von Kundenrabatt über das übliche Maß hinausgingen, als »Schleuderer« bezeichnet worden seien, und daß »dieser allen geschichtlichen Tatsachen Hohn sprechende Schimpfname seitdem nicht aus den Spalten der buchhändlerischen Fachblätter verschwunden« sei. (2. A. S. 70.) Ich hatte erwidert, daß dies im Buchhandel um so weniger ein Schimpfwort sei, als ihm hier die im Handel häufig beigelegte Nebenbedeutung der Unsolidität nicht beizuhöhe. Bücher nennt dies »ein wertvolles Zugeständnis« (S. 70 2. A.). Was will Bücher damit sagen? Dieses Zugeständnis ist nicht neu und ist nicht von mir erfunden, sondern entspricht lediglich den Tatsachen. Im übrigen Handel ist die Praxis häufig, Waren auf Kredit zu entnehmen, sie zu verschleudern und die Lieferanten unbezahlt zu lassen. Wenn auch nicht jeder, der billiger als üblich verkauft, zu dieser Kategorie gehört, so hat doch im Handel der Name Schleuderer diese Nebenbedeutung. Daß dies im Buchhandel nicht der Fall ist, habe ich ausgesprochen, weiter nichts!

Auch in der neuen Auflage wiederholt Bücher die Behauptung, daß der Normalsatz der Spesen des Sortimenters 12 1/2 Prozent betrage, und ich kann mich auf meine Darlegung, die einen Spesenaufwand von mindestens 15 Prozent, häufig mehr als 18 Prozent, und zwar bei gut geleiteten größeren Berliner Sortimentfirmen nachweist, berufen. Ich kann aber den Satz in der neu hinzugekommenen Anmerkung (S. 185): »In Leipzig hielt man 10 Prozent Kundenrabatt für »gesund« und die großen Berliner Sortimenter machten bei 15—20 Prozent glänzende Geschäfte,« namentlich in seinem zweiten Teil nicht unwidersprochen lassen. Wenn Herr Bücher selbst den Bruttoertrag auf 30 Prozent veranschlagt und die Betriebskosten auf 12 1/2 Prozent, so bleibt nach Adam Riese ein Nettoertrag von 17 1/2 Prozent, d. h. bei einer Rabattgewährung von 15 Prozent 2 1/2 Prozent, während bei 20 Prozent Rabatt 2 1/2 Prozent zugelegt wird. Wo kommen da glänzende Geschäfte her? In dem einen Fall ein Nettoertrag von 2 1/2 Prozent, d. h. bei 100 000 M. Umsatz 2500 M., im zweiten ein Schaden von 2 1/2 Prozent!