

von Bibliothekaren, die durch ihre Vereinigung einen großen Widerstand bilden konnten. Allerdings war mit den Bibliothekaren schon 1903 verhandelt worden, um eine einheitliche Regelung des Bibliothekenrabatts für ganz Deutschland — dem ziemlich buntscheckig ausgefallenen Privatkundenrabatt gegenüber — herbeizuführen, doch hatten diese Verhandlungen zu keinem definitiven Resultat geführt, und so waren die Verhältnisse ziemlich beim alten geblieben. Immerhin hatte jene Verhandlung zur Aufstellung eines Leitsatzes: »7½ Prozent Rabatt für die Bibliotheken mit einem Etat von wenigstens 10 000 M., 5 Prozent für die Bibliotheken mit einem niedrigeren Etat«, und zu weiteren Besprechungen geführt, und die Vereine, die jetzt an die Bibliotheken herantraten, legten diesen Satz bei ihren Wünschen zugrunde, in vielen Fällen auch mit Erfolg.

Nun endigte aber der angeführte Leitsatz mit der Bemerkung »mit Ausnahme von Berlin und Leipzig«, d. h. diese beiden Städte sollten nach wie vor in ihrem Bezirk 10 Prozent Rabatt geben, von einer Besserung der Rabattverhältnisse demnach ausgeschlossen bleiben. Wahrscheinlich war man seitens der Bibliothekare davon ausgegangen, daß die Sortimentler dieser beiden Städte weit besser gestellt seien als die übrigen im Reich; — hätte man jedoch eine Anfrage an uns gerichtet, so würde von Berlin wenigstens keine Zustimmung gekommen sein, denn die Erkenntnis, daß wir hier bei 10 Prozent Rabatt nicht bestehen können, hatte sich schon bei den Verhandlungen bezüglich des Kundenrabatts Bahn gebrochen, und Berlin, das sich sonst von der ganzen Rabattbewegung ferngehalten hatte, war darauf bedacht gewesen, auch in seinem Bezirk günstigere, den veränderten Verhältnissen entsprechende Verkaufsbedingungen beim Verkehr mit dem Privatpublikum einzuführen.

Die Gründe, die für den Anschluß Berlins an die Rabattbewegung maßgebend waren, sind nach beiden Richtungen hin dieselben: die seit Jahren andauernde allmähliche Steigerung aller Lebensbedürfnisse und aller Geschäftskosten, der eine Steigerung des Umsatzes trotz aller mühevollen Arbeit nur selten gegenübersteht. Der Ertrag dieser Arbeit, der den Kernpunkt der ganzen Sache bildet, also der Nettoverdienst beim Umsatz, ist vielmehr im Rückgang begriffen und kann nicht mehr als »angemessen« bezeichnet werden; — dies war für das Berliner Sortiment die zwingende Veranlassung, dem vom übrigen Buchhandel eingeschlagenen Weg zu folgen und den seit langen Jahren hier unverändert gebliebenen Rabattsatz zu verringern. Nur wenige hiesige Firmen, die einen ausnahmsweise hohen Umsatz haben und durch besondere Verhältnisse, z. B. billiges Wohnen im eignen Hause, begünstigt sind, mögen sich mit dem Ertrag derselben zufrieden erklären; die große Mehrheit kann das nicht und gab und gibt nur gezwungen Rabatt. Man darf den vom Verleger festgesetzten Gewinn von einem Buch, d. h. die Differenz zwischen Brutto- und Nettopreis als einen »angemessenen« betrachten; sobald aber von diesem Gewinn ein Teil an den Käufer abgegeben wird, ist der Ertrag, namentlich bei den vielen kleinen Artikeln nicht mehr angemessen. Während die Geschäftskosten (Miete, Gehälter und Löhne, Transportkosten, Steuern, Zwangsversicherungen usw.) immer mehr in die Höhe gehen, geht seit Jahren der Absatz der leicht verkäuflichen und zugleich höher rabattierten Artikel im hiesigen Sortiment zurück: Belletristik, Reiselektüre, Zeitschriften, Führer und Kursbücher fallen an die Bahnhofsbuchhandlungen und Zeitungshändler, — Geschenkbücher, Anthologien und Klassiker, Jugendschriften und Bilderbücher, Kochbücher und dergl. an die Warenhäuser, und zur Weihnachtszeit kommen die vielen »Prämien« der Zeitungen hinzu, die gerade hier in Berlin einen überaus schädigenden großen Umfang angenommen haben und den Buchhandlungen

das Weihnachtsgeschäft, das bisher vieles gut machen mußte, von Jahr zu Jahr verschlechtern.

Erwähnt möge auch der zunehmende direkte Verkauf der Verleger an das Publikum sein, der von manchen Firmen ganz systematisch betrieben wird und die Sortimentsgeschäfte ausschaltet. Dem Sortiment verbleiben nach und nach nur die schwieriger zu verkaufenden und schwerer zu beschaffenden Bücher, die Lieferung auf Kredit mit ihren unausbleiblichen Verlusten, und der Vertrieb der Neuigkeiten, dessen geringe Rentabilität bei der Masse von neuen Erscheinungen notorisch ist. Nun ist aber die Vorlage der Neuigkeiten bei vielen Bibliotheken eine Notwendigkeit, und es wäre deshalb zu wünschen, daß die damit verbundene, vielfach vergebliche Arbeit bei den betreffenden Stellen eine gerechtere Würdigung fände und als ein triftiger Grund für die Herabminderung des Rabatts mit in Betracht gezogen würde! Auf wissenschaftliche Literatur wird vom Verleger durchgängig ein Rabatt von 25 Prozent gewährt; — gibt der Sortimentler (dem alljährlich bei der Ostermessaabrechnung die vielen unnützen Arbeiten und Spesen bei den unverkauft zurückgehenden Neuigkeiten drastisch zu Gemüt geführt werden) von diesem Rabatt 10 Prozent ab, dann genügen die verbleibenden 15 Prozent ganz entschieden nicht! Bisher fand ein Ausgleich durch die höher rabattierten und vielfach ohne Rabatt verkauften populären Artikel statt; da aber der Absatz der letzteren immer mehr zurückgeht, reduziert sich auch der Gewinn vom Umsatz, und so ist das Sortiment schon aus Selbsterhaltungstrieb gezwungen, den Betrieb rentabler zu gestalten, was durch die Herabsetzung des bisherigen zu hohen Rabatts beim Publikum bereits geschehen ist und nun auch bei Bibliotheken und Behörden geschehen soll. Eingeflochten sei hier auch, daß die Gehilfen im Sortiment verhältnismäßig niedrige Gehälter beziehen, trotzdem viel von ihnen verlangt wird; aber wie sollen die Geschäftsinhaber den berechtigten Forderungen nach Aufbesserung nachkommen, wenn ihnen selbst nur ein sehr knapp bemessener Gewinn verbleibt? Wie sich bei den zurzeit noch schwebenden Verhandlungen mit dem Kultusministerium durch Beschaffung tatsächlicher Unterlagen ergeben hat, arbeiten die Berliner Sortimentler mit mindestens 20% Spesen vom Umsatz, und da der letztere im allergünstigsten Falle 30% Bruttogewinn bringt (von Antiquariat und Ramsch abgesehen), so liegt es auf der Hand, daß bei Gewährung von 5% Rabatt ein sehr geringer Gewinn, bei 10% Rabatt gar kein Gewinn übrig bleibt. Es ist unter solchen Verhältnissen also eine Lebensfrage für das Berliner Sortiment, sich immer mehr, wenn auch nur schrittweise, der Durchführung des Ladenpreises zu nähern und zunächst die jetzige Bibliothekenrabattfrage einer günstigen Lösung zuzuführen.

Bei den vielen persönlichen und angenehmen Beziehungen des Buchhandels zu den Bibliotheken und Bibliothekaren lag es für den Vorstand der Vereinigung nahe, diese Rabattfrage äußerst vorsichtig zu behandeln. Um über die ganze Angelegenheit Klarheit zu verbreiten und allen Firmen, die an Bibliotheken, Behörden und Magistrate liefern, Gelegenheit zu einer Aussprache zu geben, berief deshalb unser Verein zunächst eine außerordentliche Versammlung zum 20. September 1905 ein, zu der wir an alle Sortimentsfirmen Berlins Einladungen verschickt hatten. In der Einladung war ausführlich gesagt worden, um was es sich handle, und daß in einer bald darauf stattfindenden Versammlung der Vereinigung ein bindender Beschluß gefaßt werden solle, der von schwerwiegender Bedeutung sei. Daß diese Versammlung vom 20. September trotzdem nur gering besucht war, sei nebenbei bemerkt; leider sind die Vorstände der verschiedenen Vereine hier aber an