

pathische Verlagshandlung hat bereits angefangen, von ihrem bisher eingehaltenen Standpunkt abzugehen und einen Teil ihres Verlags mit 30 Prozent zu liefern, sowie die Partiebezüge zu erleichtern. Aber das Entgegenkommen ist ungenügend, so lange es sich um eine Auswahl von Verlagsartikeln handelt, und die Firma irrt, wenn sie sagt, daß der Rabatt von 25 Prozent bei streng wissenschaftlichen Artikeln genüge, »wie die mit gutem Erfolge arbeitenden Spezialsortimente beweisen«. Diese Spezialsortimente arbeiten nicht mit gutem Erfolge, ja sie müßten samt und sonders zumachen, wenn sie nicht durch Sonderabkommen, Partiebezüge, besonders aber durch Antiquariat und eignen Verlag ihre Gewinnquote erhöhen könnten.

Wir Sortimenten haben aber ein Mittel, das heute schon unfehlbar hilft, d. h. nur dann, wenn es richtig und taktvoll angewandt wird. Ich wende es seit langen Jahren an und fühle mich ganz wohl dabei.

Es ist einfach die Selbsthilfe. Ich verwende mich für kein Buch (falls ich nicht Partievorteile ausnützen kann), das mir nicht mit mindestens 33 $\frac{1}{2}$ Prozent geliefert wird — aus dem einfachen Grunde, weil ich mich als rechnender Kaufmann nicht dafür verwenden kann. Wo gleichwertige Konkurrenzartikel vorhanden sind (und wo ist das nicht!), wird bei mir nur das höher rabattierte Buch vorgelegt und empfohlen. Das trifft insbesondere auf alle Geschenkliteratur zu, bei der ja in drei Vierteln der Fälle der Käufer der Empfehlung des Sortimenters folgt. Wird ein schlecht rabattiertes Buch verlangt, so muß es natürlich verkauft werden, wenn der meist glückende Versuch nicht gelingt, den Käufer für ein andres Buch umzustimmen.

Nun wird vielleicht der eine oder der andre fragen: Wo bleibt da aber die ethische, volkerzieherische Seite des Sortimenterberufs?

Ich muß gestehen, daß ich diese Seite so lange sehr gering einschätze, als der Sortimenter hungern muß, als es ihm nur in den seltensten Fällen vergönnt ist, für sich und seine Familie ein, wenn auch bescheidenes, Vermögen zu erwerben, als er meist seine Mitarbeiter nicht, wie er möchte, nach Verdienst bezahlen kann.

Ich empfinde es gewiß oftmals schmerzlich, ein Buch, das ich für vorzüglich halte, nicht anbieten zu können, weil es ungenügend rabattiert ist; aber ich habe meinen schönen Beruf, offen gestanden, erwählt, um — anständig leben zu können, und nicht, um mit dem nugenlosen Verkauf an sich guter Bücher eine für mich opfervolle Kulturtat zu vollbringen. Das Ideelle kommt dann in zweiter Linie.

Ich trete auch fortgesetzt an die großen Verleger heran mit dem Ersuchen um Rabattvorteile bei hohem Absatz, bei wirklicher Verwendung, sehr oft mit, oft auch ohne Erfolg. Zwei Beispiele aus der jüngsten Zeit: Von einem großen Verlag populärwissenschaftlicher Literatur ersten Ranges habe ich im Jahre 1905 bei 30% Rabatt für ca. 50 \mathcal{M} , im Jahre 1906 bei 40% Rabatt für 1300 \mathcal{M} abgesetzt. Wir stehen uns beide gut dabei, und ich werde mich bemühen, dem Geschäftsfreunde im Jahre 1907 den Absatz zu verdoppeln. — Das Gegenbeispiel: An einen andern großen Verlag habe ich mich unter Beifügung einer Barbestellung in Höhe von ca. 500 \mathcal{M} mit dem gleichen Ersuchen gewandt; er antwortete, daß ihm die »Gleichberechtigung aller Sortimenten« es unmöglich mache, so zu liefern. Also: der Buchbinder, der Zigarren- oder Zeitungshändler, der vermittelt eines Kautschukstempels und 100 \mathcal{M} Anzahlung einen Leipziger Kommissionär findet und vom oben erwähnten Verlag für 2 \mathcal{M} gegen bar kauft, muß unbedingt die gleichen Rabattvorteile genießen wie der Sortimenter, der durch seine energische Verwendung den Absatz in den Artikeln dieses Verlegers verzehnfachen könnte! Der erste Verleger ist eben ein rechnender Kaufmann, der zweite ganz und gar nicht.

Wenn nun hundert oder zweihundert große oder eine entsprechend größere Anzahl mittlerer Sortimenten gerade so kaufmännisch dächten, rechneten, handelten, wie ich es oben angeführt habe, wenn aus ihren Auslagen die schlecht rabattierten Bücher verschwänden, wenn aus der Auszeichnung jedes Buchs für den Verkäufer sofort zu erschen wäre, wie hoch es gegen bar rabattiert ist, und wenn demgemäß das Personal dazu angehalten würde, nie ein ungenügend rabattiertes Buch zu empfehlen, dann würde ein

Verleger nach dem andern bessere Bezugsbedingungen gewähren, einer nach dem andern würde sich nach einem Stamm leistungsfähiger Sortimenten umsehen, die für ihn arbeiten; dann würde die Rabattfrage auf friedlichste Weise, ohne Organisation, ohne Vermittler zwischen Verlag und Sortiment, gelöst werden, einfach auf Grund des gegenseitigen Vorteils. Dann käme es allmählich dahin, daß 200 Sortimenten für die Verleger A, B und C arbeiten, ebensoviele für D, E und F u. s. f.

Wir hätten ein halb so großes Kommissionslager als jetzt und wesentlich geringere Spesen; die Verleger, für die wir arbeiten, ebenfalls großer Spesen entlastet, wären in Wirklichkeit unsere Freunde und würden diese Freundschaft vor allen Dingen in ihrer eignen Kasse spüren.

So erringt der Reisebuchhandel und der ihm verbündete Verlag fortgesetzt seine großen Erfolge; so haben wir gesehen, wie die Sympathien des Sortiments sich einigen ganz bekannten Verlegern von fremdsprachlichen Unterrichtswerken, von Klassikerausgaben usw., ja selbst von strengwissenschaftlichen Werken zugewandt haben, die trotz der siegenden Güte ihrer Verlagsartikel ihren Sortimentenfreunden würdige Rabattvorteile gewährt haben und trotz dieser hohen Rabatte oder gerade durch sie groß geworden sind. Solchen Verlegern bewahrt aber das Sortiment auch die Treue trotz aller Versuche der kurzfristigeren Verlagskonkurrenten, die das verlorene Terrain jetzt wieder erobern möchten.

Bei einer nach meinen Vorschlägen veränderten Geschäftsführung wären wir — ich will es eventuellen Erwidern gleich vorwegnehmen — allerdings ein etwas geringerer »Kulturfaktor«; aber wir hätten satt zu essen und wären nicht, wie neun Zehntel von uns es heute sind, Bildungsproletariat. Auch eine große Anzahl unsicherer, schlecht fundierter und schlecht geleiteter buchhändlerischer Betriebe würde sicherlich eingehen. Ich wäre weit entfernt, das zu bedauern, wo ich hier sehe, wie die Pfandleiher, die sich vor drei Jahren noch mit dem Vertrieb alter Hosen begnügten, die Zeitungshändler, die unlängst noch an der Straßenecke den »Vorwärts« ausboten, plötzlich den Sortimenten spielen, und wenn sie auch nichts leisten und wissen und können, immerhin durch ihre angenehme Gegenwart fortgesetzt Konkurrenz machen.

Berlin, den 28. Februar 1907.

Paul Ritschmann

i. Fa. August Schulze's Buchhandlung u. Antiquariat.

Direkter Verlagsvertrieb.

(Vergl. Nr. 52 d. Bl.)

Auf die Erwidern der Firma G. Freytag in Leipzig zu meiner Mitteilung in Nr. 52 habe ich folgendes zu entgegnen:

1. Laut Inserat im Börsenblatt vom 20. September 1906 sollte Engels Literaturgeschichte noch im September erscheinen; ob das geschehen ist, entzieht sich meiner Kenntnis, da ein Erscheinungstag später nicht mehr bekannt gemacht worden ist. Jedenfalls erhielt ich die bei der ersten Ankündigung (1. September) bestellten Exemplare erst unterm 3. November. Es scheint demnach die Ausgabe doch erst nach September stattgefunden zu haben. Der hiesige Sprachverein erhielt das Exemplar unter dem 11. Dezember, also höchstens 2 $\frac{1}{2}$ Monate, nicht 3 $\frac{1}{2}$, nach Erscheinen.

2. Die erwähnte Benachrichtigung, die die Firma Freytag an die Mitglieder des Allgemeinen Sprachvereins, soweit sie Sortimenten sind, gesandt hat, ist mir nicht zugegangen, obgleich ich Mitglied und zwar seit mindestens 20 Jahren bin. Ich bedaure auch, einen Zweifel in die gute Absicht der Firma Freytag setzen zu müssen, da auf der Faktur an den Sprachverein ausdrücklich steht: »Falls Sie das Buch behalten, darf ich wohl um Einsendung des Betrages bitten.« Auch im Börsenblatt ist nirgendwo mitgeteilt, daß den Mitgliedern des Sprachvereins das Buch billiger angeboten werden würde.

3. Daß es »das gute Recht« der Firma Freytag war, den Schulen die Literaturgeschichte zu ermäßigten Preisen anzubieten, bestreite ich ganz entschieden und wiederhole, was ich in meiner ersten Mitteilung schon gesagt habe, daß der betreffende Paragraph der Verlehrsordnung nur von »Ausnahmefällen« spricht, wo das zulässig ist. Ein Angebot an sämtliche oder einen großen Teil der höhern Schulen kann aber niemand als einen Ausnahmefall anerkennen.

Coblenz, 6. März 1907.

S. Meinardus.