

Zum Nachdenken
und zur Nachahmung empfohlen.

Zum Nachdenken
und zur Nachahmung empfohlen.

Im Kampf gegen den Vorzugspreis.

Eine vorjährige Weihnachtsbegebenheit erzählt von **Gustav Horn** in **Danzig**, der die Wahrheit derselben durch Schriftstücke beweisen kann.

In J. wurde zu Weihnachten lebhaft das Erscheinen des Buches W. erwartet, da seine Verfasserin dort bekannt und allgemein geschätzt wurde; auch hatte der junge talentvolle Maler, der ebenso wie die Dichterin in J. geboren ist, Illustrationen dazu geliefert. So kam es, daß schon früher Kunde von seinem Erscheinen in das Publikum drang, als der Verleger X. den dort ansässigen Buchhändlern dieses ankündigte, und da er außerdem die Weihnachtskataloge mit einer Anzeige über dieses Buch auch noch bevorzugt hatte, so kam es in J. vor, daß einige Bücherkunden besser Bescheid wußten, wie die Buchhändler selbst und diese hierüber belehren konnten.

Eiligst wandten sich nun diese an den Verlag, von dem ihnen hierüber der Bescheid zuging, daß das betreffende Buch noch nicht erschienen sei, 1 M. 50 Pf. kosten und in ca. 8-10 Tagen fertig gestellt sein würde. Zur Probe, oder wie bemerkt wurde „als Ersatz“, war 1 Exemplar der drei ersten Druckbogen zur Verfügung beigelegt.

Nach Verlauf dieser Frist kam von dort noch nicht das ersuchte Buch, dagegen eine Entschuldigung der verzögerten Fertigstellung mit dem Bemerkten, daß der Preis jetzt auf 2 M. erhöht werden müßte und der Barabbatt auf 40% mit 7/6 festgesetzt sei. Behufs weitester Verbreitung hielt der Verleger es „im beiderseitigen Interesse“ für empfehlenswert, bis zum 1. Januar 1908 einen Subskriptionspreis von 1 M. 50 Pf. festzusetzen, und fügte zur Probe einen Prospekt mit Bestellschein bei, der folgende Fassung hatte (es fehlte auf diesem Schein die Angabe e. Schlusstermins f. d. Subskription):

Bestellschein zum ermäßigten Preis	
Nur für diesen Schein kann ein Exemplar des Buches W.	
zum ermäßigten Preise von M. 1.50 statt M. 2. — durch jede Buchhandlung bezogen werden.	
Ort und Wohnung:	Unterschrift:

Inzwischen hatte sich bereits der Verleger an die einzelnen Schulvorstände gewandt, um Empfehlung dieses Buches bittend, wobei er diesen ermäßigten Preis, welcher dem Sortimenten erst 8 Tage später empfohlen werden sollte, bereits als bestehend angab und zur Verteilung an die Schüler Prospekte mit dieser Vergünstigung anbot.

Aber J's Sortimentsbuchhändler haben ihre Erfahrungen und geben nicht gern von dem ihnen zugesicherten Gewinn etwas (hier mehr als die Hälfte) ab, auch wollten sie sich durch eine Erschütterung des Ladenpreises nicht selbst in ihrem Ansehen schädigen und deshalb telegraphierten sie:

Telegramm

Wir halten doppelten Verkaufspreis für direkt schädigend, für 2 M. auch verkäuflich, deshalb Verkauf nur zu diesem Preise und daher Prospekte wie Probe unbrauchbar
die Buchhändlerfirmen der Stadt J.

Die Folge davon war eine zustimmende Antwort des Verlegers: „Ich bin bereit, diesen Vorzugspreis fallen zu lassen, ändere dementsprechend den Prospekt.“ Aber unter freundlichen Worten war eine leichte, Unfrieden stiftende Verlockung verborgen: Ich stelle es den dortigen Sortimentsfirmen anheim, an Schüler bei größeren Bezügen den Preis auf 1 M. 50 Pf. zu ermäßigen, und überlasse es Ihnen gern, auf welche Weise Sie nun dieses Vorzugsangebot bekannt geben und für eine Massenverbreitung sorgen wollen.“

Die sich einander treuen Buchhändler der Stadt J., von denen keiner für den Herrn Verleger die Kastanien aus dem Feuer holen wollte, gaben folgende, ihre Unterschrift tragende Erklärung ab:

Nachdem der Verleger den Subskriptionspreis auf das Werk W. von 1 M. 50 Pf. hat fallen lassen, ist der Ladenpreis definitiv auf 2 M. festgesetzt. Eine Preisermäßigung wird vom Verlag allerdings den Sortimentsfirmen in J. empfohlen, sie ist aber ohne sein Angebot absolute Schleuderei. Wir bestätigen durch unsere Unterschrift, daß wir das Buch nur zu dem Ladenpreise von 2 M. selbst bei größerem Bezuge von Schulen verkaufen werden.

Es gilt dieses zu unserer größeren Sicherheit, wie auch als Ausweis gegen das Publikum.

J., d. 11. Dez. 1907.

Es folgen die eigenhändigen Unterschriften der Buchhandlungsbesitzer der Stadt J.

Aber noch war das Buch für den reellen Buchhändler nicht gerettet, denn der Verleger X. hatte sein Versprechen, die betreffenden Schulbehörden von der Festsetzung der höheren Ladenpreise, auch bei größerem Bezuge von Schülern, zu benachrichtigen, nicht **erschöpfend** erfüllt, und nur der Zufall bewirkte es, daß durch Vorlegen der Schriftstücke eine Schulbehörde, die nicht benachrichtigt war, an einer Anpreisung dieses Buches zu einem Vorzugspreise gehindert wurde.

Wir haben hier also den Versuch eines Verlegers, der notwendigen Bestrebung des reellen Sortimentsbuchhandels, den einheitlichen Ladenpreis, ohne Ausnahmen und Abzüge, aufrecht zu erhalten, direkt entgegen zu arbeiten. Da man ohne ihre strengste Durchführung nicht mehr auf das Bestehen und die Weiterentwicklung solider Ladengeschäfte im Buchhandel rechnen darf, gebührt ihm vom deutschen Sortimentsbuchhandel Dank für die Aufhebung des Vorzugspreises, und ich bedaure, hier seinen Namen nicht öffentlich nennen zu dürfen. Leider kann ich nicht annehmen, daß ähnliche Machenschaften zu den Seltenheiten in unserm Beruf zählen, deshalb fühlte ich mich verpflichtet, diesen Fall zu veröffentlichen, und gebe gleichzeitig das remedium an, welches den vertragstreuen Buchhändlern der Stadt J. geholfen hat, mit dem Buche W. ein glattes Weihnachtsgeschäft unter Genießung des vollen Rabattes zu machen.

Auch hier bewährt sich wieder der Wahlspruch:

Concordia et studio artes et scientia crescunt.