

deutschen Sortimentbuchhändlern, einen eigenartigen Neujahrsgruß: Sich stützend auf einen Artikel aus der Allgemeinen Buchhändlerzeitung, von dem ein großer Teil zum Abdruck gebracht wurde, bekennt er sich zu der Ansicht, daß eine allgemeine Rabatt-erhöhung ein Danaergeschenk für das Sortiment sein würde, da sie die Konkurrenz der »Bücherhändler« (im Gegensatz zu den Verlegern!) bedeutend steigern würde und außerdem auch die Zahl derjenigen gewissenlosen Sortimenter vermehren, welche neue Bücher antiquarisch machen. Er warnt uns daher am Jahresanfang vor weiterer Beanspruchung besserer Bezugsbedingungen und ermahnt uns dadurch zum stillschweigenden Weiterdullen.

Eine solche Ansicht über unsere Einnahmen ist uns Sortimentern nicht fremd. Sie wird uns stets dann von den Herren Verlegern vorgehalten, wenn sie bestrebt sind, ihre Nichterfüllung eines Ersuchens um Rabatterhöhung zu rechtfertigen. Dann ließ man sie, da ihre Beweggründe zu durchsichtig waren, unbeachtet; hier aber öffentlich zum Ausdruck gebracht, fordert sie zur Entgegnung auf.

Die Notlage des deutschen Sortimenters ist erwiesen; daher hat der Deutsche Verlegerverein mit dem Börsenverein im vorigen Jahre Fragebogen an Verlag und Sortiment hingefandt, die über die Mittel ihrer Abwehr um Mitteilung der einzelnen Ansichten und Vorschläge bitten; es handeln die ersten fünf Abschnitte ausschließlich von der Erhöhung des Verlegerrabatts und der Möglichkeit seiner teilweisen oder allgemeinen Einführung, von der Notwendigkeit derselben überzeugt.

Hat sich nun unsre Lage seit dieser Zeit so verbessert, daß man uns schon heute ein gebieterisches »Haltet an mit euren Ansprüchen, jetzt habt ihr genug zum Leben!!!« zurufen darf? O, leider nein!! Wohl haben einige ihren Beruf hochschätzende und ernstnehmende Verleger, denen unser Dank gebührt, auf einzelne Werke einen erhöhten Rabatt festgesetzt, aber dieses ist im Vergleich zu dem Gesamtbezuge nur eine so geringe Vergünstigung, daß sie dem Einzelnen wohl kaum den Reingewinn um $\frac{1}{2}$ Prozent der Umsatzsumme vermehrt. Dieses Entgegenkommen ist vielmehr nur als ein Vorbote oder ein Versuch für spätere, größere Taten anzusehen. Aber auch hier hat bereits das Licht Schatten erzeugt, denn es blieben Verleger nicht fern, die mehr rechnen, als mithelfen wollten und daher hieraufhin stille eine Rabattverkürzung vornahmen. Besonders diese Wahrnehmung und auch die mir öfters ausgesprochene Erregung derjenigen Herren Verleger, die durch ihre günstige Rabattgewährung nicht anderer Verleger Unternehmungen, die unzureichenden Gewinn abwerfen, hierdurch ermöglichen oder pekuniär unterstützen wollen, haben mich in meiner Ansicht gefestigt, daß in dem erhöhten einheitlichen Minimalrabatt (30% in Rechnung, 33 $\frac{1}{2}$ % gegen bar und 40% auf Zeitschriften mit Inseratenbeilage) das einzige Heilmittel für Buchhändlers Leiden zu finden ist.

Ein Zuzug neuer Arbeitskräfte im Buchhandel, getrieben durch Gewinnsucht, ist vollständig ausgeschlossen, denn der in diesem Blatt erwähnte Ausspruch: »daß eine Sortimentbuchhandlung bei den augenblicklichen Verhältnissen kaum als ein Erwerbszweig anzusehen ist« hat auch heute noch seine volle Bedeutung. Ferner muß jeder es für eine falsche Folgerung halten, wegen der Unzuverlässigkeit einiger gewissenlosen, gewinnstüchtigen Elemente unter uns den andern, treuen die zu ihrer Existenz nötigen Mittel zu verweigern.

Ich halte deshalb das Göttinger Memento für zwecklos und jedenfalls wenn nicht für immer, so doch für Jahrzehnte hinaus für verfrüht.

Herr Dr. Ruprecht hält es aber für seine Pflicht, rechtzeitig auf seine Erkenntnis der volkswirtschaftlichen Wahrheit hinzuweisen, obwohl er die Undankbarkeit seiner Aufgabe fühlt; aber gerade dieses beweist das sachliche, gründliche Durchdenken vor ihrer Veröffentlichung, und deshalb möchte ich ihn zur Unterstützung seiner Behauptung und auch zu meiner eigenen Belehrung um die Beantwortung folgender Fragen, die eng mit seiner Erklärung verknüpft sind und von ihr untrennbar bleiben, bitten:

1. Wie hoch veranschlagen Sie den Verdienst, welcher dem Inhaber eines Büchergeschäfts nach Abzug der Verzinsung für sein Anlage- und Betriebskapital als Entgelt für seine Arbeit gewährt werden muß im Verhältnis zu seinem Absatz oder im Vergleich zum Gehalt seiner Angestellten? Dabei bitte ich zu berücksichtigen, ob Sie von Ihren Vertretern ein nobles Auftreten und schöne

Geschäftsräume in lebhafter Geschäftslage verlangen. Durch die eigne Bestimmung des Ladenpreises resp. der Gewinnvergünstigung erwächst dem Verleger die moralische Verpflichtung, für dieses zu sorgen und es nicht zu gering zu bemessen!

2. Wie stellen Sie sich zu der Einführung eines einheitlichen Minimalrabatts, dem notwendigen Mittel zur Erhaltung des Provinzialsortiments und dadurch zur Erfüllung der Kulturaufgabe des Buchhandels?

3. Was haben Sie bis jetzt zur Vinderung der Notlage im Sortiment getan und was gedenken Sie weiter dazu zu tun?

Vielleicht lassen sich hierdurch zum Besten für Sortiment und Verlag die Meinungsverschiedenheiten klären und ein beiderseitiges Einverständnis herbeiführen.

Danzig, den 10. Januar 1908.

Gustav Horn-Danzig.

Direktes Angebot des Verlegers an das Publikum.

In einem neuen Verlagsartikel der Firma C. U. Schwetschke & Sohn, Berlin, den ich von diesem Verlage bezog, befindet sich ein Bestellzettel vorgedruckt an den Verlag, ohne jede Bemerkung, daß auch jede Buchhandlung imstande ist, die auf der Karte verzeichneten Bücher zu liefern. Ich möchte den Verlag bitten, sich zu äußern, aus welchem Grunde er den Sortimentbuchhandel auszuschalten sich veranlaßt fühlt. Die Karte liegt der Redaktion im Original bei.*

Berlin W. 35, den 14. Dezember 1907.

Fußingers Buchhandlung.

Erwiderung.

Bei aller Propaganda meiner Firma, auch der sehr teuren direkten, wird immer darauf gehalten, daß auf den Bezug durch die Sortimentbuchhandlungen hingewiesen wird. Die Karte, die oben erwähnt wird, ist nur für die »Deutsche Armee-, Marine- und Kolonial-Ausstellung« hergestellt worden, die von einer großen Anzahl von Personen besucht wurde, die aus den Kolonien oder aus dem Auslande kamen und daher keine direkten Verbindungen mit dem Buchhandel hatten. Es ist erwiesen, daß die Betreffenden oft nicht wissen, wo die Bücher zu haben sind, und daß man ihnen direkte Adresse angeben muß. Ein Hinweis auf den Sortimentbuchhandel hätte ja auf dieser Karte vielleicht angebracht werden können, ist aber übersehen worden und dürfte kaum schwerwiegend sein. Von der Karte sind nun einige übrig geblieben, und der Auslieferer, der angewiesen ist, den bestellten Büchern Prospekte beizulegen, hat versehentlich diese Karte beigelegt. Im übrigen liegt es meiner Firma absolut fern, den Sortimentbuchhandel zu umgehen; im Gegenteil werde ich immer gern diejenigen Herren Kollegen vom Sortiment, die sich für unsre Literatur verwenden, energisch unterstützen.

Warum stellt aber die Fußingersche Buchhandlung meine Firma wegen dieser Kleinigkeit öffentlich an den Pranger? Unsre Geschäftslokale sind vielleicht drei Minuten von einander entfernt. Konnte nicht eine private Verständigung versucht werden? Ich halte die hier angewendete Art für mindestens unkollegial. Beschwerden gegen den Sortimentbuchhandel werden meinerseits anders erledigt. Darum erkläre ich gleichzeitig, daß ich künftighin auf derartige öffentliche Aufforderungen nicht wieder antworten werde. Wer eine Beschwerde über meine Firma hat, möge sie auf anderm Wege zur Erledigung bringen.

Berlin, den 9. Januar 1908.

Emil Loezius,

i. Fa. C. U. Schwetschke und Sohn.

Liliencron's Jahresbericht.

(Vgl. 1907 Nr. 284, 287, 288, 289, 290, 293, 296, 298, 301, 302, 303; 1908 Nr. 4, 5 d. Bl.)

Die Erklärung des Verlags »Nord und Süd« in Nr. 5 d. Bl., daß die Behauptung, die Mitteilungen im Börsenblatt stammten

*) Wird bestätigt. Die Redaktion.