

lagsbuchhandlungen selbst, das nicht selten durch Vermittlung von Vereinen oder gar Behörden rücksichtslos mit Preisermäßigung stattfindet. Aus diesen Gründen konnte es nicht ausbleiben, daß der deutsche Sortimentsbuchhandel in seine jetzige Notlage gekommen ist, die ihn ohne Hilfe aus ihr dem schnellen Untergange unaufhaltsam entgegentreiben muß.

Diese allgemein bekannte, auch öffentlich mehrfach anerkannte unanfechtbare Behauptung bewog den Vorstand des Börsenvereins, zur Hauptversammlung in Leipzig Ostermesse 1908 durch den Verlegerverein an die deutschen Verlagsbuchhändler den Aufruf zu richten, einen feststehenden kleinsten Rabattabzug (Minimalrabatt) von 30 Prozent in Rechnung einzuführen. Bis heute konnte keine Einigkeit in diesem notgedrungenen Heilmittel erzielt werden, das auch das einzige bleibt, nachdem der Sortimentsbuchhändler auf die beständigen Ermahnungen der Verleger hin, die Einschränkungen, welche sein Geschäft ohne Schädigung ertragen konnte und ausführbar waren, vorgenommen hatte. Zwanzig Verlagsfirmen, Herausgeber juristischer Lehrbücher und Gesetzsammlungen, veröffentlichten zur Weihnachtszeit trotzbiend eine Erklärung, nach der sie eine geringere Vergünstigung als das empfohlene Mindestmaß in Vorschlag bringen ohne Beifügung der beglaubigten Bilanz eines ihrer gangbaren Verlagswerke zum Beweise der Notwendigkeit ihrer Handlungsweise. (Herr R. L. Prager-Berlin legt in seinem die heutige Sachlage überaus klar erfassenden Börsenblattartikel [19. Dezember 1908, Nr. 295] »Was nun?«, den ich auch zur Unterstützung meiner Ansichten zur allgemeinen Beachtung aufs wärmste empfehlen möchte, die Kupflosigkeit dieser scheinbaren Vergünstigung überzeugend dar.)

Durch diese Erklärung wird es hier offenkundig bewiesen, daß nur durch die Einführung eines allgemeinen Mindestrabatts von 30 Prozent in Rechnung, resp. 35 Prozent gegen bar ohne eine Ausnahme die allgemeine Verbesserung für Verlag und Sortiment erzielt werden kann, denn der opferbereite Verleger, gewillt, der Allgemeinheit zu dienen, hat ein Recht, vor denjenigen Berufsgenossen geschützt zu werden, die durch ungünstige Rabattgewährung die Leistungsfähigkeit ihrer Abnehmer, der Sortimenter, lähmen. Hier wird der Verlagsbuchhändler heute bei der Jahreswende vor die weittragende Entscheidungsfrage gestellt, ob er mit Rücksicht auf seine Mitarbeiter, die Sortimenterkollegen, ihnen die Existenzmöglichkeit durch die allgemeine Einführung des vorgeschlagenen Minimalrabatts ohne Ausnahme bereiten will, oder sie dem weiteren Verfall preisgibt.

Ebenso steht der Sortimentsbuchhändler vor der Entscheidungsfrage: Erlaubt es mein Geschäft mit seinen wachsenden Ausgaben, daß ich mich weiterhin für ungenügend rabattierte Verlagsartikel verwende und mir dadurch den Durchschnittsgewinn, den ich zu meinem Bestehen gebrauche, schmälern lasse? Nicht immer ist Erlas zu schaffen, wie er sich zu diesen Weihnachten zwischen den gleichpreisigen Werken: »Treitschke, Bilder aus der deutschen Geschichte« und »Carlyle, Friedrich der Große« darbot, von denen ersteres von seinem Verleger stiefmütterlich bedacht (siehe meinen Börsenblatt-Artikel: »Die Stiefkinder des deutschen Buchhandels«, Börsenblatt vom 28. Juni 1908, Nr. 145) mit 28 $\frac{1}{2}$  Prozent und letzteres mit 40 Prozent rabattiert wurde. Wenn ein solcher wie z. B. bei Schulbüchern ausgeschlossen ist, dann wird der Buchhändler in die Zwangslage gesetzt, entweder zu liefern oder diesen nicht gewinnbringenden Artikel aus seinem Geschäftsbetriebe auszuschalten, d. h. obige Frage mit Nein zu beantworten. Es wird uns Sortimentern nicht schwer gemacht, auch außer den Bücheranpreisungen zu erfahren, bei welchen Arbeiten im Buchhandel Verdienst erzielt werden kann. Wir dürfen nur bei den Warenhäusern in die Lehre gehen, denn dort werden Arbeiten, die keinen ausreichenden Gewinn bringen, nicht ausgeführt. Deshalb führen die Warenhäuser kein großes Bücherlager, sie haben nur einen geringen, gerade ausreichenden Vorrat von Büchern, bei deren Anschaffung der Gewinn maßgebender ist als ihr Inhalt und deren Ausstattung, sie enthalten sich der Verwendung für Neuerscheinungen, falls sich nicht bereits beim kaufenden Publikum für sie eine starke Nachfrage herausgebildet hat, sie unternehmen keine Bücheranpreisungen durch Versand oder persönliche Empfehlung, sie liefern keine Zeitschriften, führen nicht Schulbücher, geben nur in den seltensten Fällen genügende Auskunft auf bibliographische An-

fragen, sie gestatten keinen Umtausch, es sei denn in beschränktem Maße und nur gegen vorhandene Ware, und — last not least — sie verkaufen nur gegen bar. Viele neu gegründete Sortimentsbuchhandlungen sind bereits nach diesem kaufmännischen Grundsatz, nur verdienstbringende Arbeit auszusuchen, zu ihrem Vorteil eingerichtet, und einige ältere Handlungen folgen diesen Vorbildern durch Abschaffung früher geführter, nicht genügend gewinnbringender Artikel nach. Warum auch nicht? Sollen denn nur die Warenhäuser die ins Auge springenden Vorteile ausnutzen? Aber es gibt noch eine große Anzahl von Buchhandlungsbesitzern (in Mehrzahl?), die ihre Lebensaufgabe nicht allein im Erwerb suchen, sondern mit ihm gleichzeitig edle Kulturaufgaben zum Gedeihen fürs Volkswohl, fürs Vaterland, für Wissenschaft und Kunst und Herzensbildung ausführen wollen. Hierbei muß denn freilich die Voraussetzung erfüllt werden, daß sie bei dieser Tätigkeit auch das notwendige wenigstens zu ihrem eigenen Lebensunterhalte verdienen. Fällt dieses fort, dann müssen sie notgedrungen ihren Idealen den Rücken kehren und dürfen sich kaufmännischer verdienstbringender Berechnung und Geschäftsführung künftighin nicht mehr verschließen. Hierdurch wird ebenso wie der Verleger heute auch der Sortimenter vor Entscheidungsfragen gestellt: Soll und darf ich noch jetzt Novitäten von wissenschaftlichen Werken vertreiben, Schulbücher verkaufen und schlecht rabattierte Zeitschriften meinen Kunden zusenden? Nur eine schnelle, bindende Zusicherung seitens des gesamten deutschen Verlagsbuchhandels, einen ausreichenden Minimalrabatt ohne Ausnahme allgemein einzuführen, wird der deutschen Nation noch das retten können, was an tatkräftiger opferbereiter Verbreitung für geistige Güter ihr noch nicht verloren ging.

Beim Niederschreiben dieser Zeilen mußte ich an so manchen mir lieben, strebsamen Kollegen denken, der mit den edelsten Absichten sich dem Buchhandel aus Liebe zu ihm gewidmet hat und schließlich nach stets opferwilliger Hingabe seiner selbst und seines Vermögens jetzt nach dessen Verlust sich hilflos enttäuscht sieht. Besonders schwebten mir zwei gute, gewissenhafte treue Freunde vor, deren Tod ich im verflossenen Jahre zu beklagen hatte. Der eine mußte, nachdem er seinem Berufe alles geopfert hatte, noch in seinem hohen Alter jede Hoffnung für Buchhändler-Wohlergehen begraben, wie er mir kurz vor seinem Ende noch tief erschüttert anvertraute; der andere, still ergeben, nahm bei seiner Pflichttreue Buchhändlers Verhängnis auf seine eigenen Schultern und wußte bei der Ansicht, nichts mehr der Welt nützen zu können, aus ihr lautlos und spurlos zu verschwinden. Rücksicht auf die Familien dieser Stillen, die eine allgemein vernehmbare und gut verständliche Sprache gesprochen haben, verhindern mich, ihre Namen zu nennen.

Möge der deutsche Verlagsbuchhandel zum Gedeihen für deutsche Wissenschaft sich seiner großen Verantwortlichkeit voll und ganz bewußt werden und noch in diesem Jahre einmütig zusammenstehen und unserem lieben Vaterlande durch seine Beschlüsse einen gesunden Buchhandel schaffen. Ein jeder für Alle!

Das walte Gott!

Neujahr 1909.

Gustav Horn-Danzig.

### Entgegnung.

Die in den Barsortiments-Katalogen nicht aufgeführte und mir auch nicht bekannte neue Ausgabe von Carlyles Friedrich dem Großen zu 3  $\mathcal{M}$  wird sich mit einem honorarpflichtigen Autor wie Treitschke so wenig in Vergleich bringen lassen, wie das mit den hochrabattierten Konkurrenz Ausgaben der honorarfreien Klassiker der Fall ist.

Davon abgesehen, sind aber die geehrten Firmen, die sich für die neue Treitschke-Sammlung, in vier selbständigen Bänden zu je 3  $\mathcal{M}$ , irgendwie interessiert haben, in ausreichender Weise für ihre Bemühungen entschädigt worden. Kleinere Firmen haben die von mir in mehrfachen Börsenblatt-Anzeigen zur Verfügung gestellten Probeexemplare mit 37 $\frac{1}{2}$  Prozent bestellt, während größere Handlungen Partien von 3 vollständigen Serien oder 11 verschiedenen Einzelbänden mit 35 Prozent Rabatt, zumeist wiederholt, bezogen haben. Solche Serien sind auch nach Städten, die noch nicht den dritten Teil der Einwohnerzahl Danzigs haben, in mehr als 50 Stück gegangen, an Geschäftsfreunde, von denen mir bekannt ist, daß sie genau rechnen.

Leipzig, 4. Januar 1909.

E. Hirzel.