

hundert, daß er vom Verleger nur selten eine genügende Anzahl von Werken in Kommission erhält.

Die Rabattfrage ist in Frankreich wie in allen anderen Ländern die im Buchhandel am meisten besprochene. Ende der achtziger Jahre wurde auf neuerlichene Bücher allgemein 20—25% Kundenrabatt gegeben.

In dem Bestreben, den Kundenrabatt, welcher besonders in Paris unter dem Einfluß der starken Konkurrenz die Zahl der Buchhändler sehr zu vermindern drohte, einzuschränken, wurde seitens des Cercle de la librairie eine Maximalrabattskala aufgestellt. Im November des Jahres 1903 stellte der Cercle de la librairie zwei solche Skalen auf, und zwar eine für Belletristik und Unterhaltungslektüre, die andere für wissenschaftliche Werke. Die erste enthält u. a. die folgenden Minimalverkaufspreise:

Skala I.

Ord.-Pr.	Nettopr.	Ord.-Pr.	Nettopr.	Ord.-Pr.	Nettopr.
0.50	0.45	6.—	5.25	20.—	17.50
1.—	0.90	7.—	6.50	25.—	22.—
2.—	1.75	10.—	8.75	50.—	44.—
3.—	2.50	15.—	13.—	bei über 50 Frs.	
3.50	3.—			15% Rabatt.	

Für wissenschaftliche Werte waren folgende Preise vorgeschrieben:

Skala II.

Ord.-Pr.	Nettopr.	Ord.-Pr.	Nettopr.	Ord.-Pr.	Nettopr.
0.50	0.50	6.—	5.40	20.—	18.—
3.—	2.70	7.50	6.75	25.—	22.50
3.50	3.15	10.—	9.—	bei über 25 Frs.	
				10% Rabatt.	

Vorstehende im Jahre 1903 vom Cercle de la librairie aufgestellte Rabattskalen sind in dem *Annuaire de la librairie* für 1907 vereint und in veränderter Form abgedruckt, und zwar gilt die neue Skala für Geschenkwerke, Belletristik, juristische, medizinische und andere wissenschaftliche Werke zu gleicher Zeit:

Offizieller Tarif der buchhändlerischen Minimalpreise.

In Kraft getreten am 1. Juni 1905.

Schöne Literatur, Medizin, Rechtswissenschaft
Sonstige Wissenschaften.

	Ladenpreis		Verkaufspreis		Ladenpreis		Verkaufspreis	
	fr.	cts.	fr.	cts.	fr.	cts.	fr.	cts.
Klassiker-Kollektionen von Charpentier, Didot, Garnier, Hachette, Jouaust.	—	50	—	50	6	50	5	75
	—	60	—	60	7	—	6	25
	—	75	—	75	7	50	6	75
	—	80	—	80	8	—	7	25
	1	—	—	95	9	—	8	—
	1	25	1	10	10	—	9	—
	1	50	1	35	11	—	10	—
	(1)	—	1	75	12	—	11	—
	1	90	1	70	12	50	11	50
	2	—	1	75	13	—	12	—
	2	25	2	—	14	—	12	50
	2	50	2	25	15	—	13	50
	3	—	2	75	16	—	14	50
	3	50	3	—	17	—	15	—
	3	80	3	30	18	—	16	—
3	90	3	40	19	—	17	—	
4	—	3	50	20	—	18	—	
4	25	3	75	21	—	19	—	
4	50	4	—	22	—	20	—	
4	60	4	—	22	50	20	50	
5	—	4	50	23	—	21	—	
5	60	5	—	24	—	22	—	
5	75	5	—	25	—			
6	—	5	50	darüber		10%		

Bemerkung:

Mit Nettopreisen herausgegebene Werke dürfen nur zum Ladenpreise ohne jeden Rabatt verkauft werden.

Falls ein Verleger die Restauflage eines Werkes im ganzen

verkauft hat, kann der Sortimentler das Buch zu beliebigem Preise verkaufen.

Sortimentler, die sich Bücher in eigenen Einbänden binden lassen, sind trotzdem gehalten, die aus obiger Tabelle ersichtlichen Verkaufspreise einzuhalten.

Dabei ist ferner bemerkt, daß die zu einem Nettopreise veröffentlichten Werke ohne jeden Kundenrabatt zu verkaufen seien.

Besonders interessant ist, daß gerade bei dem Preise, der im französischen Buchhandel am meisten vorkommt, bei 3.50 Frs., der Rabatt in Aufstellung I 14,3%, in Aufstellung II 10% und in der jetzt geltenden Aufstellung III wieder 14,3% beträgt. Wenn man bedenkt, daß zu diesem Preise fast alle Romane und sehr viele andere Werke vertrieben werden, so darf man wohl annehmen, daß ungefähr die Hälfte aller verkauften Werke zurzeit mit einem Kundenrabatt von 14,3% verkauft werden. In der Tat kommt es selten vor, daß in Paris für den 3.50 Frs.-Roman mehr als 3.— Frs. bezahlt werden, und auch in den Provinzialstädten ist es üblich, 10% Kundenrabatt zu gewähren. Immerhin ist dies schon eine wesentliche Besserung, da vor ungefähr 10 Jahren 3.50 Frs.-Romane im Preis mit 2.75 Frs., also mit rund 22% Kundenrabatt verkauft wurden.

Um die Einhaltung der Rabattbestimmungen zu sichern, verlangen die meisten Verleger vor der Eröffnung eines Kontos die Unterzeichnung eines Verpflichtungsscheines seitens des Sortimenters. In Übertretungsfällen suchen der Verlegerverein und seine Provinzialfilialen durch Vorstellungen dem Übel abzuwehren, und sie haben bisher gute Erfolge auf diesem Wege erzielt. Bei fortwährender Zuwiderhandlung schließen alle Mitglieder des Cercle de la librairie dem betreffenden Sortimentler ihre Konten. Es kann aber durch dieses Vorgehen nicht verhindert werden, daß die großen Sortimente der Verkehrszentren durch Frankolieferung mit dem Provinzialsortiment in Konkurrenz treten.

Die Überwachung der Einhaltung dieser Rabattvorschriften würde weit größere Schwierigkeiten machen, wäre nicht der gesicherte Unterschied zwischen Bezugspreis und Verkaufspreis ein so kleiner (wenig mehr als 10% beim 3.50 Frs.-Buch). Dabei ist noch besonders zu berücksichtigen, daß beim Bezug von größeren Partien besonders an die Bibliotheken, Schulen und Universitäten Rabatte gegeben werden, welche die vorgeschriebenen Sätze überschreiten.

Der früher übliche Verlegerrabatt schwankt im allgemeinen zwischen 25 und 40%. Es ist üblich, auf Partiebezüge besondere Ermäßigungen zu gewähren; auch liefert man 13/12, doch übersteigt der Gesamtverleger-Rabatt nur selten 40%; er ist auf Romane und Belletristik etwas höher als auf wissenschaftliche Werke, auf die oft nur 20%, manchmal sogar noch weniger Rabatt gewährt wird; auch kommt in Betracht, daß die Krediterteilung nur auf kurze Termine vorgenommen wird.

Sehr beliebt ist im französischen Buchhandel der Staffelterabatt, der naturgemäß besonders den größten Sortimentsgeschäften zugute kommt. Der meist erst am Jahreschluß nach Maßgabe des Abjages gutzuschreibende Extrarabatt schwankt je nach dem erreichten Umsatz zwischen 5 und 15%.

Um das Sortiment mehr an dem Vertriebe ihrer Verlagswerke zu interessieren, liefern einige Verleger ihre Verlagswerke mit einheitlichem Rabatt in feste Rechnung, nehmen aber Remittenden in einem gewissen Umfange zwischen 10 und 20% der Bezüge an. Die Abrechnung ist hierbei eine sehr einfache. Von dieser Vertriebsart machen nicht nur Buchverleger, sondern auch Zeitschriftenverleger gern Gebrauch; so werden z. B. von der Monatschrift *«Je sais tout»* Remittenden bis zu 5% der bezogenen Exemplare angenommen.

Eine andere Methode des kommissionsweisen Vertriebs ist von einem großen Pariser Verlagshaus eingeführt worden. Diese Firma hat im Jahre etwa 100—120 meist recht gute Novitäten und teilt diese nun in vier Klassen. Klasse A umfaßt Romane im Preise von 3.50 Frs., Klasse B verschiedene Werke, die sich