

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Preisunterbietung durch Verleger.

Gegenwärtig wird der Sortimentler nicht allein durch die zu seinem Fortbestehen ungenügenden Rabattverhältnisse, sondern auch noch bedeutend durch die Preisunterbietungen einzelner Verleger an seinem Fortkommen gehindert und geschädigt. Da die Häufigkeit ihres Vorkommens und deren Ausdehnungen sich der öffentlichen Kenntnis entziehen, sie aber, weil beständig bemerkbar, lebhaft und schrankenlos betrieben werden müssen, so glaube ich zu der Behauptung berechtigt zu sein, daß der dadurch dem Sortimentler zugefügte Schaden weit größer ist, als der durch Warenhäuser und pflichtvergessene Buchhandlungsbesitzer.

So wurden z. B. von einem Werke, das seinem örtlichen Inhalte nach hauptsächlich nur für Danzigs Bewohner von Wichtigkeit ist, bei seinem Erscheinen durch Vorausbestellung 50 Exemplare und an Mitglieder eines Vereins zu einem um 26 $\frac{2}{3}$ % ermäßigten Preise 350 Exemplare verkauft, ferner wurden 100 Exemplare verschenkt, und der Danziger Buchhandel bezog infolge dieser für ihn ungünstigen Verhältnisse nur 43 Exemplare. Das Beweismaterial für meine Behauptung habe ich der Redaktion dieses Blattes vorgelegt.

In meinem Artikel Börsenblatt 1909 Nr. 77, dessen Wahrheit in Nr. 88 durch die Firma John & Rosenberg kräftig bewiesen und bestätigt wurde, legte ich den großen Schaden, der unserem Geschäftsbetriebe und auch unserm Standesansehn durch eine jede Ladenpreiserhöhung bereitet wird, klar dar.

Im Laufe der Zeit hat sich nun eine neue, ebenso unnachweisbare Art von Büchervertrieb seitens einiger Verleger herausgebildet, die nicht als direkte Verlegerschleuderei beschuldigt werden kann, aber deshalb und auch wegen ihrer scheinbaren Berechtigung viel Nachahmung gefunden hat. Behörden, Vereine, Institute, Gesellschaften und dergleichen wurden nämlich von ihnen ermächtigt, ihren Mitgliedern für sie brauchbare Werke zu empfehlen und beim Bezuge durch ihre Vermittlung für solche Bücher ein Angebot unter dem Verkaufspreis des Buchhändlers zu machen. Durch diese Ausschaltung am Wettbewerb wird uns Sortimentern täglich auf allen Gebieten ein großer Teil unserer kaufwilligen Kunden für den Erwerb dieses oder jenes Buches abwendig gemacht und entfremdet.

Geschieht das Angebot zu Vorzugspreisen mit Willen des Verlegers (wie es meistens der Fall ist), so werden diese Lockpreise nach unsern Satzungen § 3 Abschnitt 6 dort nicht empfohlen, wohl aber als statthaft erachtet, da sie dann nicht als eine Preiserschleuderei angesehen werden.

Als Beispiel erwähne ich folgenden Fall: Mir ging als Mitglied der Gesellschaft der Bibliophilen von ihrem Vorstande die Mitteilung zu, daß das Beiblatt zur Zeitschrift für Bücherfreunde jetzt, nachdem sie in andern Verlag übergegangen ist, nicht mehr umsonst geliefert werden kann. Dagegen hat sich der neue Verleger bereit erklärt, die Zeitschrift selbst bei einer Bestellung durch das Sekretariat der Gesellschaft statt für 9 \mathcal{M} vierteljährlich an Mitglieder bei direkter portofreier Zusendung für 7 \mathcal{M} zur Verfügung zu stellen.

Der Verleger, Herr W. Drugulin in Leipzig, macht im Börsenblatte den Buchhändler auf diese Bezugsvergünstigung mit folgenden Worten aufmerksam:

»Die Gesellschaft der Bibliophilen hat beschlossen, das Unternehmen zu ihrem Organ zu erheben, und zu dessen Fortführung eine namhafte Unterstützung gewährt, wofür den Mitgliedern der Gesellschaft allerdings unsererseits bei Bestellungen durch das Sekretariat in Weimar ein Vorzugspreis einzuräumen ist. Derselbe ist aber so gering, daß der Sortimentler dabei nicht zu Schaden kommt und sich nach wie vor mit Erfolg für diese gut eingeführte Zeitschrift verwenden kann, von der jeder Abonnent zugleich auch Bücherkäufer sein und bleiben wird.«

Das Quartal kostet ord. 9 \mathcal{M} und netto 6 \mathcal{M} 75 \mathcal{S} . Der Bezug durch die Gesellschaft ist daher für mich noch billiger als der durch den Verleger. So paradox es klingen mag, so kommen wie hier im Buchhandel Fälle vor, bei denen sich für den Buchhändler ein Bezug durch einen Verein billiger gestaltet als vom Verlag selbst.

Kann und darf man sich wundern, daß der Glaube an einen einheitlichen Ladenpreis im Buchhandel bei den Bücherkäufern nicht überall ein fester ist? Er wird eben erschüttert durch solche Preisverschiedenheiten, die ein Gift für den soliden Buchhandel sind.

Danzig.

Gustav Horn.

Weiteres zum Kapitel »Lehrerfreiemplare«.

(Vgl. Nr. 68, 74, 79 d. Bl.)

Den dankenswerten Mitteilungen der Buchhandlung des Waisenhauses in Halle a/S. u. a. schließen wir folgendes klassische Beispiel an:

»., den 14. April 1909.

»Geehrter Herr!

»Hierdurch erbitte ich als Lehrerfreiemplar die bei uns eingeführten Bücher (folgen 3 Titel).

Hochachtungsvoll

»., Professor (an einem preussischen Gymnasium).«

Darauf antworteten wir:

»Göttingen, 15. April 1909.

»Sehr geehrter Herr! Im Begriff, Ihnen am 14. April geäußerten Wunsch zu erfüllen, sehen wir, daß wir Ihnen bereits am 3. April 1907 zwei der gewünschten Bücher als Lehrerexemplar sandten und dieselben Bücher, wie wir erst jetzt festgestellt haben, nochmals am 23. März 1908 zusammen mit einer Grammatik und dem Übungsbuche. Da neue Auflagen nicht erschienen sind, ist uns die Wiederholung der Bitte um Freiemplare nicht verständlich, und bitten wir um freundliche Aufklärung usw.

B. & R.»

Darauf erhielten wir die folgende wunderbare Verlegenheitsausrede, aber keinerlei Erklärung dafür, daß der Herr bereits zwei der Bücher doppelt binnen Jahresfrist bekommen hatte:

». 16. April 1909.

»Mir war es unbekannt, wie weit sich die Methode und damit die Bücher verbreitet hätten. (!) Da nach Ihrer Karte nun eine Neuauflage nicht erschienen ist, brauche ich allerdings kein neues Exemplar und danke für die freundliche Mitteilung.

Ergebenst

Daraufhin stellten wir durch eine befreundete Buchhandlung fest, daß der betreffende Gymnasialprofessor zwei Söhne auf dem Gymnasium hatte. Beide besuchen Klassen, in denen die betreffenden Bücher gebraucht werden. Und wir konnten weiter feststellen, daß, nachdem wir es abgelehnt hatten, ein zweites bzw. drittes Exemplar für die Herren Söhne zu liefern, diese die noch erforderlichen Exemplare sich antiquarisch beschafft hatten.

Dies ist nicht der erste solche Fall, der uns in unserer Praxis vorgekommen ist, obwohl wir nicht viel Schulbücher im Verlage haben. Firmen mit großem Schulbücherverlag werden zweifellos in zahllosen Fällen auf ähnliche Weise um ihr Eigentum gebracht. Sollte es nicht das einfachste sein, die in letzter Zeit im Börsenblatt zusammengestellten Fälle den Unterrichtsministern mit einer Eingabe zu überreichen und um eine Verfügung zu bitten, nach der Lehrerexemplare nur mit dem Stempel der Direktion verlangt werden dürften?

Göttingen.

Vandenhoed & Ruprecht.

Zur Kantate-Abrechnung.

Eine Bitte an die Kommissionäre.

Eine ganze Anzahl von Verlegern wird jedenfalls von dem Anerbieten Gebrauch machen, die Guthaben durch rote Reichsbank-Schecks an ihre Bankhäuser zu überweisen. Zur Vereinfachung der Montags-Abrechnung würde es dienen, wenn diejenigen Kommissionäre, welche auf die von den Verlegern erwirkten Erklärungen hin durch solche Schecks die Saldi überweisen, einige Tage vorher an die betreffenden Verleger eine gedruckte Karte richteten, daß der Saldo an das betreffende Bankhaus überwiesen werden würde. Alsdann brauchte der abrechnende Verleger am Kantat montag das Gedränge an den Tischen nicht unnützlich zu vermehren.

Göttingen.

Vandenhoed & Ruprecht.