

Sortiments nicht viel zu liegen, denn es wurden Fälle genannt, in denen der Verleger an Offiziersbibliotheken mit 35 Prozent (?) und dasselbe Werk an Sortimentern nur mit 20 Prozent geliefert hätte.

5. Die Autoren können ihre eigenen Werke zum Buchhändler-Nettopreis beziehen. In allen anderen Fällen haben sie keinen Anspruch auf Rabatt.

Die französischen Autoren erhalten also nur ihre eigenen Werke zum Nettopreis, denn wenn, wie einer der Teilnehmer richtig bemerkte, heute jemand eine kleine Broschüre veröffentlicht, wenn's nicht anders geht, auch noch auf eigene Kosten, so wäre es ein Unsinn, daraus das Recht herleiten zu wollen, nun in seiner Eigenschaft als »Autor« sein Leben lang alles zum Nettopreis zu beziehen.

6. Ausnahmsweise sollen einmalige größere Bücherkäufe, wenn sie als Zuwendung an eine Bibliothek gedacht oder zur Preisverteilung bestimmt sind, Anspruch auf 20 Prozent Rabatt haben.

Auch hier ist ganz, wie im § 4, der hohe Rabatt nur begründet durch das Verhalten des Verlegers. Wenn z. B. irgendein reicher Privatmann einer Bibliothek eine Zuwendung machen will und sich deswegen an die Verleger wendet, so erhält er, je nach der Höhe des Einkaufs, ohne Schwierigkeiten einen Rabatt von 35 und sogar 40 Prozent. Dadurch, daß die französischen Sortimenter bei solchen Bestellungen einen einheitlichen Rabatt von 20 Proz. auf die Werke aller Verleger gewähren wollen, soll der Versuch gemacht werden, die Stifter zum Bezuge durch das Sortiment anzuregen. Ob diese Maßnahme aber etwas helfen wird, erscheint sehr fraglich.

Um nun allen Sortimentern jeden Zweifel darüber zu nehmen, ob der eine oder andere Käufer rabattberechtigt sei oder nicht, wurde von der Versammlung folgender Beschluß gefaßt:

Um bei dem jetzigen Stande des Buchhandels einen zu häufigen Mißbrauch des Rabattforderns von Seiten solcher Personen, Vereinigungen oder Behörden, die durch nichts dazu berechtigt sind, zu vermeiden, soll unter Führung des »Cercle de la Librairie« eine Liste, womöglich in Form eines Jahrbuches, veröffentlicht werden, die außer den Buchhändlern auch diejenigen Nichtbuchhändler enthält, die aus irgendeinem Grunde Anspruch auf Rabatt haben.

Der Vorschlag der Einführung dieser Stammrolle als Jahrbuch ist gut. Aus der hier veröffentlichten Rabattliste an einzelne Klassen des Publikums ersieht man ferner, daß der französische Sortimenter doch mit viel geringeren Spesen arbeitet als wir. Ein Rabatt von auch nur 10 Proz. an so weite Kreise des Publikums wäre bei uns undenkbar, und aus den Beschlüssen der französischen Sortimenter, die doch eine Besserung der jetzigen Verhältnisse herbeiführen wollen, geht hervor, daß anstandslos 15 Prozent, teilweise sogar 20 Prozent gegeben werden; allerdings nicht allgemein, sondern nur an gewisse Klassen, aber wenn sich einer Mühe gibt, so findet er in irgendeiner der verschiedenen Kategorien gewiß einen guten Freund, der ihm zu dem gewünschten Rabatt verhilft. Dabei ist der Verlegerrabatt in Frankreich im allgemeinen nicht höher als bei uns; bei wissenschaftlichen Werken übersteigt er niemals 33 Prozent, beträgt dagegen aber manchmal nur 20 Prozent. Bei Belletristik und anderen gangbaren Sachen werden zwar zuweilen 40 Prozent gegeben, doch ist die Vorbedingung dafür eine so umfangreiche Bestellung, daß mittlere oder kleinere Sortimenter eine solche

fast nie aufgeben können. Welches Sortiment würde bei uns heute noch bei einem Bruttogewinn von 15—18 Proz. bestehen können?

Die Gründe für die geringeren Spesen des französischen Sortimenters liegen ungefähr im folgenden: Zwar nicht in Paris, wohl aber in Provinzstädten dürften die Mieten bedeutend niedriger sein als bei uns; ferner erspart der Franzose im Laufe des Jahres eine ganz erhebliche Summe an Hin- und Rückfracht, weil er weniger in Kommission bezieht, dafür aber auch viel weniger remittiert. Auf das bei uns so allgemeine Ansichtsversenden, besonders wissenschaftlicher Werke, läßt sich der Franzose so gut wie nie ein, und das können wir ihm eigentlich nicht verdenken. Selbst wenn er auf in Kommission bezogene wissenschaftliche Werke 33 Proz. erhalten und die Hälfte aller Bezüge absetzen sollte (was nie vorkommt), so würde er, wenn er ganz oder teilweise noch 15 oder 20 Proz. Rabatt geben soll, immer noch mit Verlust arbeiten, oder im besten Fall gerade auf seine Kosten kommen. Den direkten Vertrieb schwer abzusetzender wissenschaftlicher Werke überläßt der französische Sortimenter dem Verleger gern. Klagen darüber werden fast nie laut. Durch den fast gänzlichen Fortfall des Ansichtsversendens und der damit verbundenen umständlichen Abrechnungsarbeit erspart der französische Sortimenter wieder ziemlich viel an Personal. Endlich ist auch das bibliographische Hilfsmaterial längst nicht so teuer, dafür allerdings bei weitem auch nicht so gut und so zuverlässig wie bei uns; ein so vorzügliches und geradezu unentbehrliches bibliographisches Hilfsmittel wie z. B. der Boldmarsche oder Koehlersche Barfortimentskatalog fehlt hier ganz.

Außer dem oben erwähnten Kundenrabatt bestand bis jetzt in Paris noch ein anderer, den jedermann in Anspruch nehmen konnte und von dem das Publikum nie lassen wird. So z. B. wurde und wird in Paris der 3 Fres. 50 Band überall zu 3 Fres. netto verkauft. Der eigentliche Katalogpreis von 3 Fres. 50 soll für die Provinz gelten, während der gleiche Band im Ausland sehr verschiedenen Preisen unterworfen ist; in der deutschen Schweiz kostet er 3 Fres. 85, in Deutschland noch vielfach 3 M 50, in Osterreich so viel ich weiß 4 Kronen. 15 Proz. von 3 Fres. 50 würden 52½ Cts. machen; wenn also heute jemand in Paris ein Buch zu 3 Fres. 50 kaufen will, so kommt er als einfacher Privatmann fast ebenso billig dazu, wie wenn er einer der obengenannten sechs Klassen angehört. Die jetzigen Reformbestrebungen scheinen also weniger dazu angetan zu sein, in Paris, als besonders in der Provinz bessere Verhältnisse zu schaffen. Solche allgemeinen Rabatte haben in Paris übrigens immer bestanden und sind nur von Zeit zu Zeit geändert worden; laut Beschluß der letzten Versammlung ist am 1. September folgender Tarif in Kraft getreten:

Katalogpreis	Verkaufspreis	Katalogpreis	Verkaufspreis
Bis zu 1 fr. 50	ohne Rabatt	fr. 8.—	fr. 7.25
fr. 1.75	fr. 1.65	" 9.—	" 8.—
" 2.—	" 1.90	" 10.—	" 9.—
" 2.25	" 2.15	" 11.—	" 10.—
" 2.50	" 2.25	" 12.—	" 11.—
" 3.—	" 2.75	" 12.50	" 11.50
" 3.50	" 3.—	" 13.—	" 12.—
" 4.—	" 3.60	" 14.—	" 12.50
" 4.25	" 3.75	" 15.—	" 13.50
" 4.50	" 4.—	" 16.—	" 14.50
" 4.60	" 4.—	" 18.—	" 16.—
" 5.—	" 4.50	" 20.—	" 18.—
" 6.—	" 5.50	" 22.—	" 20.—
" 6.50	" 6.—	" 22.50	" 20.50
" 7.—	" 6.25	" 24.—	" 22.—
" 7.50	" 6.75	" 25.—	" 22.50
		über 25.— fr.	10%

Bemerkungen: Werke, die auf den Verlegerfakturen oder in ihrer Ankündigung die Bezeichnung »netto« tragen, müssen ohne jeden Rabatt verkauft werden.