

Trowitsch & Sohn in Berlin.	4474. 4486	Verlagbuchhandlung Morpurgo in Spalato.	4478
*Weiss: Das Johannes-Evangelium als einheitliches Werk. 10 M.		*Illustrierter Führer durch Spalato und Umgebung, mit Textbildern, eingeschalteten Illustrationen, Stadtplan u. 3 Photographien des Diocletian-Palastes von Hebrard. 1 M 70 s; geb. 2 M 50 s.	
*Glawe: Die Hellenisierung des Christentums. 10 M.			
Bonwetsch u. Seeberg: Neue Studien zur Geschichte der Theologie und der Kirche.			
*Stück 14. Eckstein: Zur Finanzlage Felix' V. und des Basler Konzils. 3 M 80 s.			
*Stück 15: Glawe: Die Hellenisierung des Christentums. Ca. 10 M.		Winkelmann & Cöhne in Berlin.	4473
Trowitsch & Sohn in Frankfurt a. D.	4469	Ohmann: Die Verhütung von Unfällen im chemischen und physikalischen Unterricht. 1 M 20 s.	
*Wegweiser für Beamte. 1 M 50 s.		— Merktafel zur Verhütung von Unfällen im chemischen und physikalischen Unterricht. 50 s.	
Zeit & Comp. in Leipzig.	4477. 4487. 4490	Bernhard Wolfram (A. Müller-Fröbelhaus) in Wien.	4476
*Mekler: Hellenisches Dichterbuch. 2 M 80 s.		Müller: Paracelsus und der Träumer. 2 M 50 s.	
*Schneider: Tierpsychologisches Praktikum in Dialogform. 16 M.			
*Joseph: Handbuch der Kosmetik. 22 M; geb. in Hlbfrz. 25 M.			

Nichtamtlicher Teil.

Aus dem italienischen Buchhandel.

III.

Kronen- und Mark-Umrechnung. — Rabattkampf und buchhändlerische Lokalvereine. — Arbeitseinstellung im Buchgewerbe. — Stand im Buchdruckergewerbe. — G. B. Bodoni's Jahrhundertfeier. — Zettelpaket.

Gestatten Sie mir, daß ich zu einer den italienischen Buchhandel beeinträchtigenden Gewohnheit der österreichischen Verleger hier Stellung neme. Seit einer Reihe von Jahren verbreitet sich immer mehr der Brauch, die Kronenwährung als Markwährung anzusehen. So kommt es, daß, wenn man auch in Wien bestellt, die Preise, die im Ursprungslande allenfalls in Kronen verzeichnet sind, wenn sie den Weg über Leipzig nehmen, sich inzwischen in ebensoviele Mark und Pfennige umwandeln und dem Tageskurs gar keine Beachtung schenken. Eine Zeitschrift z. B., die in Wien und ganz Österreich-Ungarn nur 24 Kronen (d. h. 25 Frcs. 25 Cts.) kostet, muß man über Leipzig mit 24 M (d. i. ungefähr 30 Frcs.) bezahlen. Dieses Vorgehen verteuert die Ware und schädigt den italienischen wie auch den reichsdeutschen Buchhandel. Alle bedeutenden Verleger Österreichs sind ja Inhaber von Postspartassa-Scheck-Konten. Wir können aus diesem Grunde die Einzahlungen auf die genannten Konti durch die Banca Commerciale Italiana, die in Mailand ihren Hauptsitz hat und ca. 30 Filialgeschäfte in ganz Italien besitzt, in Kronenwährung leisten; nur müssen die Verleger auf die beanstandete Umrechnung verzichten und den italienischen Buchhändlern die betreffenden Postspartassa-Erlagscheine zwecks Einzahlung zusenden, die bei der Banca Commerciale Italiana vorgewiesen, von ihr mit dem Betrag in Lire unter Umrechnung zum Tageskurs angenommen, weitergesandt und auf das Postspartassa-Scheck-Konto des betreffenden Inhabers kreditiert werden. Die k. k. Schulbuchverlagsdirektion macht von dieser Einrichtung bereits Gebrauch und ließ sich hierzu eigene auf die mehrgenannte Bank lautende Erlagschein-Vordrucke herstellen, die sie mit der Faktura einsendet.

Der italienische Buchhandel hat eine Krise überstanden, die eigentlich auf sein Verschulden zurückzuführen war. Man wollte nämlich auf alle Fälle verkaufen, viel verkaufen. Aber während ein solches Bestreben einen Gewinn voraussetzen müßte, behielt man das Hauptziel nicht vor Augen und gewährte den Kunden alle möglichen — und auch unmöglichen Rabatte.

Die Sache ging so weit, daß das dadurch verwöhnte Publikum auch bei dem kleinsten Einkauf mindestens 10% Rabatt verlangte. — Um sich eine Kundschaft zu erwerben und zu sichern, bot man den Mitgliedern der unzähligen Vereine einen regelmäßigen Rabatt von 10% an,

den auch bald die neuen Vereine als ihr gutes Recht forderten; die Verleger liefen um die Wette bei Lieferung der Schulbücher an Gemeinden und Unterrichtsanstalten, und es entspann sich ein förmlicher Rabattkrieg. Wer da lachte und froh abzog, war das Publikum. Nun war es Zeit, diesem Übelstande abzuweichen.

Die Verleger sahen endlich ein, daß es eine Tollheit war, ihren Nutzen in Form eines Rabattes mit den Gemeinden und Unterrichtsanstalten zu teilen, und verminderten nach und nach ihre Rabattangebote. Der Buchhändler war aber dabei doch immer von der Lieferung namhafter Schulbücherquantitäten ausgeschlossen, denn auf diesem Gebiete konnte er den Kampf mit den Schulbuchverlegern nicht aufnehmen. Er bestand daher auf die Gewährung von Rabatten an das Publikum. Der italienische Buchhändler-Verein legte sich ins Mittel und förderte die Bildung von Lokalvereinen, deren Mitglieder satzungsgemäß die Verpflichtung übernahmen, keine Rabatte mehr an Private zu gewähren. Diese Lokalvereine blühten alsbald in allen bedeutenden Städten (Rom, Neapel, Turin, Mailand, Florenz, Venedig, Genua usw.), und man hörte auf einmal auf von einem Rabatt an Private zu sprechen.

Sowohl in Verleger- als auch in Sortimenterkreisen atmete man erleichtert auf: das Kassabuch des Buchhändlers verzeichnete eine wesentlich höhere Einnahme, während das Einkaufsbuch keine höhere Belastung aufwies. Leider ist aber dieses Resultat nur vorübergehend gewesen. Zur Zeit des vorerwähnten Rabattkampfes entstand eine Gesellschaft, die auf die Ausbeutung der beklagten Konjunktur abzielte; sie kaufte bei Verlegern ganze Bücherlager mit 75 bis 80% Rabatt und brachte sie in Groß- und Provinzstädten durchschnittlich mit 50% Preisherabsetzung auf den Markt. Die Gesellschaft hatte erfolgreiche Resultate zu verzeichnen, ja der Nutzen muß ein ziemlich beträchtlicher gewesen sein, da in kurzer Zeit die verschiedenen Teilhaber das Wandern mit dem Bücherkarren von Stadt zu Stadt aufgaben, und sich in verschiedenen Provinzstädten ständig niederließen, um dort Geschäftslokale zu eröffnen.

Ich habe Gelegenheit gehabt mit einem dieser Buchhändler (?) zu sprechen und über sein Vorgehen zu klagen. Er hatte nämlich ein Werk, das mit 10 Lire ausgezeichnet war, zu 8 Lire (die Ermäßigung hatte durch die Miet-Kosten abgenommen) öffentlich angeboten und verkauft. »Hätte ich«, sagte er mir, »den Ladenpreis eingehalten, so würde das Buch noch unverkauft bei mir stehen. Zu 8 Lire angeboten, habe ich 25 Exemplare an den Mann gebracht. Folglich habe ich noch dabei etwas verdient.« »Ja«, bemerkte ich, »das ist richtig; aber Sie haben 50 Lire zugesetzt.« (Das Buch war mit 40% rabattiert.) »Nein«, antwortete er, »ich habe 50 Lire profitiert, die bei Einhaltung des Ladenpreises mir gewiß entgangen wären.«