

nur als Bruchteil ausdrücken läßt; ich frage Sie, wo bleiben die anteiligen allgemeinen Geschäftsspesen, und woraus bezahlen wir die von uns geleistete Arbeit? Ich glaube, ich brauche diesen Zahlen kaum noch ein Wort hinzuzufügen, sie sprechen für sich selbst. Sie könnten nun sagen: nicht berücksichtigt wurde, daß für diese Robitäten auch noch ein anderer Absatz gesucht werden kann. Nein, meine Herren, das trifft nicht zu. Wenn ich für eine wichtige Robität in einer Stadt wie Königsberg 7 Interessenten habe, dann kann ich nicht so verfahren, daß ich ein Exemplar beziehe, es erst der Bibliothek oder einem Institut vorlege, von dem ich es frühestens erst nach ca. 8 Tagen wiederhabe, und es dann erst dem weiteren Interessenten schicke. Der hat es dann dort schon gesehen und wird es kaum mehr als Neuigkeit ansprechen. Wir sind also gezwungen, für die königliche Bibliothek, wie auch für die königlichen Institute stets ein besonderes Exemplar zu bestellen, und wir müssen den ganzen nicht behaltenen Ballast wieder zurückschicken. Wenn ich nun berücksichtige, daß wir an Behörden und Institute 5 Prozent Rabatt geben müssen, und die Differenz zwischen  $7\frac{1}{2}$  und 5 Prozent zum Gewinn stelle, so kämen — vorausgesetzt, daß der Prozentsatz der behaltenen Werte bei Behörden und Instituten derselbe wie bei der Bibliothek ist, was aber leider meist nicht der Fall — M 10.32 dazu, und es würde uns in dem Fall ein Gewinn übrig bleiben von noch nicht M 30.—, das ist etwa 1 Prozent von der Summe, die wir an Robitäten zur Vorlage gebracht haben, und daß das nicht nur nicht eine lächerliche, sondern überhaupt keine Entschädigung für die im Interesse des Verlages geleistete Arbeit ist, werden Sie mir, glaube ich, gerne bestätigen.

Herr Bernhard Staar, Berlin:

Meine Herren, den Ausführungen des Vorstandes über die Sonderbedingungen schließe ich mich durchaus an. Jedoch darf man diese Bedingungen in ihrer Wirkung auf den Gewinn des Sortimenters nicht überschätzen. Es wird sich immer um einige wenige Verleger handeln, von denen man Extrabedingungen erlangen kann, weil es doch einfach technisch unmöglich ist, sich überall Extrarabatte zu erarbeiten. Denn nur das letztere hätte doch den Erfolg, einen besseren Prozentsatz auf den Gesamt-Umsatz zu erzielen. Die paar Mark, die man nun wirklich bei einzelnen Verlegern gutgeschrieben bekommt als Extra-Belohnung, können doch unmöglich den Gewinn eines Geschäfts derartig beeinflussen, daß das Sortiment aus einem notorisch unrentablen Betriebe mit einem Male rentabel wird. Außerdem bin ich überzeugt, daß der Mehrerabatt zum mindesten wieder aufgefressen wird durch die besonderen Manipulationen und Reklamen, die man machen muß, um größere Absätze bei einzelnen Verlegern zu erzielen, denn von selbst ergibt sich doch so etwas nicht. Namentlich wenn man sich die Staffelerabatt-Tabelle einer bekannten Münchener Verlagssfirma betrachtet, wird einem klar, wie schwer es ist, als »gemischter Sortimenter« einen überhaupt nennenswerten Extra-Rabatt herauszuschlagen, und auch für einen Spezial-Sortimenter sind die Staffeln recht hoch. Es dürften wohl sehr wenige Kollegen hier in diesem Saale sein, einschließlich der Spezialsortimenter, die auf diese Weise sich Extra-Vorteile, die ins Gewicht fallen, verschaffen können. Andernfalls könnten ja sonst große Sortimenter mit dem Status ihres Geschäfts zufrieden sein. Wir hören aber auch von dieser Seite nur Klagen, wenn auch bisher nur vereinzelt, da sich viele Inhaber großer Sortimente bisher aus falsch angebrachter Scham nicht recht öffentlich herorgetrauten. Darum war es geradezu eine erlösende Tat, als in der vorigen Hauptversammlung Herr Müller-Wien erklärte, daß es auch für große, gutgeleitete Sortimentsfirmen eine Unmöglichkeit sei, unter den jetzigen Rabattverhältnissen auf die Dauer zu bestehen.

Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel. 79. Jahrgang.

Die Forderung des gesamten Sortiments kann daher nur lauten, daß zunächst in jedem Falle ein Rabatt vom Verlage gewährt wird, der es ermöglicht, daß unter normalen Verhältnissen ein Sortiment überhaupt existieren kann, was heute nicht der Fall ist. Wenn darüber hinaus von Fall zu Fall Sonderrabatte gewährt werden vom Verlag, so wird das Sortiment ein solches Entgegenkommen gern dankbar annehmen. Die jetzige Art der Sonderrabatte wird wohl bei sehr wenig Sortimentern Beifall finden aus dem sehr einfachen Grunde, weil es beinahe unmöglich ist, in den Genuss dieser Rabatte zu gelangen.

Vorsitzender:

Ich muß mich einer Unterlassungssünde zeihen. Herr Müller-Wien hatte mich besonders gebeten, ihn zu entschuldigen, daß er wegen Krankheit fernbleiben müsse, und seine näheren und weiteren Freunde von ihm zu grüßen. Ich tue dies hiermit.

Herr Eduard Faust, Heidelberg:

Meine Herren! Alle diejenigen Kollegen, die mit größeren Bibliotheken zu tun haben, werden bestätigen, was Herr Paetsch gesagt hat. Ich muß sagen, ich bin erstaunt, daß Herr Paetsch ein Siebentel bis ein Sechstel seiner Sendungen abgesetzt hat. Ich habe vor einigen Jahren eine gleiche Statistik aufgestellt und bin zu einem weit schlechteren Resultat gekommen. Es könnte da eine Besserung erzielt werden, wenn vermieden werden könnte, daß vielleicht fünf bis sechs Kollegen dasselbe schwere Buch einer einzelnen Bibliothek vorlegen. Ich habe das in Heidelberg anzuregen versucht, aber es ist nicht gegangen. Es wäre aber doch vielleicht möglich, wenn der Vorstand des Börsenvereins einmal darauf hinweisen wollte, wie wünschenswert es ist, die einzelnen Gebiete etwas abzugrenzen. Man wird erwidern: dann werden die einzelnen Firmen sich nicht mehr soviel Mühe geben, nichts mehr per Post oder Kreuzband kommen lassen. Nun, das würde vielleicht für eine ganz kleine Literaturgruppe, die ausschließlich für Bibliotheken in Betracht kommen kann, eintreten. Aber diese Verzögerung von 1—2 Tagen würde in gar keinem Vergleich zu dem großen volkswirtschaftlichen Nutzen stehen, der für die Allgemeinheit des Buchhandels dadurch erzielt wird, daß nun nicht mehr die fünf- bis sechs- oder noch mehrfachen Unkosten aufgewandt werden, um günstigstenfalls ein Buch abzusetzen. Ich möchte also dem Vorstand des Börsenvereins die ergebene Bitte unterbreiten, vielleicht in Erwägung zu ziehen, ob ein Vorgehen in dieser Hinsicht nicht möglich wäre.

Herr Gottlieb Braun, Marburg:

Bis jetzt haben zu der Frage nur Vertreter des wissenschaftlichen Sortiments gesprochen. Die Quintessenz ist die, daß wir zu wenig bei dem Vertrieb der wissenschaftlichen Literatur verdienen. Wir z. B. haben beobachtet, daß wir auf bestimmten Gebieten überhaupt keine Robitäten mehr kommen zu lassen brauchen. Wenn heute eine Robität herauskommt, so hat der Professor, dem wir das Werk verkaufen möchten, das Buch schon früher, als es im Buchhandel zur Versendung kommt, entweder als Ordinarius, demgegenüber ein Anfänger sich bekannt machen möchte, oder als Gegengeschenk eines Kollegen, oder als Mitarbeiter an einer Zeitschrift. Wer Verleger ist, wird wissen, daß ein großer Teil der Exemplare von denen zur Rezension verlangt werden, auf die man als sichere Abnehmer gerechnet hat. Wenn der Sortimenter heute weniger Absatz für Robitäten hat und beim Vertrieb derselben weniger verdient, so ist daran der Umstand mit schuld, daß die Verleger zuviel Rezensionsexemplare fortgeben. Es kommt vor, daß Bücher antiquarisch angeboten werden, ehe sie im Buchhandel zum Versand gelangen; lange vorher gehen die Robitäten den Autoren und deren Freunden zu, ehe sie der Buchhandel bekommt. Der Verlegerverein hat das auch schon