

mit der Post, ehe ich endlich mit der Antwort beehrt wurde, daß meinem Wunsche nicht stattgegeben werden könnte.

Gewiß hätte ich die Bestellung widerrufen können, als sie nicht sofort ausgeführt wurde. Aber ebensogut konnte ich erwarten, daß der Verleger mir Kenntnis von der Behinderung der sofortigen Ausführung meiner Bestellung gab; dann hätte ich sicher abbestellt. Oder er hätte bei der schließlichen Fertigstellung anfragen sollen, ob ich die Bücher noch haben wollte. Mein Versehen ist jedenfalls durch den Schulbüchertrubel leichter zu erklären, als das seinige; denn bei einem großen Verlage geht trotz der in der Osterzeit vermehrten Arbeit gewissermaßen alles nach Schema F. Überhaupt will ich zugunsten vieler Verleger annehmen, daß nicht immer Ubelwollen und böse Absicht die Ursache der vielen Differenzen zwischen Verlag und Sortiment sind, daß manchmal weniger die Verleger an sich Schuld haben, als vielmehr der heilige Bürokratismus, die bürokratische Ausführung falsch verstandener Anordnungen, eine Folge der in den letzten Jahrzehnten zu Riesenbetrieben angewachsenen Bücherfabriken. Immerhin glauben wir Anspruch auf größeres Entgegenkommen zu haben, und zwar sowohl als Geschäftsfreunde wie als »Kollegen«, denn die Herren Verleger sollten berücksichtigen, daß nicht nur wir von ihnen bei den monopolartigen Schulbüchern abhängig sind, sondern umgekehrt auch sie von uns bei Lagerfachen.

Auch zu den von Herrn G. Braun im Börsenblatt Nr. 204 wieder angeschnittenen Fragen betr. Rabatt und Aufschlag bei langen Krediten möchte ich Stellung nehmen. Seine vier Forderungen, daß

1. jeder Kundenrabatt fortfällt,
2. Ladenpreis Kassapreis wird,
3. ein Aufschlag bei besonderen Kreditansprüchen, wenigstens bei wissenschaftlichen Lehrbüchern, berechnet wird,
4. ein wirtschaftlicher Zusammenschluß gleich interessierter Gruppen zum Besten von Sortiment und Verlag stattfindet,

sind für mich eigentlich so selbstverständlich, daß sie zu den Forderungen gehören, von denen ich nicht begreifen kann, weshalb sie nicht schon längst verwirklicht sind.

Zunächst die Rabattfrage: Als ich vor ca. 12 Jahren mein Geschäft von meinem Vorgänger übernahm, schaffte ich von Anfang an jeden Rabatt ab. Und zwar wurde diese Maßnahme dermaßen radikal durchgeführt, daß ich weder der Privatkundschaft bei Barzahlungen, noch den Behörden irgendwelchen Rabatt gab. Ich möchte behaupten, daß 95% meiner Kundschaft sich ohne Murren mit der Tatsache abfanden. Und wenn die übrigen 5% einen Rabatt aus alter Gewohnheit beanspruchten, so hielt ich ihnen einen kleinen Vortrag über die Unsinnigkeit und Nichtberechtigung eines Rabatts im Buchhandel. Denn einmal ist jeder Bücherkäufer durch die festen Ladenpreise vor Übervorteilung geschützt, dann aber sind wir Sortimenter nicht in der Lage — wie es jeder andere Kleinkaufmann kann —, den Verkaufspreis entsprechend unseren Unkosten selbst zu bestimmen. Wir erhalten vielmehr unseren Nutzen als Rabatt vom Verkaufspreis. Und daß dieser im Durchschnitt nicht zu hoch bemessen ist, geht daraus deutlich hervor, daß es wohl kaum ein Sortiment im ganzen Deutschen Reiche zum Rentier gebracht hat. (Sollte ich mich irren, so verdient er als Naturwunder im Panoptikum ausgestellt zu werden.)

Ein Rabatt im Buchhandel bedeutet daher nichts weniger, als eine direkte Abgabe von dem uns zustehenden Verdienst, zumal wir nicht in der Lage sind, den Rabatt dem Verkaufspreis zuzuschlagen, wie es andere Kaufleute können. (Man frage doch einmal die Kaufleute, die heute fast allgemein als Mitglieder von Rabattsparvereinen 5% Rabatt geben, auf Ehre und Gewissen, ob der Unterschied zwischen Ein- und Verkaufspreis der gleiche sei wie früher, oder mit anderen Worten, ob sie die 5% Rabatt heute in den Verkaufspreis einkalkulieren, und man wird den Bescheid erhalten, daß man ihnen doch unmöglich die Dummheit zutrauen könne, das nicht zu tun.)

Meine Erklärungen bewirkten nun in allen Fällen, daß die Privatkundschaft auf jeden Rabatt verzichtete. Jedenfalls ist mir auch nicht ein Fall bekannt geworden, daß mir

ein Kunde fortgeblieben wäre, weil ich ihm keinen Rabatt geben wollte. Sollte der eine oder der andere mir aber aus dem Grunde trotzdem untreu geworden sein, so will ich ihn neidlos meiner verehrten Konkurrenz gönnen. Denn der mir dadurch entgangene Gewinn ist hundertfach durch meinen rücksichtslos durchgeführten Grundsatz, keinerlei Rabatt zu geben, ausgeglichen. Und würden die Buchhändler sich dieses einfache kaufmännische Rechengemmel allgemein überlegen, so würde es wohl schon längst keinen Rabatt im Buchhandel mehr geben.

Etwas anders liegt die Sache ja bei den Behörden. Auch diese (Schulen, Landratsamt usw.) hatten sich zunächst sämtlich mit meiner Rabattsablehnung abgefunden. Ich möchte besonders noch hervorheben, daß ich auf eigene Faust vorgegangen war, ohne Rücksicht auf meine Konkurrenz, da es sich um alte, sehr konservative Herren handelte, die von Neuerungen nichts wissen wollten. Ja selbst durch einen Anfänger ließ ich mich nicht stören, der durch Ausdehnung des Rabatts sich Eingang bei den Behörden verschaffen wollte. Immerhin wurden diese aufmerksam gemacht und brachten die Rabattfrage wieder zur Sprache, zumal sie schließlich von der Revisionsbehörde angehalten wurden, sich auch von mir Rabatt geben zu lassen. Wieder machte ich die Herren darauf aufmerksam, daß ein Rabatt von 5% bei wissenschaftlicher Literatur den Verlust des fünften Teils meines Bruttoverdienstes bedeute. Würde aber der Nettoverdienst als Maßstab angenommen, so ergäbe sich sicher sogar ein Verlust in Höhe der Hälfte oder mindestens eines Drittels meines Verdienstes. Und das könnte doch allen Ernstes kein Mensch von mir verlangen in einer Zeit, wo jeder Arbeiter, jeder Beamte nach höherem Einkommen strebe. Hiergegen konnte kein Professor, kein Sekretär etwas einwenden. Während nun der kleinere Teil der Behörden mit Bezug auf das Monitum der Oberrechnungskammer auf Rabatt nicht verzichten wollte, bin ich mit den übrigen zu einer Einigung auf besonderer Grundlage gekommen.

Jedenfalls geht aus dieser Darstellung unzweifelhaft hervor, daß es sehr wohl möglich ist, den Rabatt allgemein abzuschaffen, wenn nur der energische Wille zur Tat und die Einigkeit der beteiligten Kreise vorhanden sind. Sollte dies wirklich so schwer zu erreichen sein? Ich meine, bei der Privatkundschaft ist es spielend leicht durchzuführen, sobald Maßregeln dagegen getroffen sind, daß die liebe Konkurrenz einem nicht in den Rücken fallen kann. Und auch die Behörden müssen sich damit abfinden, ohne daß der Staat in seinen Grundfesten erschüttert wird.

Ist aber jeder Kundenrabatt erst fortgefallen, so ist es selbstverständlich, daß jeder Ladenpreis Kassapreis wird. Und hieraus wieder muß sich ergeben, daß ein Aufschlag bei Anspruch von längerem Kredit berechnet werden muß. Im Prinzip wird es sich ja gleichbleiben, ob der Preis des einzelnen Buches erhöht wird, oder ob nach Ablauf einer gewissen Frist Verzugszinsen berechnet werden, wie ich es bisher gehalten habe, und wie es als ganz selbstverständlich jeder Kaufmann tut.

Dahingegen wird der von Herrn G. Braun in Punkt 4 vorgeschlagene Zusammenschluß nur dann zweckentsprechend sein, wenn sämtliche Kollegen gleicher Interessentengruppen beitreten. Das wird sich aber meines Erachtens ohne einen gewissen Zwang nicht verwirklichen lassen, und damit komme ich wieder auf die Organisationsfrage zurück. Wir müssen schließlich dahin gelangen, daß jeder reguläre Buchhändler einerseits dem Börsenverein, andererseits dem Verleger- bzw. dem Sortimenterverein angehören muß. Wer sich außerhalb unserer Organisation stellt, dürfte für uns als Buchhändler nicht existieren und sollte dann natürlich auch nicht teilnehmen an den vom organisierten Buchhandel geschaffenen Einrichtungen. Solange wir Außenstehenden Gelegenheit geben, uns ins Handwerk zu pfuschen, uns fortwährend Knüppel zwischen die Beine zu werfen (eine derartige Konkurrenz bot vor einiger Zeit »Reclamhefte bei Abnahme von 5 Stück mit 10% Rabatt« an!), werden die vielen beklagenswerten Vorkommnisse, die uns täglich das Leben sauer machen, nie aus dem Welt verschwinden. Erst wenn wir eine derartige Zwangsorganisation besitzen, die eben die Vorbedin-