

den inneren Lebens sein mag. Es ist Keiner, der nicht klagte über die vorhandene Zerrissenheit. Während aber die Einen sich an den alten Organismus anklammern und denselben flicken und immer wieder flicken wollen, um die alte goldne Zeit wiederherzustellen, sehen die Andern alles Heil in dem Umsturz der alten, wie sie meinen überlebten Zustände und steuern gewaltsam auf einen Umschwung hin, der sich dem kaufmännischen Drange der Zeit wesentlich anschließt. Der offene Kampf zwischen diesen beiden Richtungen ist ausgebrochen. Den eifrigen Bestrebungen der österreichischen, der westphälischen Buchhändler und anderer Kreisvereine stehen in der That die sonderbündlichen Bestrebungen dem Principe nach schroff gegenüber.

Was den Verf. dieser Zeilen betrifft, so erkennt er mit innerster Ueberzeugung die Vorzüge des eigenthümlichen Organismus des deutschen Buchhandels an und möchte dieselben um keinen Preis aufgeben. Wie jeder Organismus ist aber auch der unserige fortwährender Entwicklung bedürftig, und diese hat ihm zu lange Zeit gefehlt, deshalb ist er krank und schwach geworden. Es scheint dem Verf., unsere Aufgabe zu sein, durch kräftiges Handeln die Gestaltung unseres buchhändlerischen Verkehrs dem Fortschritt der Zeit anzupassen, d. h. durch Uebereinstimmung desselben mit den Zeitbedürfnissen ihm ein frisches und kräftiges Leben von Neuem einzulösen. Was darauf hinzielt, begrüßt er daher mit Freuden, was aber den ganzen Organismus zu zerstören und aufzulösen droht, ohne ein neues organisches Lebenssystem, das dem bisherigen an Ehrenhaftigkeit und Zweckmäßigkeit gleicht, hervorzubilden, das muß er als eine Verschlimmerung betrachten, die wir abzuwehren haben. Von diesem Gesichtspunkte aus wollen wir die neuen Bestrebungen, die unter dem Namen *Sonderbund* bekannt geworden und nicht allein von den Herren *Janke* und *Weigel* angeregt, sondern auch für *Berlin* insbesondere, zur Bekämpfung der hier überhand nehmenden Schleuderei der Antiquare, durch einen eigenthümlichen *Berliner Sortimentbuchhändler-Verein* vorbereitet sind, betrachten.

Die Vereinigung von Sortimentbuchhändlern zur gemeinschaftlichen Beziehung von Büchern in größerer Anzahl zu Partiep- und Baarpreisen mag zunächst von dem naheliegenden Wunsche angeregt worden sein, sich des Vortheils der Partieppreise zu bemächtigen, ohne daß der Einzelne das Risiko der größeren festen Bestellung trage, ebenso naheliegend war der Gesichtspunkt, dem Buchhandel die Concurrnz mit der antiquarischen Schleuderei zu ermöglichen. Dem Weiterblickenden war aber der gewaltige Umschwung, den der Buchhandel durch solche Einrichtung erfahren muß, das Interessanteste und Wesentliche bei der Sache.

Betrachten wir das Zunächstliegende, so begegnet uns bei den bisherigen Vorschlägen mehr als ein innerer Widerspruch. Zunächst widerspricht die Absicht des größeren Gewinnes der Absicht, mit den Schleudereern zu concurriren. Soll der erstere gewahrt bleiben, so wird die Concurrnz unmöglich werden, da die Antiquare sich mit geringem Gewinn begnügen, und umgekehrt, will man die Schleuderpreise der Concurrnz wegen halten, so geht die Absicht des vermehrten Gewinnes verloren. Es würde daher auch der §. 8 der von den Herren *Janke* u. *Weigel* ausgegebenen Statuten, der die festen Bücherpreise aufhebt, dagegen einen Gewinn von mindestens 25% vorschreibt, gar nicht aufrecht erhalten werden können, da er in einem Athem beide Zwecke der Vereinigung aufhebt.

Es ist ferner das ganze Prinzip der Vereinigung, das freihändlerisch kaufmännische, auf ein durchaus entgegengesetztes Prinzip des bisherigen Buchhandels, das in der That dem *Zopf-Regiment* angehört, gepfropft, ich meine auf den Usus der Baarpreise, einen Usus, der ganz unkaufmännisch ist und aufhören wird, sobald das kaufmännische Prinzip, wenn auch nur zum Theil und abgesehen von den angefochtenen Vereins-Statuten, im Buchhandel Eingang findet. Der *Commissio-naire* des Vereins soll 6% erhalten und dennoch ein ansehnlicher Gewinn

für die Teilnehmer übrig bleiben. Demnach muß auf einen Gewinn von 20—25% über den gewöhnlichen Rabatt gerechnet werden, was in der That dem Gebrauch entspricht, ord. Artikel, wenigstens in Partien, mit 50% und Netto-Artikel mit 40% gegen baar abzugeben. Ein Buch à 1  $\text{r}$  ord., 20  $\text{Sg}$  netto, für 15  $\text{Sg}$  gegen baar verkaufen, heißt: einen Disconto von 25% gewähren. Es gibt vielleicht kein Fabrik- oder kaufmännisches Geschäft, wenigstens kein solides, das einen so unvernünftigen Disconto für Baarzahlung gewährt. Geld ist Waare wie jede andere und einem Course unterworfen, den der Courszettel unter der Rubrik: „*Geldcourse, Disconto*," angibt. Derselbe steht jetzt 4%, der Kaufmann gewährt wohl 6% *pro anno*. Nur der Buchhandel nimmt darauf keine Rücksicht; ohne Ansehung der Länge des Credits, welcher durch die Baarzahlung aufgehoben wird, gewährt er 25% Abzug und bekundet dadurch eine Nichtachtung seiner Waare, dem Zahlungsmittel gegenüber, wie sie sonst nirgends vorkommt und aus welcher sicherlich die Hauptübelstände hervorgehen, welche unser Geschäft belasten. Legte der Verleger mehr Werth auf sein Buch, das er vielmehr, als wäre es schon Makulatur, größtentheils à tout prix nur von seinem Lager loszuwerden sucht, und hätte der Sortimentbuchhändler mehr Interesse an den Büchern seines Lagers, die er vielmehr, da sie nicht ihm gehören und die Verleger selbst so gleichgültig damit verfahren, nicht achtet, so lange sie nicht wirklich verkauft sind, es würden die meisten Klagen verstummen, die jetzt von allen Seiten über unser Geschäft laut werden. So viel scheint uns gewiß, daß die Rechnung auf so gewaltig erniedrigte Baarpreise nur vom Standpunkte des bisherigen Buchhandels gemacht werden konnte, einem Standpunkte, welchen die neue Einrichtung eben perhorrescirt.

Beurtheilen wir ferner, auf welche Bücher sich das neue Verfahren werfen wird, so mögen wir 3 Kategorien unterscheiden, — nicht: alte und neue Bücher, diese Unterscheidung greift nicht durch, — sondern 1) Bücher, welche sich erst Bahn brechen sollen; 2) Bücher, welche sich bereits Bahn gebrochen haben und in ihrer Art unersetzlich sind (deutsche Klassiker ic.); 3) Bücher, welche Concurrnz haben (Conversationslexica, Kochbücher, Reisebücher, Uebersetzungen ic.) Was die erste Gattung betrifft, so würden wir den Buchhandel schlecht kennen, wenn wir annahmen, daß die Sortiments-Vereine sich gerade darauf werfen werden, wo es übrigens für die Literatur am erspriesslichsten wäre; die zweite Gattung bedarf der Vereine nicht, und deren Verleger, welche, doch wohl nur um den Einzelnen zu größerer Verwendung anzuspornen, als Aequivalent für die vermehrte Bemühung oder für das übernommene Risiko Frei-Gr. gewährt haben, dürften damit sehr zurückhaltend werden, wenn sie wissen, daß der Partie-Bezug nicht von dem vermehrten Absatz veranlaßt wird, sondern von einer Vereinigung, welche den Absatz nicht vermehrt, sondern die 50 bisher einzeln bezogenen Exemplare unter 50 Teilnehmer vertheilt. In der dritten Gattung endlich wird allerdings der Zweck damit größtentheils erreicht, die Concurrnz außerordentlich gestachelt werden, eine Concurrnz, welche in übertriebenem Maße der Ruin der Literatur ist, indem durch so künstlich herabgedrückte Preise die Bücher an Werth verlieren müssen, die schlechten Nachahmungen vor den guten Originalen in das Publikum getrieben werden und die Verleger dabei zu Grunde gehen.

Wir konnten diese Mängel der neuen Idee nicht verschweigen, so sehr wir andererseits anerkennen, daß das Recht Einzelner zu derartigen Vereinen nicht angefochten werden kann, und daß in der That erhebliche Uebelstände gerechte Veranlassung dazu gegeben haben. Wir sind aber der Ueberzeugung, daß auch den Freunden und Teilnehmern der Vereinigungen mit freimüthigen und vorurtheilslosen Besprechungen von verschiedenen Seiten gedient sein wird, um, ohne das Gute der Idee aufzugeben, dieselbe vielmehr zu einem erspriesslichen Resultate zu entwickeln. Herr *Weigel* hat durch sein höchst ehrenwerthes Circular vom 10. d. M. selbst den Impuls dazu gegeben. Wir werden