

## Nichtamtlicher Theil.

### Zur „Reform des Buchhandels.“

Es feuert der muthige Schiffer  
den Kiel durch schreckliche Brandung.

Bevor die von Herrn Thun in # 37 des Börsenblattes proponirten Thesen zu einer neuen Reform des Buchhandels, im Allgemeinen durchgesehen und angenommen werden sollten, wäre wol nothwendig, daß nachfolgende, für den Sortimenten nicht unwichtige Punkte, scharf berührt und beachtet würden; nämlich:

ad 1. Dem Buchbinder möchten durchgehends 16% % Rabatt zu bewilligen sein, ohne davon an seine Kunden etwas abzugeben.

Ist der Buchbinder dem Buchhandel wirklich so nahe verwandt (und wodurch?), daß ihm 16% % vom Verleger zu bewilligen wären? Ein Buchbinder, dessen Verwandtschaft mit dem Buchhandel nur darin bestehen kann, daß er durch das Einbinden der Bücher stets mit Bücher-Kunden verkehrt, kann, meiner Meinung nach, eben so wenig, wie die andern Kunden, auf 16% % Ansprüche machen, sondern muß mit denselben völlig gleichgestellt werden, wenn dem Sortimenter dadurch kein Nachtheil entstehen soll. Die Sortimenter haben gewiß hinlänglich genug Gelegenheit gehabt, zu beobachten, wie die Buchbinder Viel zum Sturze des Buchhandels beigetragen und die Existenz des Sortimenters bedroht haben, eben dadurch, daß er die Rechte des Bücher-Verkaufes usurpirt; um seine Buchbinderei in Flor zu bringen und sich ansehnliche Kunden zu verschaffen, werden die vom Verleger mit ansehnlichem Rabatt bezogenen Bücher verschleudert, zumal wenn ein solch' Individuum dem Sortimenter feindlich gegenüber steht. Der Bücherhandel steht seiner Buchbinderei nach, ist also Nebensache, die zu Handstreichen dient, daher ihm dann auch nichts daran liegt, ob er seine Procente gewinnt oder nicht, sondern wird im Gegentheil mit dem größten Vergnügen davon abstrahiren, wenn nur der Kreis seiner hohen Gönner sich erweitert. Viele der Herren Verleger begünstigen leider häufig in solcher Weise den Buchbinder, wodurch sie gleichfalls den Ruin des Buchhandels mit herbeiführen helfen, und dennoch lamentiren sie, als geschehe ihnen von Seiten der Sortimenter das größte Unrecht. Der Sortimenter ist nun einmal darauf angewiesen, sein Leben durch den Rabatt zu fristen, wenn nun aber eine solche jämmerliche Concurrenz vom Buchbinder ihm diesen Vortheil beeinträchtigt, wie dann? Wenn es auch heißt: der Buchbinder darf von den 16% % Nichts an seine Kunden geben, wird der Buchbinder sich daran kehren? wird er sich dazu verpflichten und bescheiden lassen? wird er als Nicht-Mitglied des Buchhandels den Vorstand desselben anerkennen? und wird, wenn ihm diese Bedingung vom Verleger auch aufgelegt werden soll, der Verleger diesen bezüglichlichen § auf Gewissen befolgen? Wer will dafür dem Sortimenter garantiren? Soll nun doch einmal eine gute Zucht, eine neue Reform im Buchhandel zu Stande kommen (welches ich von Herzen wünsche), so ist's auch nothwendig, daß derselbe radical von seinen Schlacken gesäubert werde, und daß demnach der Buchbinder keinen Bücher-Verkauf betreibe; an Büchern mögen davon ausgenommen sein die gewöhnliche Schulbibel, der Katechismus und das Gesangbuch, die denn nun doch einmal beim Buchbinder gesucht werden. Soll aber ewig der Buchhandel von solchen Schmarozern leiden, die doch größtentheils an den vor kommenden Calamitäten Schuld haben, so können wir auch nur beim Alten bleiben, da das Geslickte doch nicht halten wird. Wie darf aber der Buchbinder wohl mit 16% % anerkannt werden, da er doch im Geringssten kein Buchhändler ist, ganz willkürlich mit diesem Handel schleudern und nicht auf Bedingungen geben würde? So lange auch dieser Krebschaden am corpus delicti nicht radical geheilt wird, darf an eine bessere Zukunft nicht gedacht werden; so lange

der Sortimentshandel auch in dieser Hinsicht im Siechthume darnieder liegt, darf der Verleger auf ein blühendes und freudiges Resultat nicht hoffen. Nur keine halben Maaßregeln, wodurch die guten Ideen reactiv zu Tage gefördert werden und unsere Rechte dennoch gefährdet bleiben. Den gegenwärtigen jämmerlichen Zustand des Buchhandels kennt Jeder vollkommen, als daß man darüber noch weitere Commentare zu liefern brauchte.

ad 2. führt Herr Thun 8 diverse Geschäfts-Branchen zur Buchung an; sollte durch diese verschiedene Buchführungen dem Sortimenter das Geschäft nicht bedeutend nutzlos erschwert werden? Meinem Dafürhalten nach dürften 4 Geschäfts-Branchen hinreichend sein, nämlich:

Verlag — Sortiment — Antiquar — Commission.

Wozu die ungeheuren Arbeiten und vielseitigen Firmen, die doch zu keinem Nutzen führen? Die dadurch verlorene Mühe und Zeit kann der Sortimenter zweckmäßiger verwenden. Ueberhaupt ist es eine Calamität, daß so häufig die Firmen geändert und Contis mit andern Namen belegt werden, da doch dazu in vielen Fällen wesentliche Umstände keine Veranlassung geben; hierdurch selbst werden dem Sortimenter nutzlose Arbeiten abgedrungen, worunter doch beide Theile leiden müssen; auch hierin muß ein Ziel gesetzt werden!

Noch will Herr Thun, daß der Sortimenter nicht verlegen solle, ein freilich sehr wahres Wort, doch darf der Sortimenter hierin nicht ganz passiv zurückgedrängt werden, indem es sich dabei um einen reellen Werth und Gewinn für den Sortimenter handelt, ohne dadurch dem Verleger ganz zu schaden; nur sollte sich jeder vorsehen, was er verlegt und nicht ins Gelag hinein drucken lassen, wodurch der moralische Werth unserer deutschen Literatur und des Buchhandels verloren geht. Ein vernünftiger, solider Sortimenter wird bei solchem Verlage schon dafür Sorge tragen, daß dem Verleger zu gehöriger Zeit sein Recht geschieht; für Leute gleichgültigen und untreuen Schlages bleiben alle legitimen Bedingungen dennoch unnütz, und ist es denn nicht besser, mit solchen die Geschäfts-Verbindung gänzlich aufzuheben, ja ihn gänzlich aus dem Buchhändler-Verkehr zu scheiden? Verleger und Sortimenter haben im Contrventionsfalle eine bestimmte Buße in klingender Münze zu entrichten, bei wiederholtem Male ist der Verkehr mit der gedachten Firma zu sistiren. —

Die Zeit drängt und der Buchhandel liegt schwer darnieder, darum lass'et uns nicht länger in alter Gewohnheit zaudern, sondern denselben mit energischer That und eiserner Consequenz aus seinem Schmutze hervorheben, damit er frisch und lebendig, der fortschreitenden Gegenwart würdig, als ein einziges Monopol dastehe. Nur unter solchen freundlichen Verhältnissen, nur unter vereintem Streben wird das Gesamt-Geschäft, so wie das des Einzelnen kräftig gedeihen und bestehen können, weshalb sich denn viele Herren Collegen an dieser Reform betheiligen wollen.

### Reform.

Den geehrten Herren Collegen, mit welchen ich in dieser Messe über den Plan sprach, einen Verein von Verlegern zur Hebung des Buchhandels hervorzurufen, diene zur Nachricht, daß mein Entwurf zu einem solchen Vereine ihnen spätestens in vierzehn Tagen zugestellt werden soll. Diejenigen Herren Verleger, welche diesem Vereine noch beizutreten wünschen, wollen von mir die Zusendung des lithographirten Entwurfs, natürlich gratis, verlangen. Ich bemerke aber, daß der Verlegerverein nur 30, höchstens 50 Firmen und zwar nur solche in sich aufnehmen muß, welche gediegenen wissenschaftlichen oder popu-