

Ich muß, um dies zu thun, damit beginnen, in Erinnerung zu rufen, wie schon seit mehreren Jahren von den verschiedensten Seiten in den Organen des Buchhandels darauf hingewiesen wurde, daß der directe Bezug jeder kleinen Sortimentshandlung von den 5—600 Verlegern im deutschen Buchhandel sowohl für jene als diese, ein großer Widersinn sei: daß der Verleger seinen Verkehr in 1000 Contos zersplitternd sich selber benachtheilige, während alle kleinen Sortimentsgeschäfte Spesen, Mühen und Zeit zc. sparen, wenn sie, statt direct von 600 Verlegern, aus der zweiten Hand von einer großen Sortimentshandlung beziehen würden. Das auf der Hand liegende Wahre dieser Darlegungen hat auch im Buchhandel begonnen zur Geltung zu kommen: gerade die größeren Verlagshandlungen haben angefangen, Sortimentern, deren Jahresbedarf ein nicht zu den Mühen zc. der Rechnung eines directen Conto's in Verhältniß stehender ist, mit ihren Bestellungen zc. an die größeren Sortimentshandlungen zu weisen, und die kleineren Sortimentshandlungen selbst haben ebenso die directen Verbindungen aufgegeben! Es darf auch erwartet werden, daß diese allein für den gesammten Buchhandel heilsame Reform immer mehr sich Bahn brechen und hierdurch dem deutschen Buchhandel eine glückliche Verkehrseinrichtung geschaffen werden wird.

Nun kommt Herr Romberg, und dieselbe Idee, welche diesem eben beleuchteten Plane zu Grunde liegt, benutzend, tischt er seinen Plan auf, der — wenn er wirklich, was bei dem gesunden Sinne im Buchhandel aber nicht zu erwarten steht — allgemein zur Ausführung kommen würde, nur zu geeignet ist, den ganzen Buchhandel zum Nachtheil mehr noch der Verleger als Sortimentshändler zu zerreißen. Herr Romberg proponirt, daß jeder Verleger in jeder Stadt nur mit einer Sortimentshandlung in directer Verbindung bleibe und die andern Sortimentshandlungen dieser Stadt den Verlag von dieser einen beziehen und zwar mit 25% ohne alle Kosten. Herr R. knüpft ferner ein ganzes Register von angeblichen Vortheilen sowohl für den Verleger als Sortimentshändler, das Jedermann in der genannten Nummer dieser Blätter als in dem Circulaire des Hrn. R. v. 28. September nachlesen kann, und zwar Alles „rein vom kaufmännischen Gesichtspunkte.“

Prüft man aber mit nur einiger Schärfe und Sachkenntniß die Verhältnisse, wie sie sich nach Erfahrung des R.'schen Planes im Buchhandel herausstellen würden, so gelangt man zu einem ganz andern Resultate.

Was den Verleger betrifft, so wird dieser dem einen Commissionair in jeder Stadt doch selbstredend einen nicht unbedeutend höhern Rabatt und sonstige Vergünstigungen geben müssen, weil derselbe sonst gar nicht bestehen kann; auf ein einzelnes Buch mag dies ohne Einfluß auf den Gewinn bleiben: aber auf den ganzen Verlag ausgedehnt, fällt dieses plus sehr in die Waagschale: denn die Höhe des Crediten an ein Haus, große Verlagshandlungen könnten da einer Firma in Städten wie München, Wien, Stuttgart, Berlin, Breslau zc. oft 5—10tausend Gulden creditiren müssen. Und weshalb einer...? Herr Romberg meint: von der Solidité dieser einen wird der Verleger sich schon vorher vergewissern; aber wir fragen ganz einfach: wenn der Commissionair sich von der Solidité seiner Concurrenten am Plage, denen er den R.'schen Verlag für eigene Rechnung zu liefern hat, nicht vergewissert und es bleiben ihm nur von einigen die Zahlungen aus, wird er dann nicht außer Stande sein, den Verleger zu bezahlen? Wenn es nicht eine reine Caprice ist, in jeder Stadt nur mit einer Handlung zu thun zu haben, weshalb die Verbindung mit andern Handlungen desselben Ortes aufgeben, von deren Solidité man sich ja noch vergewissern kann; freilich, dies geschieht im Buchhandel selten, man gibt einer Firma Credit, weil sie im Schulz'schen Adressbuch steht, statt — vom rein kaufmännischen Gesichtspunkte — über ihre Solidité Genügendes erfahren zu haben! Thut dies der Verleger und unterhält dann statt mit diesen soliden Handlungen der Stadt nur mit einer

dort die Verbindung, so opfert er, wie oben gezeigt, einen nicht unbedeutenden Mehr-Rabatt zc. und begibt sich in ein Risiko, das, schlägt es nur in zwei großen Städten einmal zu seinem Nachtheile um, ihn selbst zum Falle bringen kann. Ich sehe also keinen rechten Sinn in diesem Reformplane. Und auf andere Nachtheile für den Verleger werden wir gleich kommen, wenn wir die Stellung des Sortimentshändlers bei der Verwirklichung des Planes näher betrachten. Derselbe erhält Seitens des Commissionairs Alles frachtspesenfrei Franco loco mit 25%; ein Sortimentshändler in einer großen Stadt kann aber bei überall nur 25% aus seinem Geschäfte, schwer seine Existenz behaupten, es gehen ihm die Vortheile des höheren Rabattes, der Freieremplare und aller der andern so wesentlichen Vergünstigungen bei einem großen Bedarfe verloren, die mit 15—20% nicht zu hoch anzuschlagen sind. Ferner: es muß sich Jeder von seinem Concurrenten am Plage — dem Commissionair des Verlegers, — der ihm ja Alles liefert und in dessen Belieben er also gestellt ist, controliren lassen, dies nimmermehr zu dulden, heißt uns nicht, „Empfindelheit,“ wie Herr Romberg meint, sondern wieder der „kaufmännische Gesichtspunkt,“ von dem aus jeder Sortimentshändler sein Geschäft betreiben muß; man nehme die engen Verhältnisse einer kleinen Stadt, ja auch die weiteren der großen, der einzelne Commissionair daselbst hat in Bezug auf den ihm allein direct gelieferten Verlag alle jene Hunderte von Vortheilen voraus, die freie Platz-Concurrenz nicht paralyisiren kann; gerade der rein kaufmännische Betrieb des Geschäftes verlangt, daß ich alle Beziehungen meines Geschäftes denen meines Concurrenten gleichstelle; nach dem R.'schen Plane wird dies unmöglich! Denken wir uns denselben einmal allgemein im ganzen Buchhandel verwirklicht — wir wiederholen: er wird es, da die Vernunft doch noch die Oberhand behält, in Wahrheit nie werden — was wird die Folge werden: jeder Sortimentshändler wird sein ganzes Augenmerk nur dem Verlage seines Verlegers zuwenden. Das scheint im ersten Augenblicke ein Vortheil für diesen Verleger; betrachten wir die Sache aber näher: zuerst entsteht hierdurch eine vollständige Zerrissenheit im Buchhandel, es würde dieser gar nicht mehr dem Verlangen des Publicums, sondern lediglich jeder Einzelne in ihm dem des einzelnen Verlegers entsprechen, weil durchaus unnatürlich, könnte ein Zustand der Art nicht von Bestand sein und würde es nicht sein; aber wie nun, wenn alle Verleger nur einer Handlung jedes Ortes direct liefern, wird jede einzelne Handlung doch der Commissionair für mehrere Verleger werden: nun concurriren diese mit einem Verlags-Artikel z. B. mit einem Schulbuche, das jeder eingeführt wünscht, — was soll der gemeinschaftliche Commissionair da thun? Wäre der Commissionair des Herrn Romberg irgendwo und wahrscheinlich an verschiedenen Orten auch der des Herrn Brockhaus — beide Verleger haben ein Conversations-Lex. der Gegenwart, gleichzeitig zwei Werke der Art ganz besonders zu forciren, ist unmöglich; geht einer der Verleger eine andere Handlung an solchem Orte um diese besondere Verwendung an — sie wird sich schönstens bedanken, wenn sie nicht gar von einem dritten Verleger, dessen Commissionair sie ist, ein drittes Concurrenzwerk zu poussiren hat! Das gäbe schöne Geschichten! Will man Reform-Pläne für den ganzen Buchhandel machen, so muß man im Stande sein, die allgemeinen Verhältnisse zu überschauen und über den engen Kreis seines eigenen Geschäftes fortzusehen. Das hat Herr Romberg nicht vermocht, sonst würde er dem Buchhandel nicht einen Reformplan aufgetischt haben, der Verleger wie Sortimentern zu ruiniren im Stande ist und bei dem der deutsche Buchhandel aufhören würde, der Träger der deutschen Literatur zu sein.

Vom rein kaufmännischen Gesichtspunkte sind solche Einzel-Commissionaire in einer Stadt nur bei Waaren möglich, die dem Publicum ein Bedürfniß sind, das sind aber nur die wenigsten der Bücher und am allerwenigsten wohl die des verehrten Romberg'schen Verlages: wollten einzelne Verleger, wie z. B. Steinkopf in Stuttgart,