

Nichtamtlicher Theil.

Die Ungerechtigkeit der Verleger.

Offenes Sendschreiben an die Verlagsbuchhandlungen v. Cotta, Brochhaus, Reimer &c. &c.

Früher, in den guten Zeiten des Buchhandels, beruhte der geschäftliche Verkehr zwischen Verleger und Sortimentler auf folgenden drei Hauptprinzipien:

- 1) Abschluß und vollständige Saldirung der jährlichen Rechnung zur Ostermesse in Leipzig;
- 2) Es durfte Nichts gegen den Willen des Verlegers disponirt werden;
- 3) Fest bestellte Bücher oder Continuationen durften nicht remittirt werden; Abbestellungen derselben galten nur von der Zeit an, wo sie zu Händen des Verlegers gelangt waren (diese letztere ist sogar eine Concession, die mehr der neuern Zeit angehört, und sie ist eigentlich eine Ungerechtigkeit gegen den soliden Verleger, der, wenn er seine eingegangenen Verbindlichkeiten reell und pünktlich erfüllt, jedenfalls seinen Subscribenten gegenüber das Recht haben mußte, sie ebenfalls zur Einhaltung ihrer Verpflichtungen zu zwingen. Sie hat in Deutschland leider nicht nur die Herausgabe vieler größeren Werke verhindert, sondern auch da, wo die Herausgabe wirklich statt fand, zu der Ungerechtigkeit Anlaß gegeben, daß sehr oft die redlichen und ihrer Unterschrift getreu bleibenden Subscribenten den dadurch entstehenden und vom Verleger schon vorher angeschlagenen Verlust bezahlen mußten).

Der geschäftliche Verkehr des Sortimenters-Buchhändlers mit dem Publikum beruhte gleichfalls auf diesen drei Prinzipien, und die gegenseitige Concurrerz der Sortimentersbuchhändler unter sich war in sofern eine loyale, als jeder Einzelne, der als Concurrent eines andern auftrat, die dazu nöthigen Opfer aus eigenen Mitteln bestreiten mußte, wie das überhaupt in jedem andern kaufmännischen Geschäfte noch jetzt der Fall ist, wo es dem ehrenwerthesten und geachtetsten Geschäftsmanne erlaubt ist, ohne irgend seinem Rufe zu schaden, billigere Preise und coulantere Bedingungen als seine Concurrenten zu stellen, und jeder ihm sogar das Zeugniß eines tüchtigen Geschäftsmannes geben wird, wenn es ihm gelingt, nach einer gewissen Zeit seinen Absatz so zu vergrößern, daß er nicht nur die zur Ausführung und Unterhaltung der Concurrerz gebrachten Opfer wiedergewinnt, sondern auch nachher mehr als seine Concurrenten verdient. Wir fragen aber, „wie würde man in andern Branchen den Geschäftsmann nennen, welcher die Mittel, um die Concurrerz auszuführen, aus der Tasche seiner Geschäftsfreunde entwendet?“

Während die soliden, oben angeführte 3 Prinzipien noch heilig haltenden Sortimentersbuchhandlungen, ihrer Kundschaft gegenüber nur so weit gefällig und nachgiebig waren, als obige Bedingungen und ihre eigenen Mittel es erlaubten, kam nach und nach eine neue, in allen andern Branchen unerhörte Concurrerz auf, die, von den Verlegern auf die ungerechteste Art unterstützt, den ganzen Buchhandel untergraben und die solidesten Buchhandlungen unsolid gemacht hat.

Es traten Buchhändler auf, die, um die Kundschaft an sich zu reißen, dem Publikum leichtsinnig Credit, unverhältnismäßigen Rabatt und aller Art Concessionen einräumten, die früher unbekannt waren. Kauft nur, mit der Bezahlung eilt es nicht! Bestellt nur, wird's euch nachher wieder leid, so nehme ich das Werk zurück! Subscribirt nur (d. h. verpflichtet euch mit eurer Unterschrift, alle Bände oder Lieferungen dieses Werkes zu nehmen, so lange der Verleger pünktlich seine Verpflichtungen erfüllt), besinnt ihr euch späterhin anders, nun so braucht ihr, trotz eurer Unterschrift, nicht nur die Fortsetzung nicht zu nehmen, sondern könnt auch alles Erhaltene zurückgeben, wenn es auch

ein halbes Jahr, alle acht oder vierzehn Tage regelmäßig übersandt, gleichviel ob es gelesen, aufgeschnitten oder verdorben ist oder nicht! Dem Publikum war es natürlich nicht zu verdenken, wenn es das Sein oder Nichtsein dieser lockenden Versprechungen untersuchte, und die natürliche Folge davon war, daß die Kundschaft der soliden Buchhandlungen dieselben Concessionen von ihnen verlangte, und diejenige Buchhandlung, welche sie verweigerte, für theuer und ungeschicklich erklärte. Der solide Buchhändler dagegen, welcher über die pecuniären Mittel des neuen Concurrenten genaue Information eingezogen, blieb seinen soliden Grundsätzen getreu und vertröstete sich bis zur nächsten Ostermesse, bis zu welchem Termine er bestimmt berechnen konnte, daß sein Concurrent, wenn er nicht accordiren oder Banquerott machen wollte, jedenfalls seine Prodigalitäten einstellen mußte.

Aber siehe da! während der solide Sortimentler A dem Verleger X wie gewöhnlich den ganzen Saldo ohne irgend einen Abzug oder Uebertrag in der Ostermesse bezahlt, der 100 r beträgt und aus Folgendem besteht.

- | | |
|--|------------------|
| 1) Für wirklich Abgesetztes | 75 r . |
| 2) Festverlangtes und von einem guten Kunden aus Gefälligkeit Zurückgenommenes und auf's Lager Gelegtes | 5 r . |
| 3) Für nicht remittirte, sondern (weil sie der Verleger nicht disponiren läßt und sie in einer guten Buchhandlung nicht fehlen dürfen) fest fürs Lager behaltene Bücher. | 20 r . |
| | 100 r . |

Bezahlt sein Concurrent B für 120 r nur 50 r und zwar

- | | |
|--|------------------|
| 1) Zahlung zur D.-M. | 50 r . |
| 2) Uebertrag | 25 r . |
| 3) Sendet er, außer den Remittenden, zu welchen er berechtigt, fest verlangte und verdorbene Artikel zurück für | 20 r . |
| 4) Disponirt er gegen den Willen des Verlegers ganz dieselben Artikel, welche A. für sein Lager fest behalten hat, ja sogar von einem sehr guten Artikel, welcher 5 r netto kostet und von welchem A. nur ein Exempl. kauft, zwei Exemplare | 25 r . |
| | 120 r . |

Der Sortimentler B hat dem Publikum und seiner Kundschaft $\frac{1}{4}$ seiner Ausstände gestundet, er hat ihr ein Opfer von 20 r oder ungefähr 20 % seines Absatzes durch Zurücknehmen fest bestellter und verdorbener Artikel gemacht; er hat des Publikums wegen ein Lager hingestellt, welches 20 % mehr werth ist als das des soliden A, und für alles dies hat er, statt eigentlich 120 r zu bezahlen, nur 50 r bezahlt, und das Fehlende aus dem Sackel des Verlegers genommen, erst schüchtern und scheu wie ein Dieb, jetzt leider frech und grob wie ein Straßenräuber! Es ist bei diesem Verhältniß leicht zu erklären, daß er, außer allen von ihm dem Publikum schon eingeräumten Concessionen, demselben auch noch mehr Rabatt als der solide A gewähren kann, und daß er sich dennoch besser als dieser dabei steht; was aber in keiner andern Geschäfts-Branchen zu erklären sein würde und offenbar nur vom Buchhandel erfunden wurde, das ist der Umstand, daß B, trotz alledem, ein eben so ehrlicher Mann ist und bleibt als A.

Um nicht ungerecht gegen den soliden A zu sein, hätte jedenfalls der Verleger gleich zur Oster-Messe das Conto des unsoliden B schließen, und wenn er nicht gutwillig dazu zu bewegen, denselben gerichtlich zwingen müssen, die fehlenden 70 r gegen Auslieferung der widerrechtlich remittirten Bücher zu zahlen. Jede Concession, selbst das Zurückverlangen und spätere Zurücknehmen der von B gegen Vorschrift des Verlegers zur Disposition gestellten Artikel, ist eine unver-