

Nichtamtlicher Theil.

Ueber den Saldozwang.

Wir haben erwartet, daß über die dictatorischen Maßregeln, womit einige der Herren Verleger sich geneigt zeigen, die Blüthe des Verlagshandels auf Kosten der Sortimenten zu heben, sich mehr Stimmen in diesen Blättern vernehmen lassen würden, als dieß bis jetzt geschah. Wir erlauben uns daher einige Worte als Commentar hinzuzufügen, um zugleich auch zu zeigen, daß die härtesten Streiche durch solche Maßregeln auf diese Herren selbst fallen.

Es mag vielleicht Sortimenten geben, die auf selbstmörderische Art durch unsinniges Novaverschreiben zu gerechten Klagen Veranlassung geben. Diese Beispiele stehen jedoch wohl sehr vereinzelt da. Jeder nur etwas denkende Sortimenter sieht wohl den Transport des Spesenconto seines Herrn Commissionärs nach dem Ostermesabschluss durch und kommt, erschreckt durch die Höhe desselben, unverhältnißmäßig zum bewirkten Absatz, wenn es nur irgend die Concurrenz erlaubt, zu dem vernünftigen Gedanken, nur nach eigener Wahl Nova anzunehmen, und diejenigen, welche der schnellen Zusendung bedürfen, bestimmen doch meist in Schulz's Adressbuch und den verschiedenen Novalisten ausschließlich und sehr genau die Fächer, für welche Absatz in Aussicht steht. Man mag nun aber, selbst unter Androhung aller möglichen Spesenberechnungen u. dgl. mehr, sich noch so oft Nova verbeten haben, so giebt es doch noch Verleger genug, die à tout prix zur Verwendung zwingen wollen und keine Notiz berücksichtigen, und ist gerade einer der Herren, welche jetzt das neue Verleger-evangelium mit Feuer und Schwert — mit à Cond. — und selbst Rechnungs-Verweigerung durchsetzen wollen, Herr D. Wigand, bekanntlich früher einer von denjenigen gewesen, welche durchaus nicht karg in Uebersendung der Quantität ihrer Nova waren. Es ist nun zwar nicht unsere Absicht, hier zu besprechen, welche Ursachen es sind, die den Bücherverkauf trotz unendlich erhöhter Thätigkeit so bedeutend, gegen früher betrachtet, schwächen. So viel ist jedoch gewiß, daß die Absatzquellen, welche eine Zeit lang ergiebige Einnahmen darboten, als Lesecirkel aller Arten (hauptsächlich aber die wissenschaftlichen), Leihbibliotheken u. s. f., jetzt Quellen der Befriedigung für diejenigen Abnehmer sind, die früher durch merkliches literarisches Bedürfnis zum Kaufe veranlaßt wurden. Ferner haben wir durch die Vortheile, die der Post von vielen Journalverlegern geboten wurden, (denn nur später hat sich dieselbe officiell den Rabattempfang angeeignet) in der Zeitschriftenliteratur Vieles an dieselbe verloren und konnte selbst ein von den Herren Hofmann & Comp. auf eben so liberale und vernünftige Weise dargebotenes Auskunftsmittel keinen der Herren, welche bereits in dem Besitz des sichern Genusses einer großen Anzahl Postabonnenten waren, zur ehrenhaften Entschließung der Macheiferung bewegen, obgleich wohl die Meisten die Existenz ihrer Blätter der erbetenen „freundlichen Verwendung“ der Herren „Collegen“ Sortimenten verdankten. Kam es ja sogar vor einigen Jahren vor, daß der sehr würdige Redacteur eines Schulblattes seine Leser dringend ersuchte, das Blatt doch auf der Post zu bestellen und zum wenigsten ein Vierteljahr damit einen Versuch zu machen, da sie dann den Vorzug der Post vor dem Buchhandel bemerken würden!! — Was die Leihbibliotheken anbelangt, so stehen jetzt die Meisten mit den Verlegern in directem Verkehr und wissen wir auf das Bestimmteste, daß selbst sehr geachtete Firmen denselben einen eben so großen, ja vielleicht noch größern Rabatt bewilligen — gegen Baarsendung des Betrages — als dem Sortimenten. In unserer, 9000 Einwohner zählenden Stadt, sind nun 3 Buchhandlungen, 2 Leihbibliotheken und 3 größere Journalcirkel. Letztere 5 Geschäfte sind nicht in den Händen von Buchhändlern. Die

Leihbibliothekare beziehen nun von uns Buchhändlern gar nichts und auch die Journalcirkel das Meiste durch die Post. Eben so ist der Elementarschulbücherhandel ganz in den Händen der Buchbinder. Diese beziehen direct von den Verlegern zu denselben Baar- und Partiepreisen wie der Buchhandel und geben die Bücher gebunden billiger als wir sie roh geben können. Endlich aber bemüht sich auch mancher Verleger directe Geschäfte zu machen und, ist dies geschehen, oder auch mißglückt, die Herren Sortimenten um freundliche Verwendung zu ersuchen!! — Wir haben in hiesiger Stadt — gegen Gewährung einer genug drückenden Rabattvergünstigung (die durch auswärtige Herren Collegen hier eingeführt worden ist), die sich jedoch durch Partie- und Baarbezüge etwas günstiger gestaltet — den ausschließlichen Bücherbedarf eines bedeutenden Gymnasiums zu besorgen. Kürzlich kam es nun vor, daß ein Wechsel in einem Schulbuch stattfinden sollte. Wir legten zu diesem Behufe einige Werke zur Auswahl vor und waren der Hoffnung, daß der Verlust, der uns durch noch auf Lager bleibende 11 Exemplare des früher eingeführten Buches erwuchs, durch den Partiebezug des Neuen gedeckt werden würde. Man zog jedoch den directen Bezug des ausgewählten Werkes vor, in der Hoffnung schneller und billiger die etwa bedürftigen 100 Exemplare zu erlangen, und erhielt dieselben auch zum Buchhändler nettopreis und wir — hatten das Nachsehen. Als wir nun vom Herrn Verleger die Ersparniß an Freiemplaren und Zinsgewinn beanspruchten, die er doch noch außer dem bedeutenden Absatze, der fortdauernd ist, erübrigt hatte, und ihm bemerklich machten, daß im Weigerungsfalle unsere stets thätige Verwendung für seinen Verlag nachlassen müßte, so erklärte er „unter diesen Verhältnissen mit uns leider (!!) die Rechnung schließen zu müssen“ aber die Gutschrift des geforderten Betrags fand nicht Statt.

Dies, Ihr Herren Verleger, sind Ursachen, daß die Saldischmäler werden, daß so manche Sortimenten Ueberträge und Saldo-reste machen, obgleich sie sich bewusst sind, redlich darnach gestrebt zu haben, durch Fleiß, Umsicht und Rechtlichkeit sich empor zu halten. Den Punkt, daß diejenigen Verleger, die wirklich gute und courante Sachen bringen, sich doch noch recht leidlich befinden, wollen wir gar nicht einmal berühren.

Kommen wir aber zum eigentlichen Zwecke dieser Zeilen. Wir haben — um ein Beispiel anzunehmen — uns stets gern für den Verlag der Firma Schwetschke & Sohn verwendet, und auch — nach Maßstab unseres Wirkungskreises — ziemlich glückliche Erfolge damit erzielt. Wer bürgt uns jedoch dafür, daß dies in Zukunft so bleibt? Wir empfangen nun zwar das Circular dieser geschätzten Handlung (vom 15. Juni) mit einem den Inhalt annullirenden Postscriptum. Wie wird es aber sein wenn vielleicht 2 Jahre kein günstiges Resultat — wir wiederholen es, trotz lebhafter Verwendung, — erzielt wird? Wir kommen dann vielleicht ebenfalls in die Kategorie der Handlungen, welche Nova ohne Aussicht auf Absatz verschreiben? Um dem zu entgehen, verschreiben wir jetzt nur mit äußerster Auswahl und in einfacher Anzahl, so daß ein Werk, welches früher beispielsweise an 3 Lehrer zugleich versandt wurde, jetzt einen Schneckenweg macht. Hat es nun endlich Einer gekauft, und dieß wird vom Collegen in Erfahrung gebracht, so vermeidet dieser die Ausgabe, vielleicht weil er hofft, es später im Nothfall leihen zu können. Und gewiß ist es, daß ein unaufgeschnittenes Buch für den Käufer mehr Anziehungskraft hat, als ein solches, dessen Inhalt ihm schon seit einem halben Jahre bekannt ist. Haben wir nun bloß 1 Exemplar zur Ansichtsendung, so muß dieß (bei der Unmode, daß die Bücher von den Kunden oft 6—8 Wochen behalten