

Nichtamtlicher Theil.

Vorschläge zur Hebung des Verlags- und Sortimentshandels.

Als der deutsche Buchhandel seine jetzige Gestalt annahm, da wurde diese Einrichtung, sowohl von Verlegern als Sortimentern, freudig begrüßt. Den Ersteren wurde dadurch Gelegenheit, die von ihnen verlangten Werke an die meisten der mit Leipzig in Verbindung stehenden Handlungen auf Kosten der Letzteren einzusenden, die sie ihrerseits wieder an solche Kunden zur Ansicht sandten, von denen zu erwarten war, daß sie sich dafür interessieren würden. Auf diese Weise wurden — während diese Einrichtung noch neu war — gewiß eine große Menge Bücher im combinirten Vortheil der Verleger und Sortimenter abgesetzt, die sonst nicht einmal bekannt geworden wären. Das zufriedenstellende Resultat veranlaßte Wiederholungen in immer steigender Progression, und so ist es denn seit einigen Decennien dahin gekommen, daß, weil das bücherkäufernde Publicum mit solchen Neuigkeits-Sendungen so sehr überhäuft wurde, es in eine Belästigung ausartete, viele überfättigte Bücherkäufer sich alle unverlangten Zusendungen verboten, sie unberücksichtigt ließen und größtentheils zurücksandten.

Ein solches ungünstiges Resultat veranlaßte nun ferner die Sortimentshändler, sich ihrerseits alle unverlangten Zusendungen zu verbitten, und da auch die Verleger, erschreckt durch die vielen Krebse, endlich zur Einsicht gelangten, daß die durch unverlangte Einsendung von Novitäten nöthig werdenden größeren Auflagen und die damit verknüpfte Mühe, sowie das erforderliche größere Comptoir-Personal in keinem Verhältniß zu den erlangten Resultaten stehe, so gibt es jetzt viele Verleger, die unverlangt nichts einsenden, und viele Sortimentshändler, welche unverlangt nichts annehmen. Hiermit ist nun aber der eigentliche Zweck der ursprünglichen allgemeinen Novitäten-Sendungen so gut wie völlig aufgehoben.

Ein zweiter Zweck der Eingangs erwähnten Neugestaltung betraf die Erzielung gleicher Bücherpreise in ganz Deutschland. Diese wurden von den Verlegern bestimmt, und die Sortimenter durch Rabatt in den Stand gesetzt, diese sogenannten Ladenpreise überall einzuhalten. Der Verleger calculirte nun: von meinem neuen Verlagswerke wird doch wohl jeder Sortimenter 2 oder doch wenigstens 1 Expl. absetzen! — Wäre dies der Fall, würden alle Sortimentshändler von allen Novitäten 2 oder 1 Expl. absetzen und könnten sie die daran verdienten 33 % als reinen Vortheil erübrigen, dann allerdings würde diese Einrichtung sich als sehr heilsam bewähren. Dies ist aber nicht der Fall; von wie vielen Verlagsartikeln sind, wenn die eben so sehr erwünschte als gefürchtete Ostermesse vorüber ist, keine 100, keine 50, ja keine 25 Expl. abgesetzt! — Es würde also zur Hebung dieses Mißverhältnisses nicht einmal helfen, wenn das so oft vertheidigte und von ganzen Vereinen acceptirte Princip, „an Kunden keinen Rabatt zu bewilligen“, überall durchgeführt würde und sich durchführen ließe.

Es scheint freilich auf den ersten Blick sehr einleuchtend und zweckmäßig zu sein, wenn alle Buchhändler Deutschlands sich vereinigten und einstimmig erklärten: „Wir lassen uns den vom Verleger ertheilten Rabatt nicht kürzen“, denn dann ist jeder, der ein Buch kaufen will, genöthigt, dem Buchhändler den vollen Ladenpreis zu zahlen. — Die Praxis stellt sich jedoch in dieser Beziehung anders heraus, als die Theorie.

Es ist nämlich zuvörderst zu berücksichtigen, daß die Scala des von den Verlegern gewährten Rabatts sich nicht auf 33 oder 25 % beschränkt, sondern bis auf 75 % und noch höher hinaufsteigt. Es gibt jetzt viele Verlagsartikel, die besonders gegen baar mit 50 %

gegeben werden. Herr G. Westermann z. B. gibt bekanntlich seine französischen und englischen Dictionnaires theils mit 50, theils mit 60 %, und dabei noch auf 12 oder 6 Expl. 1 Freierpl. — Wenn nun etwa ein Schullehrer einem Sortimentshändler für 13 Molé, Dictionnaire, die dem Letzteren 9 $\frac{1}{2}$ 18 Ng^l kosten, 19 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ bietet, so hieße es doch in der That die Freiheit und Selbständigkeit des Sortimenters aufheben, wenn Diejenigen, welche die zwar gutgemeinten, aber nicht ausführbaren Statuten einiger Kreisvereine à la rigueur durchführen wollen, behaupten: „Nein, du darfst die 13 Molé, Dictionnaire nicht unter 26 $\frac{1}{2}$ verkaufen und mußt den dir gebotenen Vortheil von 9 $\frac{1}{2}$ 27 Ng^l zurückweisen, um das Princip des Nichtrabattgebens striete durchzuführen.“ Die bezüglichen Statuten schweigen aber davon, was dann zu thun ist, wenn ein solcher Schullehrer sich an ein Nichtmitglied des Vereins wendet und dann doch die Dictionnaires für 19 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ bekommt.

Es liegt hier die Frage nahe, warum die Verleger, die so hohen Rabatt bewilligen, nicht lieber den ohnehin illusorischen Ladenpreis ermäßigen und den Sortimentern hiervon einen kleinen Rabatt bewilligen. Die Antwort wird jedoch größtentheils darin bestehen, daß es sowohl für das Publicum, als für Sortimentshändler einen größeren Reiz hat, Bücher zu hohen Ladenpreisen wohlfeil zu erlangen, als bei ermäßigtem Ladenpreise mit einem kleinen Vortheil sich zu begnügen, wobei noch zu berücksichtigen ist, daß doch für solche mit hohem Rabatt acquirirte Bücher mitunter der volle Ladenpreis erlangt wird, ein Vortheil, der bei ermäßigtem Ladenpreise wegfällig würde.

Was nun aber die so viel gepriesene Preiseinheit im deutschen Buchhandel vollends rein illusorisch macht, das ist die jetzt so häufige Preisheruntersetzung abseiten der Verleger selbst, ein Umstand, der dem Buchhandel mehr schadet, als alle Vergehungen, welche der Sortimentshändler sich zu Schulden kommen läßt. Wenn ein Verleger seinen Verlag 10 Jahre nach Erscheinen oder noch später heruntersetzt, so ließe sich hiergegen nichts einwenden, aber wenn z. B. ein Verleger in Kiel ein 1853 erschienenenes und zum Ladenpreise von 3 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ angefertigtes topographisches Werk im November 1854 einem Hamburger Antiquar für 3 Ng^l im ganzen Borrath verkauft, ferner ein 1852 erschienenenes, 58 Octav-Bogen starkes historisches Werk, im Ladenpreise von 4 $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ $\frac{1}{2}$ ihm für denselben Preis überläßt, u. der Letztere für beide Werke einen Ladenpreis von 18 Ng^l, mit $\frac{1}{4}$ Rabatt ansetzt, wo bleibt da — frage ich — die Preiseinheit? — Und dieser Fall ist noch dazu keineswegs isolirt. Anstatt daß die Verleger diejenigen Sortimentshändler vorzugsweise begünstigen sollten, welche auf ihren Verlag vor dessen Erscheinen subscribiren und ihn dadurch wesentlich fördern, später aber diese ersten Vortheile nie wieder bewilligen sollten, schlagen sie gerade den entgegengesetzten Weg ein; sie bewilligen zuerst nur den gewöhnlichen Rabatt; kaum hat jedoch der Sortimenter durch Anstrengungen, Mühe, Verwendungen und theure Anzeigen dem Werke beim Publicum Eingang verschafft und selbst eine Anzahl Exemplare für's Lager bezogen, so gelüftet den Verleger schon darnach, seine vorhandenen Borräthe zu versilbern, um Platz und Geld für neue Unternehmungen zu gewinnen, womit dann derselbe Kreislauf wieder beginnt. Daß der gutmüthige Sortimenter dadurch empfindlichen Schaden an seinen Lager-Borräthen erleidet, daß das Publicum dadurch im Allgemeinen vom Ankauf neuer Bücher zurückgeschreckt wird, die es 12 bis 18 Monate später für die Hälfte und das Viertel des bezahlten Preises hätte erlangen können, dies alles kümmert solche Verleger nicht, mögen die Sortimenter sehen, wie sie fertig werden.

Und das ist nicht etwa nur ein durch Geldverlegenheit erzeugter