

Nichtamtlicher Theil.

Vorschläge zur Hebung des Verlags- und Sortimentshandels.

(Schluß aus Nr. 64.)

Eine vollständige Radicalcur aller dieser Gebrechen wird sich nun, vorläufig wenigstens, allerdings nicht erreichen lassen. Für diejenigen Sortimenter, welche zugleich Verleger sind, gibt es jedoch ein Mittel zur wesentlichen Hebung und Verbesserung ihres Geschäfts, und dies besteht darin, daß sie ihr Geschäft weniger nach den herkömmlichen Gebräuchen und mehr kaufmännisch betreiben. Das wesentlichste Princip, worauf der Handel beruht, ist der Austausch des gegenseitigen Ueberflusses. Da die Producenten und Fabrikanten in den verschiedenen Erdtheilen und Ländern nicht mit einander in Verbindung stehen und selbst größtentheils nicht in der Lage sind, ihre gegenseitig eingetauschten Erzeugnisse vortheilhaft verwerthen zu können, so ist der Stand der Kaufleute als Vermittler dazwischen getreten, um diesen gegenseitigen Austausch zu reguliren. Die Buchhändler haben nun noch den Vortheil voraus, daß sie keiner Vermittler bedürfen, vielmehr den gegenseitigen Austausch selbst beschaffen und verwerthen können.

Bis jetzt galten Change-Geschäfte nur als Nothbehelfe. Nachdem ein Verlags-Artikel nicht mehr abzusetzen und auch eine Preisheruntersetzung mit ungenügendem Erfolg versucht war, entschloß man sich endlich, ihn in Change auszubieten. Weil aber auf diese Weise Werthloses ausgetrieben wurde, so wurde auch nur Werthloses dafür offerirt, ein Umstand, der die Change-Geschäfte in Verfall brachte.

Würde hierin aber die Aenderung eintreten, daß solche Verleger, die zugleich den Sortimentshandel betreiben, statt ihre Novitäten an Alle, welche sie annehmen, à Cond. zu versenden, sie gleich Anfangs gegen andere ihnen passende Artikel zu vertauschen suchten, so würde das Change-Geschäft nicht allein zu Ehren gelangen, sondern zur gewöhnlichen Geschäfts-Norm erhoben werden. Statt daß jetzt der Verleger seine Artikel auf ein Jahr als Novität versendet und theure Inserate daran wendet, um zur nächsten Ostermesse den größten Theil als Remittenden zurückzuerhalten, einen großen Theil noch ein oder mehrere Jahre lang als Disponenden in aller Herren Ländern lassen zu müssen, um auch diese endlich zurückzuempfangen und nur den kleinsten Theil zur Ostermesse bezahlt zu erhalten, würde dann der Verleger seine Novitäten nur an solche Collegen zur Ansicht versenden, mit denen er ein erfolgreiches Change-Geschäft abzuschließen wünscht und hofft. Kommt ein solches Change-Geschäft dann für vorzugsweise größere Partien zu Stande, so haben dann beide Contrahenten nur noch die Aufgabe, ihre eingetauschten Vorräthe zu verwerthen. Sie gehen dann aber auch mit ganz anderer Lust und Liebe an dieses allerdings nicht leichte Geschäft und haben ganz andere Chancen für sich. Es ist nicht mehr der fremde Commissions-Artikel, für den sie sich verwenden sollen, sondern ihr wirkliches Eigenthum; sie sind ferner nicht mehr an die Vorschriften des Verlegers gebunden, die Bücher nur zu einem bestimmten Preise verwerthen zu können und verwerthen zu müssen, wenn sie nicht ihre eigene Existenz untergraben wollen. Beide Contrahenten werden dann den Verlags-Productions-Preis als Einkaufspreis berechnen können, wenn sie dies wollen, und nach Umständen einen größeren oder geringeren Vortheil darauf erzielen.

Haben doch kürzlich sogar zwei der größten Verleger denselben Weg und wahrscheinlich nicht bloß zu ihrem eigenen Vortheil, sondern auch im evidenten Interesse ihrer Mitcontrahenten eingeschlagen. Die H. H. Brockhaus und Westermann nämlich haben einen

großen Theil ihres sehr gangbaren Verleges auf diese Weise zur Verfügung solcher Sortimenter gestellt, welche zugleich Verleger haben, Herr Westermann freilich nur für seine Privatbibliothek und nicht zu geschäftlichen Zwecken, wie es auf dem Titelblatt des bezüglichen Kataloges heißt.

Noch günstiger würde aber ein solches Change-Geschäft sich herausstellen, wenn es bei ganz neu erschienenen Büchern angewendet würde, denn da hätten beide Contrahenten die günstigste Gelegenheit für ihre Thätigkeit bei deren Absatz, und fast immer würden beide Theile einen lohnenden Erfolg erzielen. Ja, diese Art des Betriebes könnte sogar auf noch gar nicht erschienene und erst beabsichtigte oder unter der Presse befindliche Werke sich erstrecken. Eine solche pr. Circular oder im Börsenblatte zu verbreitende Offerte müßte eine genaue Beschreibung der Tendenz und eine Uebersicht des Inhalts, nebst ungefährer Angabe der Bogenzahl, des Formats und des beabsichtigten Ladenpreises enthalten. Wenn solcher Geschäftsbetrieb allgemein eingeführt würde, so würde dies dahin führen, daß Verleger sich auf bestimmte Geschäfts-Branchen legen und im Voraus schon berechnen könnten, an welchen Plätzen und bei welchen Collegen sie auf einen Absatz in größeren Partien rechnen und zugleich Werke eintauschen können, welche sie Gelegenheit haben vortheilhaft zu verwerthen. Die Preiseinheit im deutschen Buchhandel würde dann allerdings auch principiell nicht bestehen können, aber wir haben oben gesehen und überzeugen uns tagtäglich, daß diese auch factisch schon lange zu bestehen aufgehört hat.

Ein zweites Mittel zur Hebung des Verlags- und Sortimentshandels sind Verlags-Auctionen, was besonders für solche Sortimenter ersprießlich wäre, die keinen eigenen oder nur geringfügigen Verlag haben, mithin am Change-Geschäft keinen Theil nehmen können. Bis jetzt waren solche Verlags-Auctionen deshalb in Verfall, weil sie als letzter Nothbehelf für Verleger galten, größtentheils nur werthlose Bücher auf solche Weise versteigert wurden, und dieses Verfahren fast nur bei Verleger-Concursen eintrat. In England und Amerika gehören jedoch Verlags-Auctionen zum gewöhnlichen Geschäftsbetrieb, durch welche der Verleger seine Artikel in Masse absetzt und schnell verwerthet; die Sortimenter aber ergänzen ihre Lagervorräthe fast nur auf diese Weise, und beide Contrahenten stehen sich gut dabei. Der Sortimenter erlangt seine Lager-Vorräthe, mithin seine eigentlichen Handels-Artikel, für geringere Preise, als er ohne solche Auctionen dem Verleger hätte zahlen müssen, und der Verleger erlangt einen schnellen Umsatz und Geld zu neuen Unternehmungen. Wenn dieser Gebrauch allgemein eingeführt würde, und z. B. in Leipzig, Stuttgart und Hamburg regelmäßig jährlich zu bestimmten Zeiten solche Auctionen stattfänden, so würde auch in dieser Branche eine bestimmte Usance sich bilden, derzufolge die Verleger im Voraus annähernd berechnen könnten, welche Artikel an diesen verschiedenen Plätzen am besten abzusetzen und welche ungefähren Preise zu erzielen sind.

Ueberhaupt sollte jetzt das Streben der Sortimenter dahin gerichtet sein, nicht sowohl als bloße Agenten der Verleger, sondern als selbständige Geschäftsleute zu wirken. Die sogenannten Antiquare haben diesen Weg schon seit vielen Jahren mit mehr oder minder Erfolg eingeschlagen. Früher bestand das Antiquar-Geschäft in dem Handel mit solchen mehr oder minder alten Büchern, die im Sortimentsgeschäft nicht mehr geführt wurden, und mit solchen Büchern, die schon im Besitz von Privatleuten gewesen waren, mithin die Spuren des Gebrauchs und der Benutzung an sich trugen. In den letzten Decennien hat sich jedoch das Geschäft einzelner Antiquare so gestaltet, daß man es den auf kaufmännische Weise geführten