

heben würden, da ein Werk sehr wohl als Jugendschrift und als historisches oder naturwissenschaftliches Werk aufgefaßt werden kann, ganz abgesehen hiervon, sagen wir, wird dieser Vorschlag schon aus dem Grunde sich als unzulänglich erweisen, weil er weder für die Buchhändler genügende Vortheile, noch für das Publicum hinlängliche Bequemlichkeit bieten würde.

Wenn wir die Klagen des Publicums recht beurtheilen, so werden ihnen die Sortimentler nicht durch eine größere Zersplitterung, sondern umgekehrt nur durch eine größere Concentrirung ihres Geschäfts gerecht werden können, und als der alleinige Weg, auf dem dies erreicht werden kann, erscheint uns die Anwendung des Principis der Association auf den Sortimenters-Buchhandel. Wir verstehen hierunter die Vereinigung mehrerer oder auch sämtlicher, in einer bestimmten Stadt vorhandener Sortimenters-Handlungen zum gemeinschaftlichen Betrieb eines einzigen Geschäfts auf gemeinschaftliche Rechnung. Die Association fällt also nicht etwa zusammen mit den auch bisher schon üblichen s. g. Compagnie-Geschäften, wie z. B. Perthes-Besser und Mauke oder Scheible, Rieger und Sattler; denn trotz der äußeren Aehnlichkeit der Firmen, trotz der nahezu völlig gleichen rechtlichen Natur beider Vereinigungen, besteht doch in wirtschaftlicher Hinsicht ein sehr bedeutender Unterschied zwischen ihnen. Das Compagnie-Geschäft ist wesentlich eine Vereinigung mehrerer Personen, die Association ist wesentlich eine Vereinigung mehrerer Geschäfte; bei der Compagnie wird die Zahl der Sortimentler verändert d. h. vermehrt sich (bei der Association bleibt die Zahl der Sortimentler dieselbe), und bleibt die Zahl der bisher bestandenen Geschäfte dieselbe, und nur die Zahl der Geschäfte verändert d. h. vermindert sich; die Compagnie ist trotz ihrer großartigen Firma immer nur auf den Kleinbetrieb, die Association ist immer auf den Großbetrieb des Sortimenters-Geschäfts gerichtet (?). Diese Gegensätze werden genügen, um den Unterschied zwischen Association und Compagnie-Geschäft klar zu stellen und unsern Vorschlag wenigstens den Charakter der Neuheit zu sichern.

Der nächste Einwand, der gegen unsern Vorschlag erhoben werden könnte, wird vielleicht der Thatsache entnommen, daß bisher Wissenschaft und Praxis die Association auf das Gewerbe und den gewerblichen Verkehr beschränkt haben. Auch wir verkennen keineswegs die Gründe, die sich gegen die Ausdehnung der Association auf den Handel aus der wirtschaftlichen Natur desselben herleiten lassen. Eine Erörterung der Frage in dieser Allgemeinheit kann jedoch hier nicht in unserem Interesse liegen. Wir haben vorliegenden Falls nur den Buchhandel, und vom Buchhandel wieder nur den bestimmten Zweig des Sortimenters-Geschäfts, nicht den Handel im Allgemeinen im Auge. Für unseren Zweck wird daher auch schon der Beweis genügen, daß wenigstens für den Sortimenters-Handel die Möglichkeit einer Anwendung des Associations-Principis gegeben sei. Man fürchte nicht, daß wir bei einer so concreten Frage uns in tiefsinnigen wirtschaftlichen Untersuchungen ergehen würden. Die Sache ist vielmehr ganz außerordentlich einfach. Die Association ist nichts weiter als eine eigenthümliche Geschäftsform. Eine jede Geschäftsform aber ist wirtschaftlich möglich, wenn sie dem Vortheile der Interessenten entspricht, und diese Interessenten sind vorliegenden Falls das Publicum und der Buchhändler. Nun lassen sich die Interessen des Publicums den Sortimentern gegenüber in den Wunsch zusammenfassen: die Vortheile, welche der Buchhandel überhaupt zu bieten im Stande ist, sämtlich und mit möglichst geringer Belästigung zu genießen; und andererseits vereinigen sich die Interessen der Sortimentler in dem Bestreben: den Gewinn, den das Gewerbe des Buchhandels unter gegebenen Verhältnissen überhaupt abzuwerfen im Stande ist, vollständig und auf die leichteste und sicherste Art zu erzielen.

Ist es also der Association möglich, in Bezug auf den Buchhandel alle diese Interessen zu befriedigen, so ist sie auch wirtschaftlich für denselben möglich, und ist vielleicht die Association in der Lage, diese Interessen besser und vollständiger zu befriedigen, als jede andere Form des buchhändlerischen Geschäftsbetriebs, so ist sie sogar wirtschaftlich nothwendig, und diese letztere Eigenschaft für die Association nachzuweisen, ist die Absicht, die uns zu diesem Artikel veranlaßte.

Das Publicum wünscht ein Buch entweder zu kaufen oder zu leihen, jedenfalls aber alsbaldige Befriedigung seines Wunsches. Betrachten wir uns zunächst einmal die Verhältnisse des Kaufgeschäfts. Daß es dem einzelnen Sortimentler unmöglich sei, jeden Wunsch alsbald zu befriedigen, gaben wir schon oben zu. Wir können dies Zugeständniß für die Association nur wiederholen. Der Vorzug der Association vor dem Einzelgeschäft kann also in dieser Beziehung nur darin bestehen, wenigstens in bei weitem den meisten Fällen, jedenfalls aber ungleich häufiger, als bei dem bisherigen Geschäftsbetrieb der Fall war, das Publicum in den alsbaldigen Besitz der gewünschten Werke zu setzen.

Dieser angebliche Vorzug der Association ist vielleicht weniger eine Folge ihres größeren Capitals, als es scheinen möchte. Vielfach wird allerdings der einzelne Sortimentler nicht im Stande sein, ein so bedeutendes Capital in seinem Geschäft anzulegen, wie dies die Association sehr wohl vermag: ebenso häufig werden dagegen die Mittel des Einzelnen vollständig ausreichen, um mit denen der Association zu concurriren. Wir halten es nämlich bei umsichtiger Auswahl für vollkommen ausreichend, wenn die sämtlichen Sortimentler einer mittelgroßen deutschen Stadt für ältere Werke ein Capital von 20,000 Thlr. anlegen. Hiermit wollen wir nicht überstiegen, dieser Umsatz mag vielmehr immerhin ungleich bedeutender sein; wir sind bloß der Ansicht, daß das Capital, welches in mittelgroßen Städten für den Buchhandel nöthig wäre, um die Bedürfnisse des Publicums nach älteren Werken im wünschenswerthen Maße zu befriedigen, die erwähnte Summe nicht zu übersteigen brauchte. Diese Summe ist denn doch aber wahrlich nicht so enorm, daß sie nicht auch ein Einzelner aufzubringen vermöchte. Im Handel kommt es jedoch nicht darauf an, wie viel man überhaupt, sondern wie viel man mit Nutzen darin anlegen kann, und mit Rücksicht hierauf müssen wir behaupten, daß ein Einzelgeschäft in einer mittelgroßen deutschen Stadt, selbst bei mäßiger Concurrenz, mit Nutzen nicht mehr anlegen kann, als es bisher schon für Schulbücher, Jugendschriften, Miniatur-Ausgaben etc. verlangt hat, nämlich etwa 2000 Thlr., während eine Association von drei oder vier Sortimentern in derselben Stadt mit erheblichem Nutzen die Summe von 20,000 Thlrn. in älteren Werken anlegen könnte.

Die Gründe hierfür sind folgende. Der Bedarf an Büchern ist in einer bestimmten Stadt ein vielleicht langsam wachsender, im Allgemeinen aber doch ziemlich fest gegebener. Es liegt auf der Hand, daß hiermit der für den Buchhandel abfallende Gewinn ebenfalls ein im Allgemeinen fest gegebener ist. In diesen überhaupt erzielbaren Gewinn theilen sich nun die einzelnen Buchhandlungen, indem eine jede derselben einer bestimmten Anzahl von Stadtbe- wohnern ihren Bedarf an literarischen Erzeugnissen vermittelt. Dies Verhältniß zwischen der einzelnen Buchhandlung und der von ihr bedienten Zahl von Personen ist zwar nicht absolut fest bestimmt, es nimmt jedoch regelmäßig und naturgemäß einen ziemlich festen Charakter an: die Einzelnen werden eben zu Kunden dieser oder jener Buchhandlung, und die Bedürfnisse der Kunden des einen Geschäfts gehen jedes andere Geschäft regelmäßig gar nichts an. Bei dieser Zersplitterung der Kunden ist es dann aber für den einzelnen Sortimentler, selbst wenn er es mit Anstrengung aller seiner Kräfte ver-