

deutschen Buchhandels lehrt uns, daß die Verkehrsweise schon im 15., namentlich aber im 16., 17. bis zum zweiten Viertel des 18. Jahrhunderts und von da ab noch in theilweiser Geltung bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts das Changegeschäft, der Tauschhandel war. Der Tauschhandel ist sonst die primitivste Form eines commerciellen Lebens, und es muß auf den ersten Blick auffallen, daß der Buchhandel, die Frucht einer schon weit vorgeschrittenen Cultur, dieser Form noch so lange bedurfte. Dem Kaufherrn jener Zeit fiel es nicht ein, auf den Frankfurter und Leipziger Messen Tuch gegen Leder, Leder gegen Tuch zu verhandeln; jedenfalls konnten ihn hierzu nur besondere Interessen vermögen, während die Regel für ihn der Umsatz gegen Geld war. Der Buchhändler aber hatte keine freie Wahl; so wenig wie er sich nach den Anforderungen des Geschäfts dazu entschließen konnte, seinen Sortimentsbedarf gegen baares Geld zu decken, da er sich bei der Unbestimmtheit des Absatzes unter solchen Umständen auf das Allernothwendigste hätte beschränken müssen, so wenig konnte er im Allgemeinen darauf rechnen, seinen eigenen Verlag auf den Messen anders als Buch gegen Buch umzusetzen. Verlags- und Sortimentsthätigkeit gingen daher Hand in Hand; die eine setzte die andere voraus; der Buchführer zog mit seinen Bücherfässern nach Frankfurt und Leipzig als Verleger, insofern er seine eigene Production zu Markte führte, und er kehrte heim als Sortimentler, insofern er die gegen den eigenen Verlag eingelöste Change mit sich führte. Schon gegen Ende des 17. Jahrhunderts bereitete sich in dieser Geschäftseinrichtung eine Umgestaltung vor. Der Tauschhandel war so lange vollkommen naturgemäß, als — mit Kirchhoff zu sprechen — der Buchhandel nur über einen beschränkten, ziemlich gleichmäßig gebildeten und gleichmäßig literarisch-productiven Theil von Deutschland verbreitet war. Diese Voraussetzung traf zu im Zeitalter der gelehrten Buchhändler, also hauptsächlich im 16. und 17. Jahrhundert. Sobald der Buchhandel eine größere Ausdehnung erlangte und sein Betrieb das industrielle Gepräge der Neuzeit annahm, mußte das Changegeschäft mancherlei Inconvenienzen mit sich führen. Der Eintritt des industriellen Zeitalters kündigte sich schon gegen Ende des 17. Jahrhunderts an, wo die vortheilhafte Lage des Sortimentshandels, der glänzende Aufschwung des Verlags Handels, herbeigeführt durch den Impuls, welchen die gelehrten Studien und die deutsche Nationalliteratur um jene Zeit empfingen, eine sichtbare Vermehrung der Firmen hervorrief. In natürlichem Zusammenhange damit stieg die Verlagsproduction als Umsatzmittel gegen den Bedarf an Sortiment und verwässerte und verschlechterte sich. Dadurch entstand ein Mißverhältniß im allgemeinen Aequivalent der buchhändlerischen Waare, wie es der Changeverkehr zur Grundbedingung hatte. Die tüchtigen und durch ihr literarisches Terrain bevorzugten Producenten, wie die Leipziger Verleger, fanden in der Change gegen die industrielle Production der bloßen Bücherfabrikanten kein Interesse mehr, und bei der Vermehrung der Sortimentsthätigkeit, die ihrer nicht entbehren konnte, sahen sie sich auch mehr und mehr der Nothwendigkeit überhoben, selbst Sortimentsgeschäfte zu betreiben. Dadurch trat allmählich eine Trennung des Verlags Handels vom Sortimentshandel ein. Allein es war den deutschen Verlegern nicht, nach Art der Ausländer, gestattet, nun direct zum Baarverkehr überzugehen. Gegen den Baarverkehr als Regel sträubte sich nach wie vor der Geschäftsinstinct des deutschen Buchhandels, und die Verleger waren daher genöthigt, den Sortimentern Concessionen zu machen. Die pro Novitate- und à Condition-Versendungen entstanden, an sie reihten sich die übrigen Zuthaten des Commissionshandels: die Remittenden und Disponenden nicht abgesetzter Artikel u. s. w., und mit der ersten Sicherung, der allgemeineren Anerkennung der neuen Geschäftseinrichtung war

der Geburtsact des industriellen Zeitalters im deutschen Buchhandel, allerdings in etwas schwererer Art, als es hier skizzirt wird, vollzogen.

Diese innere Consequenz, dieser logische Gang in der Entwicklung unserer deutschen Geschäftseinrichtungen ist, wenn das Naturgemäße darin nicht allsogleich erkannt wird, wenigstens geeignet, zum Nachdenken anzuregen. Der deutsche Buchhandel sträubt sich vier Jahrhunderte lang, seiner Waare die allgerwöhnlichste directe Umsatzfähigkeit kaufmännischer Waare zuzuerkennen. Drei Jahrhunderte lang treibt er Tauschhandel und im letzten Jahrhundert geht er zu einem Commissionshandel, zu einem Vertrauens- und Creditssystem über, über dessen Gemeingültigkeit und Ausdehnung der exacte Kaufmann lächelt und der Buchhandel des Auslandes die Achsel zuckt. Und trotz der wohlgemeinten Winke, die ihm von den verschiedensten Seiten gegeben werden, um ihn von seinem unkaufmännischen, eigengearteten Treiben abzubringen, trotz der zahllosen Reformvorschläge, womit viele seiner erleuchteten Jünger sich nun schon seit Decennien abmühen, ihn auf ihre eigene Höhe kaufmännischer Auffassung zu erheben, er beharrt bei seiner Hartköpfigkeit und geberdet sich so, als wenn er für alle Zeiten gesonnen sei, seinen eigenen Weg und nicht den Weg Anderer zu gehen.

Ich will die Andeutung der Gründe versuchen, welche den Buchhandel zu seinem nach kaufmännischer Anschauung eigenthümlichen Verfahren nöthigen, und bei einer genaueren Ausführung, als sie hier möglich ist, würde sich wahrscheinlich ergeben, daß der deutsche Buchhandel in seiner unscheinbarsten Usance mehr kaufmännischen Sinn oder, besser gesagt, mehr Geschäftsg Geist verräth, als alle Diejenigen zusammengenommen, deren Geschäftsverständnis dem Buchhandel gegenüber über die gewöhnlichen Formen, das breitgetretene Geleise des kaufmännischen Betriebes nicht zu erheben vermag.

Der Verbrauch von literarischen Erzeugnissen geht zum geringsten Theile aus einem nothwendigen, in der Hauptsache aus einem freien Bedürfnisse hervor. Wollten wir uns auf das nothwendige Bedürfniß beschränken, so könnten wir unsere Production und die Zahl der vorhandenen Firmen um ein Beträchtliches reduciren. Das freie Bedürfniß, welches unserer Waare zu Grunde liegt, gestattet uns die progressive Vermehrung unserer productiven Leistung, soweit wie wir eben durch unsere Leistung das Bedürfniß erweitern. Unsere Industrie — und, allen Gegenreden zum Trost, Industrielle sind wir nach dem productiven Theile unserer Thätigkeit — unsere Industrie, sage ich, hat nur die Eigenschaft voraus, vorzugsweise eine propagandistische zu sein. Indem wir das Bedürfniß anregen, aufsuchen und befriedigen, legen wir den Keim zu immer neuen Bedürfnissen. Einen vorhandenen, bestimmten Bedarf kennen wir im Großen und Ganzen nicht, und wir können daher auch niemals so stricte davon sprechen, den literarischen Bedarf zu befriedigen. Wir befriedigen ihn nur soweit, als die literarische Thätigkeit und unsere geschäftlichen Combinationen Bedarf schaffen. Diese Stellung unserer productiven Thätigkeit unterscheidet uns wesentlich von andern industriell-commerciellen Zweigen. Die Nachfrage meldet sich bei uns weniger als sonstwo von selbst, wir müssen mehr als jeder andere Handelszweig die Kauflust anregen und die Käufer aufsuchen. Der Verleger leitet seine Operationen nicht nach bestimmten Anforderungen des Marktes, sondern indem er operirt, sucht er dem literarischen Verkehr alte und neue Käufer immer wieder zuzuführen. Das Buch aber, welches auf dem Lager des Verlegers der Nachfrage harret, ist, geringe Ausnahme abgerechnet, der Hauptsache nach Maculatur; nur im Vertriebe erhält es seine Umsatzfähigkeit. Analog ist es mit dem Sortimentern bestellt. Er kann seinen bestimmten Bedarf nur zum ge-