

für feste Rechnung zu beziehen, nicht mehr mit bisheriger Energie und Thätigkeit für solche Bücher wirken, die gerade für ein größeres Publicum berechnet sind, da er eben nur noch mit so vielen Exemplaren arbeiten kann, als er sicher abzusetzen meint. Der gewöhnliche Mann, welcher bisher manches zur Ansicht erhaltene Buch ankaufte, begnügt sich dann, fällt diese Anregung weg, mit einigen Journalen, und selbst bei Literaturfreunden dürfte das, wenn auch nur in beschränktem Maßstabe, der Fall sein.

Es ist eine allbekannte Thatsache, daß ebenso gut wie sich der Verleger im annähernden Abfage eines neuen Buches täuscht, sich auch der Sortimenter irrt, wenn er glaubt, von diesem oder jenem Buche in seinem Kundenkreise mindestens die und die Anzahl abzusetzen. Gar manche Sortimentshandlung, deren Leitung keineswegs in den Händen eines Mannes „ohne reelle Kenntnisse, ohne alle Erfahrung und Einsicht“ ruht, repräsentirt ein nicht unansehnliches Capital in solchen Werken, die fest oder baar bezogen wurden, um den höheren Rabatt zu genießen, für deren Verkauf alle Hebel in Bewegung gesetzt worden sind, die bei jeder Gelegenheit von neuem vorgelegt zu werden pflegen und doch keine Abnehmer finden. Wäre es nun dem Sortimenter nicht mehr möglich, Novitäten à cond. zu bekommen, so würde das Lager ebenso anschwellen, wie das Betriebscapital abnimmt. Der Buchhändler würde sich dann gezwungen sehen, wie es z. B. die Manufacturisten thun, jedes Jahr einen à tout prix-Verkauf anzustellen, einestheils um zu räumen, anderntheils um Geld in die leere Casse zu bringen. Inwieweit dadurch das Ansehen unseres Standes gewinnen würde, überlassen wir dem Urtheile eines Jeden.

Viele Sortimenter, deren Existenz durch den neuen Geschäftsbetrieb bedroht würde, dürften sich genöthigt sehen, mit dem Buchhandel irgend welche andere, keineswegs buchhändlerische Branche zu verbinden, und wir würden dann in Deutschland Buchhändler oder vielmehr Bücherhändler finden, wie wir sie in der französischen Provinz massenhaft antreffen.

Obgleich der Vorschlag nur von Seiten eines Verlegers ausgegangen sein kann, können wir selbst für diese keinen Vortheil in der Durchführung dieser Reform erkennen. Kämen mit derselben auch die Kosten für jene Exemplare eines Buches in Wegfall, die, um den à cond.-Bestellungen entsprechen zu können, gewissermaßen als Vertriebsmittel mehr gedruckt wurden, als man wirklich abzusetzen glaubte, so würden andererseits Spesen nothwendig, welche die bisherigen unbedingt übersteigen würden. Es liegt auf der Hand, daß der Absatz der Sortimenter zunächst ein bedeutend geringerer sein würde, während eine plötzlich bedeutend verringerte Production von Seiten der Verleger kaum anzunehmen ist. Die Magazine derselben würden sich ebenfalls füllen, und durch die Pflicht der Selbsterhaltung gezwungen, würden die Verleger bald genug alles aufbieten, um ihren Verlag direct an den Mann zu bringen. Sie würden Prospective an Private versenden, die Colportage würde ungleich weitere Dimensionen annehmen, die Reisenden, wie wir sie in Frankreich kennen, müßten auftauchen, das Inseratenwesen würde auch für den deutschen Buchhandel jene Bedeutung erlangen, die es für den englischen und französischen hat, die Verlagskataloge würden wie die der Pariser Verleger massenhaft ins Publicum geschleudert und ein jeder trüge die mit fetter Schrift gedruckte Bemerkung: „Frankirte Bestellungen, denen der Betrag des Verlangten beigelegt, werden franco und bei größeren Aufträgen mit entsprechendem Rabatt direct expedirt.“ Aber trotzdem dürften die dadurch erzielten Resultate die gegenwärtigen bei weitem nicht erreichen, da es nur mit Hilfe des Sortimenters möglich ist, die besonderen Liebhaberzeilen der Bücherfreunde zu studiren.

Der musterhafte Organismus, welcher unseren deutschen Buchhandel trotz der Zerstückelung des Landes zu seiner Bedeutung verholfen, müßte mit Durchführung dieser Reform in sich zusammenfallen, und das neue Leben, welches aus den Ruinen erblühen würde, wäre wahrlich nicht zum Vortheil der Literatur und des Geschäftes. Zerrissen wäre das Band, welches bisher die deutschen Buchhändler, unbekümmert um die politischen Grenzen der einzelnen Länder, unter sich verbunden hat.

Der Verfasser des Reformvorschlages scheint uns von einem Extrem ins andere zu springen, während zwischen beiden noch ein Weg liegt, der nach unserer Ansicht viel sicherer zum Ziele führen dürfte.

Die Ueberproduction, welche sich seit Jahren im deutschen Buchhandel bemerkbar macht, wird namentlich begünstigt durch die unverlangten Novitätensendungen, und der Verlegerwuth dürfte schon dadurch ein bedeutender Damm entgegengestellt werden, wenn die Sortimenter der einzelnen Städte sich unter einander dahin verständigten, in Zukunft Neuigkeiten nur nach eigener Wahl annehmen zu wollen. Gewiß stimmen alle Sortimenter mit uns darin überein, daß sie einen großen Theil der Neuigkeiten, die ihnen im Laufe des Jahres unverlangt zugeschickt wurden, unbeachtet gelassen hätten, wenn sie solche nur nach eigener Wahl annehmen würden. Sind aber einmal Transport- und Commissionspesen bezahlt, so wird auch solchen Producten, die unter andern Umständen von der Versendung ausgeschlossen geblieben wären, dieselbe Thätigkeit zutheil wie anderen, guten Büchern. Es bleibt dann immer etwas hängen und dadurch werden die Verleger mittelmäßiger und schlechter Bücher aufgemuntert, ruhig weiter zu drucken. Auf der anderen Seite wird die Auflage von manch gutem Buche durch die unverlangten Novitätensendungen gewaltig zersplittert und manches Exemplar an Handlungen geschickt, die beim besten Willen keinen Käufer dafür finden können. Wählen alle Sortimenter, so werden sie ihre Aufmerksamkeit vorzugsweise guten Büchern zuwenden, und während dieselben jetzt oft genug in der Sündfluth von Neuigkeiten verschwinden, kommen sie dann eher zur Kenntniß des Publicums, während schlechten Producten meist der Weg gesperrt bleibt. Es wird so nach und nach ein besserer Absatz für gute literarische Erscheinungen stattfinden, die Preise der Bücher können dadurch billiger gestellt werden, die Handlungsspesen werden vermindert und der Bücherfabrikation wird gesteuert. Tragen dann die Verleger immer für rechtzeitige Anzeige der in Vorbereitung begriffenen neuen Erscheinungen Sorge, so wird es dem einzelnen Sortimenter ebenso gut wie jetzt möglich, gleichzeitig mit seinen Concurrenten in Besitz der Neuigkeiten zu kommen.

Die Ursache der zahlreichen neuen Etablissements suchen wir nicht in der Organisation unseres Geschäftes, sondern in der Art und Weise, wie ein großer Theil der jungen Leute für den Buchhandel herangebildet wird. Oftmals kaum mit den nöthigsten Elementarkenntnissen ausgerüstet, kommen sie in die Lehre, werden 4 oder 5 Jahre lang zu Arbeiten benützt, wobei sie ihr früher Gelerntes eher vergessen, als sich weiter ausbilden, und dann treten sie als Gehilfen in die Welt, um sich und Andern zur Last zu leben.

Es wird denselben schwer, als Gehilfen ihr Fort- und Auskommen zu finden: sie ziehen es vor, sich zu etabliren. Würde in der Annahme und Ausbildung der Lehrlinge gewissenhafter zu Werke gegangen, es wäre viel gewonnen; die Etablissementscirculare würden nicht mehr so massenhaft einlaufen, die bestehenden Handlungen würden nach und nach ein entsprechendes Feld für ihre Thätigkeit finden und könnten dann auch eine tüchtige Arbeitskraft anständiger honoriren, als es jetzt oftmals beim besten Willen möglich ist. Dann würde auch mancher junge Mann,