

jetzt nicht eine Ausnahme von der Regel, sondern es ist die gewöhnlich gewordene Berechnung und das Drittel bildet die Ausnahme. Das ist der große Unterschied zwischen der Annahme des Verfassers und dem wirklichen Sachverhalte. Derjenige, von Leipzig entfernt wohnende Buchhändler aber (und das ist doch die große Mehrzahl), welcher keinen Verlag hat und verurtheilt ist, von einem Viertel zu leben, kann nicht bestehen, denn es ist bereits zur Genüge dargethan und nicht zu widerlegen, daß wenigstens 10 % für Fracht, Spesen und Commissionsgebühren, weitere 10 % aber für die den Sortimenterbuchhändler treffenden Steuern zu zahlen sind, es bleiben dann 5 %; nun aber verlangen z. B. Buchbinder auch Rabatt von dem Viertel, und was sollen wir denn für das unausbleibliche Verlustconto rechnen? Der Verfasser, sowie jeder andere Verleger würde uns zu vielem Danke verpflichten, wenn er diese Frage genügend beantworten wollte; mit oberflächlichem Raisonnement ist hier nicht geholfen.

Wir finden in dem Aufsatze noch die gewöhnlichen Bemerkungen solcher Verleger, welche mit dem Absatz ihrer Verlagsartikel unzufrieden sind*). Der Sortimenter muß die üble Laune büßen; Thätigkeit und abermals Thätigkeit rufen sie ihm zu. Nun ist aber die Thätigkeit des größeren Theils der Sortimentshandlungen so überspannt, daß sie nur zum Schaden der Verleger weiter getrieben werden kann. Einsender dieses will dem Verfasser aus eigener Erfahrung ein Beispiel erzählen: Schreiber dieses war eine längere Reihe von Jahren in einem kleinen Orte von noch nicht 5000 Einwohnern der einzige Buchhändler und versandte die Neuigkeiten zur Einsicht, je nachdem er glaubte, daß die Geschäftsfreunde davon Gebrauch machen könnten, was auch nicht ohne Erfolg war. Es etablierte sich später ein junger Mann, der sich auch Buchhändler nannte, ein Examen war damals noch nicht nöthig. Dieser junge Mann, der nach einigen Jahren vom Schauplatz des Sortimentshandels wieder abgetreten ist, fing an, auf eine eigenthümliche Art zur Einsicht zu versenden, indem er so zu sagen das ganze Lager roulliren ließ. Alles was er hatte, lag in dem Städtchen herum. Was war der Erfolg? Mehrere Geschäftsfreunde, die sonst gern einmal etwas angesehen und auch behalten hatten, erklärten, daß sie Neuigkeiten nicht mehr annehmen würden. Andere, die niemals etwas behielten, aber alles gern durchstöberten, nun bei denen wurde von dem jungen Buchhändler das Einsichtsenden so lange fortgesetzt, bis er einsah, daß das ganze Geschäft nicht so viel abwarf, als es ihm kostete! Da hat er sich denn durch einen ziemlich günstigen Verkauf davon losgemacht.

In Betreff der „entnervenden Selbsttäuschung“ mag sich der Verfasser jenes Aufsatzes beruhigen. Ein solcher Thor wird wohl kein Sortimenter sein, daß er sich wegen des neu zu bildenden Vereins einer entnervenden Selbsttäuschung hingibt. Es ist das ein Ausdruck, eine Redensart, die eben nur als solche zu bezeichnen.

Was nun die neue Terraingewinnung, die neuen Pläne u. s. w. anbelangt, so kann der Verfasser damit Geld verdienen, wenn er Kunststreifen macht und nach Besichtigung des Terrains seine Entdeckungen den Sortimentern mittheilt. Ich glaube, daß ihm dieses Geschäft mehr Geld einbringen könnte, als das Quellenfinden dem berühmten französischen Abbé. Die schließliche Bitte, daß man ihm nicht den Deckmantel feiger Anonymität vorwerfen möge, weil Verfasser seinen Namen nicht genannt, war eine ganz überflüssige, denn es werden ja die meisten Aufsätze ins Börsenblatt gesandt, ohne daß die Verfasser sich öffent-

*) Die Red. gibt dem Hrn. Einsender die bestimmte Zusicherung, daß diese Annahme auf den fraglichen Hrn. Verfasser nicht zutrifft.

lich nennen. Einsender dieses glaubt zwar auch, daß es besser sei, wenn allen Bemerkungen und Aufsätzen Namensunterschrift beigefügt wäre; da jedoch, wie die Erfahrung gelehrt, die behandelte Sache dann öfter zu einer persönlichen wird, so hat auch er vorgezogen, seinen Namen hier nicht zu nennen. r.

II.

Ein Aufsatz in Nr. 104 dieser Blätter veranlaßt mich, den Gesichtspunkt, von welchem ich die Sache ansehe, und der mich bezogen hat, mich den Gründen des Sortimentervereins anzuschließen, auch weiteren Kreisen darzulegen, indem ich den in der Destr. Buchhändler-Correspondenz veröffentlichten Aufsatz „Randglossen“ hier zum Abdruck bringe. In diesem dürfte die Anschauung des — u — prinzipiell die Widerlegung finden. Auf das Detail des Artikels, welcher in einem sowohl der Sache als den Personen gegenüber unangemessenen Tone geschrieben ist, einzugehen, fühle ich mich nicht berufen. Rudolf Lechner.

Randglossen zur Gründung eines Sortimentervereines.

Die Bestrebung der Sortimenter, einen Verein zu gründen, welcher „ein gegenseitiges Aneinanderschließen und festes Zusammenhalten bezweckt, um mit vereinten Kräften ihre Interessen zu fördern, ihre Rechte zu vertreten und sie nach jeder Seite vor verderblichen Uebergriffen und Willkürlichkeiten zu schützen“, darf nicht oberflächlich beurtheilt werden!

Es handelt sich hier in erster Linie um die Erhaltung der Organisation des deutschen Buchhandels überhaupt. Die sogenannten kaufmännischen Prinzipien haben nämlich den vielbewunderten stolzen Bau des deutschen buchhändlerischen Verkehrs zu unterminiren begonnen und in dieser Arbeit schon ganz bedeutende Fortschritte gemacht.

Dem modernen Verleger ist es gleichgültig, von wem und zu welchem Preise seine Waare verkauft wird, es ist ihm nur darum zu thun, sein Capital rasch umzusetzen; wer baar zahlt, der erhält hohen Rabatt; wer warten läßt, der muß sich mit geringem begnügen.

Dem modernen Sortimenter ist der Ladenpreis eigentlich ein Unsinn. Er kauft möglichst billig ein und verkauft mit kleinem Gewinn, damit zieht er den Verkehr an sich und lacht die alten Zöpfe aus.

Diese kaufmännischen Prinzipien haben auf den ersten Anblick wirklich etwas Verführerisches, und es ist kein Wunder, daß sich ihnen immer mehr Kollegen zuwenden, besonders da Frankreich und England längst mit ihrem Beispiele vorangehen und es Niemanden einfallen wird, zu leugnen, daß der französische und englische Buchhandel nicht auch ganz Bedeutendes leistete, ohne von der deutschen Organisation auch nur eine blasse Ahnung zu haben!

Nun lassen Sie uns aber untersuchen, wo wir hinkommen, wenn diese Grundsätze allgemein zur Geltung gelangen! Sobald wir den Ladenpreis aufgeben, wird einer großen Anzahl von Sortimenterbuchhändlern die Möglichkeit der Existenz entzogen, und durch das Aufhören dieser zahlreichen fleißigen Vertriebsorgane wird in nächster Folge eine ebenso große Menge kleiner Verleger ad patres gehen. Was übrig bleibt, ist der große Verleger und der en gros-Sortimenter, und daneben wird der Büchertrödel vegetiren, der, um sich das Leben zu fristen, allerlei Anderes tentiren muß. Ich will Ihnen ein praktisches Beispiel eines solchen Büchertrödlers aus London erzählen. Einer meiner Freunde tritt dort in einen Bücherladen. Das Personal dieses Geschäft-