

so bedeutenden Geschäften kein geringes Verdienst, sondern auch das außerordentliche Geschick in Erwerbung neuer Verlagsrechte (Wieland's, Klopstock's, Lessing's u. s. w.) aus dem Göschen'schen und Vogel'schen Verlage, wofür derselbe unmittelbarer Theilhaber geworden ist, den glücklichen Gedanken in Bestimmung und Ausstattung der Auflagen und in Combination neuer Ausgaben, so insbesondere bei Herausgabe der deutschen Volksbibliothek der Classiker. Der Mithilfe dieses Mannes schrieb er selbst zum nicht geringen Theil die großen buchhändlerischen Erfolge zu. Wie er glücklich war, diese kräftige Stütze unmittelbar zur Seite zu haben, so fand er für die Unternehmungen der literarisch-artistischen Anstalt in München in deren vieljährigem Procuratör Hr. Oldenbourg einen vortrefflichen Sachwalter. Die langjährigen Dienstleistungen der literarisch-wissenschaftlichen Träger und Leiter der Institute, der Stegmann, Kolb, Altenhöfer, Mebold, Widenmann, Hauff, Dingler u. s. w., wußte der Verstorbene selbst in ihrem ganzen Werthe zu schätzen; wir verweilen nur deshalb nicht ausführlicher bei ihnen, um nicht einen Theil der genannten, obschon der Verfasser dieser Zeilen ihrem Kreis und ihrer persönlichen Bekanntschaft nicht zugehört, nicht in die Verlegenheit der propria laus zu versetzen.

Kurze Notizen an den Veteranen

(Börsenblatt Nr. 133) von einem jungen Sortimentere.

Wenn die Kritik in so objectiver Weise auftritt, wie in dem erwähnten Aufsatz, so stimme ich mit dem sehr geehrten Veteranen überein, daß der Name nichts zur Sache thut; hingegen wird der Veteran mit Recht geben, daß man seinen Gegner kennen muß, wenn der Angriff in so hämischer, persönlicher Weise geschieht, wie wir es bereits in diesen Blättern erlebt.

Der Aufsatz enthält viel Wahres, viel Beherzigenswerthes und kann nur Jedem erwünscht sein; aber, geehrter Hr. Veteran, Sie haben den Sortimentsbuchhandel beurtheilt, wie er vor einer langen Reihe von Jahren war, nicht wie er jetzt ist, denn seit dem letzten Decennium hat sich die Lage wesentlich verändert. Die Concurrenz ist wohl überall eine jedes Bedürfnis überschreitende geworden, die Regiekosten, besonders die Transportspesen haben sich verdoppelt, verdreifacht — aber der Rabatt hat sich bedeutend verringert. Seien Sie überzeugt, die Lage des Sortimenters ist keine rosig; bei allem Verständniß, bei aller riesigen Thätigkeit, wie sie in keinem andern Geschäft herrscht, muß er froh sein, wenn er unter Sorgen und Mühen als ehrlicher Mann dasteht.

Und bei solchen Verhältnissen tritt eine kleine Fraction mit den Bestimmungen auf, die dem Sortimenter die Erhöhung des Messagios um einen Pfennig, sage einen Pfennig, in Aussicht stellen, dagegen die Ueberträge abschaffen, welche für 9/10 aller Sortimentere eine Lebensfrage sind, da sie ja oft erst nach Jahren ihr Geld erhalten.

Diese Bestimmungen haben den Sortimentere-Verein ins Leben gerufen. Ueber diesen Verein scheinen nun sehr sonderbare Ansichten zu existiren und wird derselbe als Popanz für die Verleger hingestellt, vielleicht von gewisser Seite mit Absicht. Ihm liegt aber nichts ferner als dieses, im Gegentheil: er hofft, daß alle soliden und einsichtsvollen Verleger ihm beitreten, und seine Hauptaufgabe ist, nach jeder Seite vor verderblichen Uebergriffen und Willkürlichkeiten zu schützen; und daß diese vielfach im Verlag und Sortiment existiren, wird Niemand leugnen, ebenso wenig daß der Einzelne dagegen umsonst ankämpft, hingegen ein großer Verein durch sein moralisches Gewicht dieselben nach und nach beseitigen wird. Deshalb hat der Sortimentere-Verein seine volle Berechtigung und wird auch von allen Seiten freudig begrüßt.

Ob der Verein seine Aufgabe lösen wird, darüber zu urthei-

len, ist denn doch verfrüht; seien Sie wenigstens, verehrter Hr. Veteran, überzeugt, daß die Männer, die an der Spitze stehen, es aufrichtig und ehrlich meinen und bei aller Energie mit ruhiger Besonnenheit vorgehen werden.

Die Gründe, die Sie angeben, daß eine Fixirung der Messzeit nicht nöthig sei, zeigen mir, daß die Verhältnisse früher denn doch ganz andere gewesen sein müssen als jetzt. Sie sagen: war die Messe frühe, so wurde frühe angefangen. Das ist recht schön gesagt, aber sehr schwer ausgeführt; haben Sie Filialen oder viele Commissionslager auf dem Lande, so wird es Ihnen trotz allen Drängens nicht möglich sein, vor Mitte Februar anzufangen. Das Lager nach den Verlegern zu ordnen, mache ich ebenso schnell ab — denn ich fange Sonnabend Abend an, arbeite mit dem ganzen Personal bis 3 Uhr früh und den ganzen Sonntag und bin Montag früh in Ordnung — aber mit allen Arbeiten in 14 Tagen fertig zu sein, so ein Herrenmeister bin ich nicht. Ich arbeite durch 10 Wochen mit zwei Gehilfen bis nach Mitternacht, so daß meine Liste immer mit Noth fertig wird. Es wäre daher sehr wünschenswerth, wenn die Messe stabil auf die zweite Hälfte des Monats Mai verlegt würde.

Der Rabatt an Kunden, durch die große Concurrenz herbeigeführt, ist ein Krebschaden und der Sortimentere-Verein wird gewiß alle Kräfte anstrengen, um diesen nach und nach zu beseitigen. Daß übrigens von Büchern mit 25 % kein Rabatt gegeben wird, dürfte leider jetzt nur vereinzelt sein, er wird von allen gegeben, wenn auch dann fast nichts übrig bleibt; aber die Concurrenz zwingt dazu.

Niemanden ist es eingefallen, den Rabatt decretiren zu wollen; aber daß der Sortimentere sich viel lieber für Drittel-Artikel verwendet, wird ihm Niemand verdenken; ich habe im Börsenblatt noch nicht gelesen, daß ein Sortimentere Viertel-Artikel unbeachtet abseits legt, wohl aber, daß er systematisch den Drittel-Artikeln den Vorzug der umfassenden Verwendung gibt, und da hat er Recht.

Auf die Netto-Artikel ein Drittel zu schlagen, wie es in Schlefien geschehen, wäre ein gefährliches Experiment; das hieße den deutschen Buchhandel mit seinen festen Ladenpreisen vollends illusorisch machen.

Das moderne Antiquariat ist der Ruin des soliden Sortimentshandels. Denn nicht nur Bücher, die im Buchhandel nicht gegangen, fallen demselben anheim, sondern gerade die gangbarsten und neuesten, und werden diese Herren in ihrem Treiben von vielen Verlegern unterstützt. Und wer hat den Nutzen?

Welches Uebel die so sehr überhand nehmenden Baarpackete, namentlich solche ohne entsprechendes Aequivalent, sind, davon würde sich der Veteran bald überzeugen, wenn er noch im Sortiment thätig wäre; sie lähmen überall, fressen alle Einnahmen auf und hindern günstige Conjunctionen des Curses zu benutzen; der Sortimentere muß alles recht ruhig in Rechnung stellen, lange auf sein Geld warten, dem Commissionär 1 % Spesen zahlen, was bleibt da übrig?

Und daß sich der Sortimentere so leicht mit 5—6 % Geld schaffen kann, ist nicht wahr. Selbst in größeren Städten erhalten achtungswerth dastehende Firmen sehr schwer von einem Banquier oder einer Geldanstalt Credit, am allerwenigsten mit 5—6 %; in kleineren Städten ist ein Credit noch schwieriger. Der Buchhandel wird nicht zur kaufmännischen Welt gerechnet und es hält schwer, dort Eingang zu erhalten.

Dies sind so flüchtige Bemerkungen von meinem Standpunkt aus, die mit der geehrte Hr. Veteran, den ich bitte, recht bald seinen zweiten Artikel folgen zu lassen, gewiß nicht übel deuten wird.