

XII.

An Herrn X., Verfasser des Reformvorschlags in Nr. 71 und 77 d. Bl.

Grau, Freund, ist alle Theorie,
Doch grün des Lebens goldner Baum.

Ohne in die gewünschte „Discussion“ einzutreten, die ich Andern, welche mehr Zeit als ich haben, überlasse, erlaube ich mir nur wenige Worte:

- 1) dürften sich für Ihren Vorschlag nur die ganz kleinen Sortimenten und unter und neben ihnen die insolventen am geneigtesten zeigen;
- 2) scheinen Sie, abgesehen davon, die große Zahl derjenigen (auch kleineren) Firmen gar nicht zu berücksichtigen, welche Sortiment und Verlag gleichzeitig haben und deren Geschäftsbeziehungen durch Ihren Vorschlag gar nicht besonders gefördert werden würden;
- 3) ist Ihr Vorschlag bezüglich der Verleger wie der Vermittler (Commissionäre), was den Baarbezug betrifft, ganz zweckmäßig, weniger für den Sortimenter, aber wo bleibt der unumgänglich nöthige Ballast der Novitäten-Sendungen? Wie soll der Verleger den Ueberblick und nothwendige Controle behalten, resp. wie denken Sie sich in praxi die prompte Durchführung der Remission, Disposition und endlich die Abwicklung? Ich fürchte, der Verleger kommt da aus dem Regen in die Traufe.
- 4) Endlich klingt das für den Commissionär angeführte Exempel 80×4000 Thlr. und 3% links und rechts = 20000 Thlr Gewinn sehr schön. Aber wo bleibt die Wirklichkeit?

Es ließe sich noch vieles sagen. Ich begnüge mich in Summa auszusprechen, daß die Quintessenz Ihrer Idee richtig, auch zum Theil schon in der Ausführung begriffen ist, da viele Verleger und Sortimenter bereits im eignen wohlverstandenen Interesse eine größere Anzahl Conti schlossen und nur noch durch Vermittelung des Commissionärs liefern, resp. beziehen. Im Uebrigen dürfte Goethe's Wort auch hier im Buchhandel stets seine Geltung behalten: „Jeder sehe wie er's treibe, und wer steht, daß er nicht falle!“

Der Schreiber der von Ihnen citirten Worte:

„Paule du rasest“.

XIII.

Folgende Zeilen sollen nur dazu dienen, die unter dieser Rubrik in Nr. 71 und 77 d. Bl. enthaltenen beiden letzten Artikel zu beleuchten und zu zeigen, daß es durchaus nicht so leicht ist, mit verminderter Arbeit und geringern Kosten aus dem deutschen Buchhandel ein Utopien zu zaubern, wie es sich der Verf. dieser Artikel etwa denken mag.

Was Hr. X. im Speciellen über die Ausführung seiner Ideen sagt, scheint durchdacht zu sein, zeigt aber bei näherer Betrachtung so viel Lücken und Widersprüche, daß wir hieraus nur Einiges berühren, dann aber sogleich zur kurzen Betrachtung dieser Art Verbesserung des Buchhandels im Allgemeinen übergehen wollen.

Zuerst vergißt Hr. X. ganz und gar, daß der Commissionär des Verlegers und Sortimenters zwei verschiedene Personen sind, und bedenkt bloß den des letztern. Der Commissionär des Verlegers müßte doch gleichmäßig bedacht werden, wenn nicht diese Commissionen minder werthvoll werden sollen, und dann ist die gemachte Rechnung falsch. Directe Zusendungen sollen auch gemacht werden können; der Verleger würde dann den Betrag der Sendungen dem Commissionär des Empfängers in Rechnung stellen. Abgesehen davon, daß hieraus schon eine Quelle von Differenzen entspringen würde und dadurch auch noch das schöne System mit fortlaufenden Facturen alterirt werden könnte, so fragt sich: welcher Commissionär würde dafür einstehen, was seinen Sortiments-Committenten von den

verschiedenen Verlegern, oft ohne sein Wissen, direct zugesendet wird? Darin, daß dem Commissionär stets die Bestimmung des zu gewährenden Credits ganz überlassen bleiben muß, liegt schon ein großes Hinderniß einer freien Entfaltung des Handels. Hr. X. gesteht auch zu, daß der Verleger wissen will, welchen Absatz die einzelne Handlung mit seinem Verlag erzielt hat. Aus den bloßen Bestellungen ist dies aber nicht zu ersehen, er muß auch wissen, was Jeder remittirt und disponirt, und was er jetzt einfach auf dem Conto hat, müßte er sich dann noch mühsam zusammenstellen. Was würde das aber für den Commissionär für eine Arbeit verursachen, wollte er bei jedem Buche, das er dem Verleger zurücksendet oder disponirt, noch die Firma hinzufügen, von welcher er es hat! Auch mit den vierteljährlichen Zahlungen sieht es windig aus, wenn das Publicum nicht vermocht werden kann, sofort alle Einkäufe baar zu bezahlen. Schließlich würden die Freieremplare, die dem Commissionär für sein bloßes Anjammeln der Bestellungen in Aussicht gestellt werden, ganz ihren Zweck verschlen: dem Sortimenter, welcher sich energisch für ein Buch verwendet, event. ein oder einige Exemplare als besondere Belohnung zu versprechen.

Im Allgemeinen lassen sich aber aus dem ganzen System viel weittragendere Consequenzen ziehen, als Hr. X. zu ahnen scheint. Nicht die Hälfte der bestehenden Sortimentshandlungen würde in Leipzig einen Commissionär finden, der einen nur entfernt ähnlichen Credit gewähren könnte, oder wollte, als jetzt die Gesamtheit der Verleger gewährt, und wie viele könnten die zum gewünschten Credit verlangten Werthpapiere deponiren? Und wenn der Credit beim Commissionär erschöpft ist, dann gibt der Verleger auch keinen mehr. Würde nicht dadurch, daß die meisten Sortimentshandlungen nicht weiter bestehen könnten, das Interesse des Buchhandels bedeutend geschädigt? Und warum sollten auch die Commissionäre den Verlegern alles Risiko abnehmen? Dadurch und durch die Geldmittel, die ihnen dann hauptsächlich zu Gebote ständen, würde den Commissionären eine Macht eingeräumt, wodurch sie auf den ganzen deutschen Literaturmarkt einen Druck ausüben und, bewußt oder unbewußt, einer freien Entfaltung desselben im Wege stehen würden. Dies würde sehr bald bemerkbar werden und Jeder würde suchen, directe und unabhängige Verbindungen anzuknüpfen. Einer nach dem Andern schlüpfte dann aus dem künstlich erzeugten Bann der Leipziger Commissionäre und der ganze Bau, auf den jetzt der deutsche Buchhandel stolz sein kann, würde in seinen Grundvesten erschüttert und müßte früher oder später, jedenfalls aber sehr bald, zusammenbrechen.

H. S.

XIV.

Der Schreiber dieser Zeilen hat die unlängst im Börsenblatte veröffentlichten Vorschläge zur Reform des Buchhandels mit dem größten Interesse gelesen und hält namentlich den in Nr. 77 dargelegten Reformplan für praktisch und wohl durchführbar.

Eine so eingreifende Reform bedarf aber langer Vorbereitungen, und wäre es seines Erachtens besser, erst an einem sich dafür ganz besonders eignenden Zweige des Geschäftes die Durchführbarkeit derselben zu erproben, ehe in der bezeichneten Richtung weiter vorgegangen wird. Ich meine das von Tag zu Tag bedeutender werdende Journalgeschäft, ein Gebiet, auf welchem der Buchhandel gerade die allergefährlichste Concurrenz zu bestehen hat, nämlich diejenige der Post. Unter den gegenwärtigen Verhältnissen begünstigt jeder Journalverleger, nolens volens, den Postbezug, denn er hat es nur mit einem und zwar ganz sicheren Kunden zu thun, kommt flinker und ohne Kosten zu seinem Gelde, und erspart die Continuationsfacturen, die Emballage, die Fracht, das Agio, die Führung einer Anzahl von Conten etc. Endlich begnügt sich die Post mit einem geringern Rabatt als der Buchhandel.