

Nichtamtlicher Theil.

Zur Reform des Buchhandels.

Von Edm. Gaillard.

Wenn ich, der in buchhändlerischen Kreisen fast nur als Kunsthändler gekannt ist, es wage, über die Lösung der wichtigsten Frage des Buchhandels, seine Reform, zu sprechen, so bin ich meinen Lesern die Erklärung schuldig, inwiefern ich mich hierzu berufen fühle. Ich hoffe, man wird den Umstand, daß ich mehrere Jahre lang dem Buchhandel ausschließlich angehörte und seitdem in den verschiedensten Beziehungen zu demselben stehe, gelten lassen und mir nicht den Vorwurf machen, daß ich mich um Dinge kümmerge, die mich nichts angehen oder denen ich zu fern stehe, um über sie urtheilen zu dürfen.

Die Nothwendigkeit einer Reform des Buchhandels ist so oft und so klar erwiesen, so allgemein anerkannt, daß ich es mir ersparen kann, dieselbe näher zu erläutern; möchte man nur in demselben Grade auch von der Nothwendigkeit durchdrungen sein, daß sich diese Reform auch schnell, gleich vollziehen muß, insofern sie mit jedem Tage später auch schwieriger zu erreichen ist.

Meiner Meinung nach ist das Commissionsgeschäft (ich gebrauche diesen kaufmännischen Ausdruck für Lieferungen à condition) das Uebel, an welchem der Buchhandel krankt, und jeder Arzt, der dasselbe nicht mit Stumpf und Stiel ausreißt und für einen Ersatz sorgt, wird an dem Kranken unnütz herumcuriren, ihn unnütz quälen und das Uebel immer größer werden sehen. Das Commissionsgeschäft, dieses zeitraubende und aufreibende Uebel, das mit seinen weit verschlungenen Fäden die Thätigkeit erschläft und unfruchtbar macht, langsam die Freudigkeit an einem schönen Beruf tödtet und uns in eine Pfennigfucherei drängt, die so manche buchhändlerische Kraft unter das Niveau des permanent Unbedeutenden herabsinken läßt, muß fallen. Jeder Buchhändler leidet mehr oder weniger unter der Einwirkung dieser krankhaften Einrichtung, man tröstet sich mit ihrer scheinbaren Unvermeidlichkeit und schleppt geduldig die Kette weiter. Diese eingebildete Unvermeidlichkeit ist unser Unglück, unser Erbfehler, von dem wir uns frei machen müssen und werden, sobald wir die Eventualitäten ins Auge fassen, die daraus entstehen können. Merzen wir das Commissionsgeschäft aus, so ist die nächste Frage die, wie wir den Kauf und Verkauf unserer Waare zu regeln haben, ohne daß Käufer und Verkäufer darunter leiden, der Sortimentler durch ein zu großes festes Lager, der Verleger durch zu geringen Absatz.

Hier empfehle ich folgendes Mittel, das ich in ähnlicher Weise bereits seit sieben Jahren im Kunsthandel, der durch die Natur seiner Artikel hierzu weit weniger geeignet ist wie der Buchhandel, anwende und das sich ganz entschieden bewährt hat.

Der Verleger verkaufe diejenigen Artikel seines Verlages, die er so wie so, also auch jetzt, nur fest oder baar gibt und die er in seinem Kataloge als solche zu bezeichnen hat, auf die frühere Weise, sichere aber seinen Abnehmern bei allen andern Artikeln, die er auch nur noch fest oder baar verkauft, das Recht zu, nicht Abgesetztes in bestimmter, vielleicht in Jahresfrist, gegen andere Artikel seines Verlages umtauschen zu dürfen. Bei Prachtwerken, gebundenen Büchern etc. mache man den Umtausch von dem guten Zustande des in Umtausch Remittirten abhängig. Um sich bei Werken, die neue Auflagen erleben, möglichst vor einem Zusammenfluß alter Auflagen zu schützen, führe man den Usus ein, daß man das Erscheinen dieser neuen Auflagen zeitig, 6—8 Wochen vorher, anzeige und daß das Umtauschrecht auf die laufende Auflage durch diese Anzeige auf eine kürzere Frist, vielleicht 4—6 Wochen nach der ersten Anzeige, reducirt wird. Ganz wird sich der Verleger vor alten Auflagen auch bei diesem Verfahren nicht schützen, jedenfalls aber mehr wie bei dem jetzigen, wo die Hälfte einer in Commission verschickten Auflage zu

einer Zeit zurückkommen kann, in der bereits die zweite oder dritte Auflage im Verkehr ist. Erste Hefte von Lieferungswerken gebe man gratis, wie jetzt vielfach üblich. Wer sich hierzu nicht entschließen kann, der berechne dieselben, nehme aber solche Hefte jeder Zeit als Zahlung an, denn ich glaube, daß größere Quantitäten erster Hefte weniger gern fest mit Umtauschberechtigung gekauft werden, gegen den Ankauf dieser herrscht zu viel Antipathie.

Zur Vorbeugung von Differenzen ist es zu empfehlen, daß der Verleger ein mit Umtauschrecht auf feste Rechnung versandtes Buch mit einem Tagesstempel versehen, dessen Datum mit dem der Factur correspondirt. Ferner mache man es sich zum Prinzip, ein Buch nur dann in Umtausch anzunehmen, wenn zugleich die Gegenbestellung erfolgt, daß ein Umtauschgeschäft stets zum sofortigen Austrag gelangt, auf keinen Fall aber eine Gegenendung gemacht wird, ehe nicht die Umtauschremittenden in Händen des Verlegers sind; sonst tritt leicht der Fall ein, wie auch bei mir in erster Zeit, daß die avisirten Umtauschremittenden erst nach Monaten eintreffen und in der Zwischenzeit hier und da als Commissionswaare behandelt werden. Ein weiterer nennenswerther Mißbrauch des Umtausches ist mir übrigens nicht vorgekommen; namentlich kann ich constatiren, daß ein übertriebener Gebrauch des Umtauschrechtes nur sporadisch auftrat. Durch Innehaltung genannten Prinzips wird auch die Ueberlässigkeit der Conten in keiner Weise leiden und man wird nicht in die Lage kommen, Annahmen von Umtauschremittenden wegen schlechter Beschaffenheit derselben verweigern zu müssen, für die man bereits die Gegenendung gemacht hat. Durch Einführung dieses Verfahrens werden Verleger und Sortimentler eine riesige Quantität Zeit ersparen. Für allerlei Pläne, Ideen und Unternehmungen, die durch Mangel an Zeit von Jahr zu Jahr verschoben, schließlich nie ausgeführt wurden, ist jetzt Zeit geschaffen, eine Buchführung à jour würde überall Platz greifen können, eine glatte Geschäftsführung wird uns unsere Thätigkeit und unsern Beruf theurer und werther machen, unsere jetzt klar liegenden Verhältnisse und Verbindlichkeiten werden unseren Blick klären, eine im Buchhandel oft sich bemerkbar machende Dispositionsunfähigkeit mehr und mehr beseitigen; kleinere Handlungen werdend urch Commissions-Disponenten- und Remittendenmüßigkeit nicht mehr verhindert sein, ihren Nebenartikeln größere Aufmerksamkeit zuzuwenden, vielmehr diese mit mehr Erfolg als wie bisher in den meisten Fällen betreiben können. Unsere Literatur kann bei diesem veränderten buchhändlerischen Verkehr nur gewinnen, dem wirklich Guten eröffnen sich die größten Chancen. Der Sortimentler wird in Anbetracht seiner Lagerverhältnisse das Gute am meisten berücksichtigen und schließlich bei Regulirung seines Lagers für Bücher, deren Werth und Absatz ihm zweifelhaft erscheint, nur solche Werke eintauschen, von deren dauerndem Werth er überzeugt ist.

Als Besitzer eines festen Lagers ist dem Sortimentler noch die Gelegenheit gegeben, mehr auf dem Wege des Changegeschäftes zu arbeiten und durch richtige Speculationen den Tausch vielseitiger und die Einkaufspreise oft billiger zu gestalten. Die festen Lager der Sortimentler werden im Laufe der Zeit größer werden, aber bei geschickter Regulirung dieses Lagers wird es auch einen verhältnißmäßig höheren Werth repräsentiren, wie jetzt der Fall ist.

Dieser neue Geschäftsverkehr wird schließlich die Gründung von Handlungen zur Folge haben, tie sich mit dem Zwischenhandel beschäftigen. Kleinere Verleger, deren Verlag zu unbedeutend ist, um den Sortimentler zum festen Kaufen, selbst mit Umtauschrecht, zu veranlassen, werden eine Reihe anderer Verlage, namentlich solcher, die in den Händen von Sortimentlern sind, in ihren Wirkungskreis ziehen, mit diesen einen Zwischenhandel organisiren, dadurch ihre