

Waare reichhaltiger gestalten und so den neuern Verhältnissen gewachsen sein; auch als Commissionsverleger (ich verstehe unter dieser Bezeichnung nur die buchhändlerischen Vertreter von Selbstverlegern) wären diese die richtigen Leute. Dem Urverleger, der seinen Verlag in die Hände von Zwischenhändlern legt, bleibt es unbenommen, selber durch die verschiedensten Manipulationen für den Absatz seiner Artikel zu sorgen und Nachfrage nach seinen Erzeugnissen zu schaffen. Daß die Zwischenhändler durch die Natur des neuen Verkehrs bald gedrängt werden, besondere Specialitäten vorzugsweise zu pflegen, wird nicht nur leicht begreiflich erscheinen, sondern auch schon vielfach aufgetauchten Wünschen entsprechen. Durch das Aufhören der Commissionsversendungen der Verleger werden auch die Ansichtsendungen der Sortimentler an Kunden beschränkt werden. Ich glaube für meine Person, daß durch diese Beschränkung mehr gekauft wird als wie bisher. Hauptkäufer, wie Bibliotheken zc., kaufen im großen Ganzen ebenso gut und gern auf Grund von Kritiken, Empfehlungen, Prospecten zc., wie auf Grund von Ansichtsendungen. Privatkäufer besichtigen Ansichtsendungen im Allgemeinen zu eingehend, um noch die bereits durchblätterten und halbgelesenen Bücher zu kaufen, und wie mancher Kunde bietet hierfür kein anderes Aequivalent, als daß er hin und wieder einen Kalender für sich, den Bazar für die Frau Gemahlin, einige Schulbücher für die Kinder kauft und oft nur durch Schilderungen seiner großen Bibliothek zu imponiren sucht und auch manchmal imponirt. Eine Beschränkung wird auch den Werth der Ansichtsendung erhöhen und manches Buch fest bestellt werden, das nicht zur Ansicht geliefert wurde. Die Deutschen lesen am meisten und kaufen am wenigsten; wie viel Schuld tragen hiervon die Ansichtsendungen!

Niemand wird meinen Reformvorschlägen neue Gesichtspunkte absprechen können und deshalb wird die Schaar meiner Widersacher nicht klein sein. Ich richte an diese die Bitte, sich, bevor sie mir widersprechen, folgende Fragen objectiv zu beantworten:

- a) Wieviel setzt ein Verleger von Neuigkeiten, die er à cond. versendet und die nicht zu der Classe von Büchern gehören, die einen rein kaufmännischen Vertrieb, also festen Verkauf ohne Umtauschrecht vertragen, überhaupt im Durchschnitt ab?
- b) Was ist von diesen Büchern schätzungsweise verkauft in Folge von Recensionen, Empfehlungen, Inseraten zc.?
- c) Was ist ferner auch schätzungsweise hiervon verkauft, weil diese Bücher bei so und so vielen Handlungen in der Auslage standen, bei so und so vielen in den Realen schlummernden, in den Ansichtspacketen so und so vieler wanderten und von so vielen Bücherfreunden, Käufern zc. durchgeblättert, durchgesehen und durchgelesen sind?
- d) Wieviel Exemplare wären aber verkauft, wenn man den Interessenten keine Gelegenheit gegeben, dieselben gratis zu studiren?
- e) Wieviel Exemplare wären verkauft, wenn die Käufer, statt sofort das Gewünschte zu erhalten, nicht einige Tage bis zur Besorgung gewartet hätten?
- f) Wenn ein Sortimentler aus einer Ansichtsladde eine statistische Uebersicht seiner Thätigkeit, seiner Erfolge zc. aufstellt und die oben erwähnte Classe von Büchern (die den rein kaufmännischen Vertrieb vertragen) unberücksichtigt läßt, wie verhalten sich der Werth des Verkauften, des Verlorenen, der dabei aufgewandten Zeit, der Unkosten zc. unter einander und zu der Menge des überhaupt Versendeten?
- g) Welche entsetzliche Arbeit, welche maßlose Zeit bedingt das ganze Commissionsgeschäft für den Verleger und Sortimentler und welchen gerechten oder ungerechten Lohn findet hierbei die Arbeit?
- h) Was ist der Umstand werth, daß durch die neue Verkehrs-

art das Geschäft vereinfacht wird, alle Verhältnisse geklärt, Disponentenunfug ganz und Remittendenmißere in der bisherigen Art beseitigt werden, die Jahresrechnung nicht mehr nothwendig, die Abrechnung nach Vereinbarung der Verleger und Sortimentler zu beliebigen Zeiten stattfinden kann?

- i) Wird der Werth von Buchhandlungen nicht schon dadurch bedeutend steigen, wenn die buchhändlerischen Verhältnisse übersichtlich, einfach und klar sind? Wird der Verkauf solcher Geschäfte nicht einen verhältnißmäßig bedeutend höheren Preis ergeben wie bisher, und wird der Verkauf nicht leichter zu bewerkstelligen sein?

- k) Was gilt es schließlich, wenn man durch diese Reform 10% Geld, 20% Zeit und 50% Verdruf und Aerger erspart?

Wie ich erwähnte, habe ich im Kunsthandel das Umtauschrecht bei festem Bezug bereits seit ca. sieben Jahren angewendet, und zwar in umfassenderer Weise, als wie ich für den Buchhandel für geboten halte. Jeder meiner Kunden hat das Recht, von mir bezogene Bilder, wenn solche gut erhalten sind, gegen andere meiner Artikel umzutauschen; dieses Recht geht soweit, daß ich eigenen Verlag in Umtausch zurücknehme und dagegen fremden Verlag liefere. Ich gebe zu, daß solche Bedingungen im Kunsthandel, wo ein kleiner Fleck, ein Riß oder Bruch den betreffenden Artikel völlig entwerthet, wo der Händler leichtbegreiflicher Weise an die Qualitäten größere Ansprüche macht, als das Publicum, nie allgemein werden können. Solche Umtauschbedingungen haben für Kunsthändler nur Werth, wenn sie für umzutauschende Waare tadellose Gegenlieferung von neuen Blättern empfangen, während der Lieferant, Verleger oder Grossist diese ungerecht erscheinenden, jedoch in Wirklichkeit gerechtfertigten Ansprüche nur dann erfüllen kann, wenn er für Retourwaare, die leider gewöhnlich zu gut ist, um die Annahme zu verweigern, und zu wenig gut, um sie anderen Händlern verkaufen zu können, ein ganz besonderes Absatzfeld hat, wo er solche zweifelhafte Waare anbringen kann und von wo er wegen der zu stellenden billigen Preise keinen ungünstigen Rückschlag auf seinen Hauptmarkt zu befürchten hat. Was für den Kunsthandel unmöglich oder schwer ist, kann für den Buchhandel sehr leicht sein. Ein Buch wird auf seinen Wanderungen weniger leiden, wie ein Bild; wird letzteres schon durch eine kleine Beschädigung entwerthet, so kann ersteres schon manches vertragen, der mitleidige Umschlag fängt alles auf, ein neuer macht alles wieder gut, es bleibt hoffähig und braucht nicht nach einem anderen Markte verbannt zu werden. Gebundene Bücher, die mit beschädigten Einbänden zurückkommen, nehme man an und verfare, wie ich es mit beschädigten Goldrahmen mache, deren Reparatur oder nothwendige neue Vergoldung ich in Abrechnung bringe. Ebenso berechne man den neuen Einband zc., und beide Theile, Verleger und Sortimentler, werden zufrieden sein.

Bei Prüfung meiner Vorschläge bitte ich nun noch besonders beachten zu wollen, daß ich nicht Theorien docire, die sich erst in der Praxis bewähren sollen, sondern daß mir praktische Erfahrungen zur Seite stehen, und diese praktischen Erfahrungen geben mir die Ueberzeugung, daß, wenn man meine Reformvorschläge annimmt, die Sortimentler die Umtauschbedingungen mit jedem Jahre weniger benutzen werden (wie auch mich die Praxis lehrte) und daß das feste Verkaufsgeschäft mit den Umtauschbedingungen nach Jahren nur als ein Uebergangsstadium zum einfachen festen Kauf und Verkauf, ohne jede andere Bedingung als die prompter und hoffentlich in kürzeren Terminen erfolgender Abrechnung, betrachtet werden wird.

Die Senefelder Jubel-Ausstellung in der Buchhändlerbörse.

Leipzig, 5. Nov. Heute am Vorabend des 100jährigen Gedenktages von Aloys Senefelder's Geburt wird eine seinem Andenken geweihte Kunst-Ausstellung in der deutschen Buchhändlerbörse eröffnet.