

sein Brot verdienen, oder ist er gezwungen, in einer Organisation, die so reformbedürftig ist, alte Wege zu wandeln und — zu hungern? — Die Antwort ist eine schwierige. Theils redet noch der alte, ideale Buchhändler mit, der seinen Beruf höher hält als den rein kaufmännischen, theils aber auch der nüchterne Geschäftsmann. Ersterer will tüchtige Collegen, will ihnen allein die Gelegenheit lassen, die Wissenschaft in Buchform zu vertreten, will ihnen damit auch das tägliche Brot in etwas reichlichem Maße geben. Aber, aber! Die Hand aufs Herz, würde er, wenn er z. B. Verleger wäre, den Sortimentern den Absatz seiner Artikel ruhig anvertrauen können, wie ein Fabrikant es mit seiner Waare durch die Detailverkäufer thun muß? Ein einziger Blick auf die Remittenden-Facturen genügt, um ihm zu zeigen, daß er andere Maßregeln ergreifen muß, soll das Publicum mit Werken unbekannter Autoren bekannt werden. Er ergreift diese, wendet enorme Kosten auf für Inserate, Prospective, Porto &c. &c. und die Folge ist, daß von allen Seiten Bestellungen direct bei ihm einlaufen, auch von Orten, wo 3—4 Sortimenter je 3—4 Exemplare des Buches à cond. bezogen und remittirt haben. — Bei dem Sortimenter kommen infolge dieser Verleger-Manipulationen auch Bestellungen, er „hat Absatz von dem Buche“, wie es dann so schön ausgedrückt wird. — Soll der Verleger jetzt nur diesen Sortimenter berücksichtigen, wenn er selbst erst den Absatz von dem Buche herbeigeführt hat?

Es steckt z. B. fast in jedem Orte ein Buchbinder, der die Schule mit dem gewöhnlichen Lehrmaterial versieht, — meistens bezieht er direct vom Verleger. Wo dieser nicht liefert, sieht er sich nach der nächsten, und kennt er schon etwas vom Geschäft, auch weiter nach der billigsten Bezugsquelle um. Die Anzeigen der Verleger bringen ihm auch hier und da Bestellungen auf andere Werke, — er gewinnt allmählich Geschmack am Handel mit Büchern und sieht sich nun nach einem ständigen Lieferanten um. — Der Sortimenter in der nächsten Stadt, selbst mit beschränkten Mitteln arbeitend, kann ihm keinen genügenden Rabatt gewähren, kann ihm insbesondere kein Lager geben. — Was thun? Er erkundigt sich, hört von Leipzig, wendet sich an einen dortigen Buchhändler und hat flugs, was er wünscht. — Wie er, denken und arbeiten viele Buchbinder, in Leipzig mehren sich diese Kunden, dem Buchhändler gefällt das, und ist er ein weiterblickender Mann, beginnt er, die Sache zu organisiren. — So entsteht ein neuer Zweig des Buchhandels, der Commissions-, oder sagen wir lieber, der Engros-Buchhandel. — Statt daß Duzende von nicht lebensfähigen Sortimentersbuchhandlungen entstehen, haben wir hier die eine große Handlung vor uns. Die vielen kleinen Orte sind jetzt für den Verleger erreichbar, wenn er die Engros-Handlung in seinem eigenen Interesse sich zur Freundin macht und Tausende von gebildeten Leuten bekommen Bücher zu sehen, an die sonst Niemand oder doch nur alle Jubeljahr einmal dachte.

Ist denn das aber nicht ganz dasselbe, was so oft im Börsenblatt als wünschenswerthe Organisation hingestellt wurde? Central-lager, Centralvertrieb von gewissen größeren Punkten aus? Ver-ringerung der Etablissements und der Conten? Vereinfachung der Buchführung u. s. w.? Was durch lange Aufsätze, stets wiederholte Jeremiaden nicht zu ermöglichen war, führt nun ein unternehmender Mann aus. (Siehe: Bundestag, — Frankfurter Fürsten-Con-gress, — Bismarck!)

Wo im Kaufmannsstande ein unternehmender Mann auftritt, wird er unterstützt und werden ihm Commissionslager und Agen-turen entgegen gebracht, so viele er nur annehmen will. Wo im lieben Buchhandel dagegen neue Absatzwege beschritten werden, wo Jemand im Sortiment in neuer und umfassenderer Weise sein Brot verdienen will, tritt ihm Mißtrauen und offener Angriff von der Seite entgegen, die ihm danken sollte: von Seiten der Fabrikanten im Buchhandel — der Verleger. Statt einem Engros-Geschäfte

den Vorzug vor den vielen Hunderten von kleinen Handlungen zu geben, wie es doch bei den Fabrikanten üblich, ist die Meinung ver-breitet, ein Sortimenter dürfe über die Spitze seines Kircthums nicht hinaussehen, wenn er nicht ein unsolider Wagehals werden wolle. Freilich kann der Verleger, wenn er nur einige gangbare Artikel hat, zufrieden sein und sich als großer Geschäftsmann be-trachten. Warum der Sortimenter aber nicht, indem er sein Geschäft weit über die Grenzen seines Kreises, seiner Provinz, ja des Deut-schen Reiches ausbreitet, in und mit dem kühnen Wagen auch höher steigen soll, ist uns unerfindlich. Ist es denn so unbedingt noth-wendig, daß ein Buchhändler, wenn er vorwärts will, stets Verleger wird? Und das ist der bisherige Gang unseres Geschäfts!

Je mehr Engros-Sortimenter entstehen und sich an den ver-schiedenen Centralpunkten Deutschlands herausbilden, je mehr unter-nehmende Männer damit auch im Sortiment auftreten, desto mehr nähern wir uns nicht allein gesunden, kaufmännischen Verhältnissen, bereiten ohne Schwierigkeit eine gründliche Reform unseres ver-alteten Creditwesens vor, sondern sehen auch einer weiteren, alle Schichten der Bevölkerung durchdringenden Verbreitung unserer Literatur entgegen. — Die Sortimenter bestehen nach wie vor, nur mit dem Unterschiede, daß die kleineren sich vom Engros-Geschäfte statt direct vom Verleger versorgen, und somit Zeit, Arbeitskraft &c. sparen.

Der obligatorische Schulunterricht, die allgemeine Wehrpflicht, die riesig wachsende deutsche Industrie, das rege politische Leben, sie alle müssen das Bedürfniß nach Literatur wachrufen. Hand in Hand mit diesem naturgemäßen Gange steigt auch die Speculation, dem Bedürfniß zu genügen; — bis jetzt vorwiegend nur in der Verlagsthätigkeit. Sortimentshandlungen schießen freilich wie Pilze aus der Erde, aber doch nur, weil der Bezug von Büchern zur Ansicht oder auch nur regelmäßig gegen baar mit höherem Rabatt, ohne Vertretung in Leipzig, nicht möglich ist. — All' die-sen ungesunden Gründungen wird durch buchhändlerische Engros-Geschäfte ein Ende gemacht. Diese können billiger beziehen, billiger arbeiten und ihren Abnehmern gegenüber rein kaufmännische Ab-rechnung einführen. Der Anfang ist in Leipzig gemacht; möchten nur recht viele der Sortimenter, die jetzt über Leipzig einen unfruchtbaren Verkehr mit den Verlegern unterhalten, diesen auf-geben und sich der Engros-Geschäfte bedienen. Hohe Auflagen bis in's Aschgrau hinein, Disponenden, Saldo-Uebertrag, verloren gegangene Sendungen, Papier und Druck für Circulare &c. &c., alle diese wunderlieblichen Erzeugnisse eines gewerbtreibenden Standes würden dann wegfallen, ganz zu schweigen von dem Credit-Mißbrauch, den jetzt fast jeder neu etablirte Colleague treibt.

Im Zeitalter eines Stephan den Geschäftsverkehr unter-nehmender Leute einschränken zu wollen, weil es gegen die liebe Gewohnheit geht, heißt sich und seinen Stand zu Grunde richten. Mögen so und so viele Sortimentshandlungen, die sich durch das jetzige buchhändlerische Creditwesen noch mühselig durchschlagen, untergehen, wenn sie größere Collegen nicht anerkennen und sich ihrer bedienen wollen, die Engros-Geschäfte werden dann in kurzer Zeit den Spruch wahr machen:

„Und neues Leben blüht aus den Ruinen“.

E.

J. Br.

Zur Ostermeh-Ausstellung.

Aus der Bekanntmachung des Vorstandes des Börsenvereins ist zu ersehen, daß die Ostermeh-Ausstellung nach nur einmaliger Unterbrechung wieder in ihr altes angestammtes Local, den unteren Saal der Buchhändlerbörse, zurückverlegt worden ist. Diese Maß-regel findet gewiß den Beifall aller die Messe besuchenden Collegen, denn das Ausstellungslokal hat sich doch nun einmal zu dem eigent-lichen Sammelplatze der Buchhändler herausgebildet und ist fast