

erklärt, mit dem Buchhandel in Verbindung treten zu wollen, darf hingondeln und tauchen helfen.

Der Sortimentbuchhandel ist dem Verlagshandel nöthig. Wenn aber behauptet wird, daß das Vorhandensein einer sogenannten Buchhandlung in jedem Neste nur wünschenswerth für literarische und sonstige Interessen sei, so ist dies, gelinde gesagt, ein Irrthum. Der Verlagshandel braucht vor allem einen gesunden Sortimentshandel. Um gesund zu sein, muß aber jedes Sortiment seinen ausreichenden Wirkungskreis haben. Wenn dieser aber (wie bei Tabaks- und Materialwaarenhandlungen) nur bis zur nächsten Straßenecke reicht, weil dort ein Concurrent sitzt, so kann das Sortiment nicht bestehen, denn zwischen zwei Straßenecken gibt es zwar viele Leute, die Cigarren rauchen, gebackene Pflaumen essen und Kaffee lutschen, aber meist nur wenige, die je in ihrem Leben in einer sog. Buchhandlung andere Sachen suchen, als Fliegenpapier, Stiefelwische, allenfalls ein Punktirbuch, wenn sie nicht bloß hingehen, um eine Briefmarke zu kaufen oder den Adreßkalender einzusehen.

Sehe man sich die Sache in einem Beispiele an. In K. haben 2 oder 3 Handlungen lange Zeit ehrenvoll bestanden und ihren Besitzern ein ihrem Stande angemessenes Auskommen gebracht. Stadt und Umgegend mit mehreren kleineren Städtchen boten ihnen ein ausreichendes Feld für ihre Unternehmungen, keine dachte daran, der andern durch Rabattgeben Kunden zu entziehen, jede bemühte sich nur, es der andern an Aufmerksamkeit für das Publicum gleich oder zuvor zu thun. Das war der wohlthätige Einfluß einer achtbaren Concurrenz. Aber die Freude nahm ein Ende. Eines schönen Tages hört ein Buchbinder des Ortes von der vortrefflichen Organisation des Buchhandels, und wie gar leicht es sei, in Büchern zu machen, und wie das gar keine Kosten verursache, da er ja Local ic. besitzt und Raum für ein Lager nicht braucht, denn er denkt gar nicht daran, sich ein solches hinzustellen. Munter zeigt er dem Verlagshandel seinen Entschluß an, dem dringenden Bedürfniß einer weiteren wohlthätigen Concurrenz abzuweichen. Placate, Wahlzettel ic. regnen von allen Seiten und schmücken Fenster und Thür. Die Kunden erfahren beim nächsten Einkauf, daß es eine Buchhandlung mehr gibt, und gleichzeitig (um sie anzulocken), daß man die Bücher daselbst 10—20% billiger kauft, wie anderswo, wenn man nur dem neuen Buchhändler recht deutlich den Titel und den Verleger aufschreibt und dann geduldig einige Zeit wartet.

Und, einmal dies Beispiel gegeben, erstehen ein Duzend neuer Handlungen in der Stadt, und ein zweites Duzend in der Umgegend, um diesen angenehmen und mühelosen Nebenverdienst mitzunehmen. Der Umsatz einer jeden dieser neuen Buchhandlungen übersteigt zwar selten einige Tausend Mark, an denen nur einige Hundert verdient werden, aber was schadet das, es ist ja Nebenverdienst, ohne Risiko und ohne Mühe; die alten Sortimentgeschäfte beziehen, versenden und remittiren die Nova, und die Schmarozer führen die festen Bestellungen aus, bis sich die alten Handlungen entschließen, auch Rabatt zu geben. Und das hilft ihnen auch noch nichts, denn dann liefern die andern noch billiger, und wenn sie nur 10 Pfennige an 10 Mark verdienen, es ist ja Nebenverdienst, von dem sie nicht zu bestehen brauchen.

Und an alle dem ist der Verlagshandel schuld, oder, wenn man will, die buchhändlerische Usance, Jeden, der ein Circular in die Welt schießt, über denselben Ramm zu scheren. Wenn eine Verlagshandlung einem Buchhändler, weil er sich so nennt, in Schulz' Adreßbuch steht und gedruckte Verlangzettel besitzt, sofort als Kollegen denselben Rabatt gibt, wie jedem andern, gleichgültig ob der eine alle 2 Jahre für 5 Mark braucht, der andere aber einen Meß-Saldo von 500 bezahlt, so ist dies ein Unrecht gegen letzteren.

Was nützt es, wenn der Verlagshandel solchen Schmarozer-

handlungen auch kein Conto eröffnet! Gar nicht als Buchhandlungen anerkennen darf er dieselben, auch gegen baar keiner etwas mit Rabatt liefern, wenn sie nicht nachweist, daß sie einen Umsatz macht, welcher das Etablissement als gesund erscheinen läßt, d. h. als ein solches, welches als Buchhandlung selbständig bestehen kann, während bei neuen Etablissements die Persönlichkeit des neuen Kollegen, die beigebrachten Referenzen, das vorhandene Bedürfniß und die voraussichtliche Lebensfähigkeit seines Unternehmens den Ausschlag geben müßten.

Dann, wenn Jeder erst wieder des Credits bedarf, um mit Büchern handeln zu können (was er jetzt ohne jeden Credit kann), erst dann wird der Credit sich wieder befestigen, die Verleger werden nicht mehr über schlechte Zahler, die Sortimenter nicht mehr über zu viele Baarpadete klagen, sie werden ihre Thätigkeit wieder entsprechend belohnt sehen, werden wieder mit Gehilfen statt mit Lehrlingen arbeiten, und dieselben angemessen bezahlen können, kurz ein normaler Zustand wird wieder eintreten.

Wie dahin zu gelangen, davon vielleicht ein ander Mal. Vorläufig genügt es Schreiber dieses, die Aufmerksamkeit der Herren Kollegen, namentlich auch des geehrten Verlagshandels (in ihrem eigenen Interesse) auf diesen Punkt gerichtet zu haben. Wird dieser als der wahre blutvergiftende Fleck des Buchhandels anerkannt, so werden sich auch Mittel finden lassen, ihn auszuschneiden, da an ein Ausheilen wohl nicht zu denken ist. (Ein Menschenfreund.)

Für Herrn Aug. Klasing.

III. *)

Wie sehr der Artikel des Hrn. Aug. Klasing in Nr. 98 d. Bl. die Beachtung des Verlags- und Commissionsbuchhandels verdient, und wieviel Dank der Provinzial-Sortimentsbuchhandel dem Hrn. Verfasser für seine Reformvorschläge schuldet, wurde mir kürzlich durch eine Wahrnehmung bekannt, die ich der Doffentlichkeit nicht vorenthalten mag.

Das hiesige Adreßbuch weist bei einer Einwohnerzahl von 78,000 Seelen (worunter über $\frac{2}{3}$ Arbeiterbevölkerung) unter der Rubrik „Buch- und Kunsthandlungen“ 18 Firmen nach, die sich alle mehr oder weniger mit dem Vertriebe von Büchern und Zeitschriften befassen. Der Absatz an Schulbüchern ist, wie mir meine hiesigen Herren Kollegen gern bestätigen werden, der größere Theil unserer Einnahmequelle, und wenn ein solcher Erwerbszweig durch einzelne der Herren Leipziger Sortimenter derartig heruntergebracht wird, wie es mit Beginn des neuen Schuljahres factisch schon der Fall gewesen ist, so glaube ich nicht zuviel zu sagen, daß es ferner unmöglich sein wird, daß in Chemnitz ein solides Sortimentgeschäft noch gedeihen kann.

Die Verluste beim Schulbücher-Geschäfte, welche theils durch Erscheinen neuer Auflagen, theils durch Abschaffung eines Buches jeder Sortimenter selbst bei der vorsichtigsten Assortirung seines Lagers zu erleiden hat, sind ja bekannt und absorbiren einen ziemlichen Theil des fraglichen Gewinnes. Wenn nun dieser Mißstand noch dadurch vergrößert wird, daß, nachdem wir hier unsere Lager zur Genüge mit Exemplaren des eben neu eingeführten Lehrbuches gefüllt haben, auf einmal eine Leipziger Sortimentfirma mit einer Rabattgewährung und Vergütung von Freiemplaren direct den Schülern ihre Dofferten entgegenbringt, so ist das bedauernswerth und muß den Sortiments- und Verlagshandel in den Augen des Publicums mit aller Berechtigung als ein Schwindelgeschäft erscheinen lassen.

Mir wurde kürzlich eine Factur über eine solche Schulbücher-Lieferung, von Hrn. Alfred Lorenz in Leipzig für einen hiesigen

*) II. S. Nr. 112.