

leben soll, ist nicht genau gesagt, nur angedeutet. Einem Vorschlage nach soll derselbe nur vom Verleger dem Sortimenten zu Liebe gefüttert werden (S. 100), damit der Sortimenter alle feste Bestellungen möglichst kostenfrei zu den Original-Nettopreisen vom Zwischenhändler beziehen könne. Die Fracht bis zum Zwischenhändler trägt der Verleger, und den ganzen Gewinn des Zwischenhändlers leistet auch der Verleger durch Gewährung höheren Rabatts. Das ist ungefähr die jetzige Idee, die ja auch im Börsenblatte mehrfach Anempfehlung gefunden hat. Ganz Deutschland soll in möglichst kleine Zonen und Bönchen mit je einem Zwischenhändler getheilt werden, dem der Verleger ein Lager frachtfrei unterhält. Außerdem soll aber dieses Verhältniß nicht etwa dazu dienen, daß der Sortimenter nur mit dem Zwischenhändler verkehrt (das wäre ja eine wünschenswerthe Vereinfachung), sondern der Sortimenter kann nebenbei jederzeit auch mit dem Verleger direct verkehren, vornehmlich was Novitäten betrifft. So würde denn der Verleger 10—20 oder mehr Lager zu unterhalten und zu controliren haben, nach 10—20 Plätzen frachtfrei zu liefern haben, nicht mehr wissen, wer sich für seinen Verlag interessiert, nebenbei aber auch noch die unfruchtbare Novitätenversendung nach wie vor an alle Sortimenten ganz in der bisherigen Weise vorzunehmen haben. (S. 110.)

Man sieht aus dieser Skizze, daß jede Zeile fast unlösbare Widersprüche bietet und daß ein Zustand angestrebt wird, der die Verwirrung möglicherweise noch vermehren kann, von der Sicherstellung des Verlegers in Betreff der Creditgewährung an den Zwischenhändler ganz zu schweigen.

Zunächst würde die Einsetzung solcher Zwischenhändler dahin führen, daß wir im Buchhandel nicht bloß Leipzig als spesenfreien Stapelplatz hätten, sondern etwa 20 derartige Lagerstationen, die also naturgemäß binnen kürzester Frist ebensoviele neue Herde für Schleuderei werden würden, denn daß die Spesenfreiheit Leipzigs die jetzigen Uebelstände größtentheils erzeugt hat, ist noch nie bestritten worden.

Wie nun aber, wenn trotz Zwischenhändlern und Provinzialvereinen dennoch Leipziger oder Berliner Handlungen Circulare an alle Universitäts- und Gymnasiallehrer versenden und wie bisher 20—25% offeriren? Kann der Zwischenhändler oder der Provinzialverein oder gar der Verleger das hindern? Je mehr man über die Sache nachdenkt, desto mehr Räthsel entstehen.

Mit Recht wird S. 105 daran erinnert, daß nicht alles in der Praxis sich bewährt, was in der Theorie so herrlich ausgesehen hatte, daß alle derartigen Theorien immer Ideale von Menschen, vollkommene Menschen, zur Voraussetzung hätten. Wenn nun auch unsere Zwischenhändler so ideale Naturen wären, sie wollen doch zuletzt mit ihrer Familie von ihrem Geschäfte leben, und das zu erreichen, lediglich von der Provision des Verlegers, wird bei einem so geldknappen und umsatzarmen Geschäfte, wie der Buchhandel es ist, nun und nimmer möglich sein. Sobald aber der Zwischenhändler anfangen wollte — und wäre es auch nur aus Noth — über seinen Rayon hinaus mit Sortimentern, oder gar direct mit dem Publicum zu verkehren, so wäre das Vertrauen zu ihm bei seinen Sortimentern verloren, ein Lamento sonder Gleichen würde erschallen, und Abschaffung der Zwischenhändler stände dann wieder auf der Tagesordnung.

Auf derselben Seite (105) finden wir auch die sehr richtige Bemerkung, daß kleine Wiederverkäufer, die z. B. in Breslau vom Zwischenhändler nicht zu ihrer Befriedigung bedient werden, flugs wieder nach Leipzig sich wenden würden. Was ist dagegen zu thun, und in welcher Lage ist der Verleger solchen Uebergriffen gegenüber? Wie soll er sie verhindern?

Unserem Gefühle nach ist bei der Verhandlung über diese

These überhaupt der Standpunkt des Verlegers viel zu wenig berücksichtigt worden.

Der Verleger hat ein lebhaftes Interesse, den Zwischenhändler nicht ins Leben treten zu sehen. Er verliert durch den Zwischenhändler vollständig die Fühlung mit dem Sortimenten, er muß bei der starken Concurrnz, der auch der Verleger ausgefetzt ist, für sehr viele Artikel um die Gunst der Zwischenhändler buhlen und geräth dadurch in eine vollständig abhängige, unwürdige Stellung. Geräth er in Streit mit einem oder einigen Zwischenhändlern, so kann sein Verlag für mehrere Districte vollständig beseitigt werden. Nicht alle Verlagsartikel sind für den Zwischenhändler unumgänglich nothwendig; welche reiche Wahl bleibt ihm bei Jugendschriften, Kalendern, Kochbüchern u. dgl. Büchern fürs große Publicum! Wie kann der Zwischenhändler bald diesen, bald jenen Verleger begünstigen oder schädigen!

Nach alledem hat der Verleger das wesentlichste Interesse, diese neue gefährliche Klippe gar nicht erst aufzubauen. Außerdem liegt die Provision für den Zwischenhändler bei den bereits vorhandenen Publicationen ganz außer Ansatz, bei zukünftigen Unternehmungen muß sie dagegen nothwendig zum Nachtheile des Buches mit in die Calculation gezogen werden. Und bei alledem keine Vereinfachung in der Buchführung, da der unfruchtbare Novitätenverkehr ja nach wie vor direct mit dem Sortimenten erledigt werden soll.

Wenn die Sortimenten heut über maßlose Concurrnz klagen, so scheinen sie blind zu sein für die Concurrnz, welche dem Verleger überall erwächst. Wo eine neue literarische Idee aufsteht, sei sie wissenschaftlich-theoretischer oder rein praktischer Natur, sofort entwickelt sich aus einem solchen Anstoße eine ganze Concurrnz-Literatur. Und wie sind dem Verleger die Hände gebunden, wenn er für seinen Verlag etwas thun will! Inserate in politischen Zeitungen sind bei den heutigen ganz unerhörten Inseratgebühren so gut wie unmöglich. Auf Recensionen gibt das Publicum bekanntlich kaum noch etwas, da die Bücherrecensionen in der leichtsinnigsten Weise von beliebigen Feuilletonisten zusammengeschrieben werden, um die traurigen Erzeugnisse der „geistvollen“ und „liebenswürdigen“ Freunde möglichst scharf herauszuputzen. Die einfache sachgemäße Besprechung findet aber gegenüber dem unverschämten Reclamewesen, wie es sich in den Zeitungen breit macht, gar keine Beachtung mehr. So bleibt denn nur das Versenden der Novitäten durch den Sortimenter. Dieses Mittel ist aber durch Uebermaß so ganz ins Gegentheil von dem umgewandelt, was es ursprünglich sein sollte, daß man gewisse Sortimentshandlungen nur noch als unentgeltliche Novitätenleihanstalten anzusehen versucht wird. Wenn das maßvolle Versenden von Novitäten ursprünglich ein Anreiz zum Bücherkaufen sein sollte, so ist es in der jetzigen Ausdehnung einerseits zu einer Belästigung des besseren Publicums geworden, andererseits ist die Neugierde des Bücherfreundes oft genug vollauf befriedigt, wenn er das neue Buch 4—6 Wochen zum Durchblättern in Händen gehabt hat.

Diese Schattenseiten des Verlagsgeschäfts, namentlich des mittleren und kleinen, sind in Weimar mit keiner Silbe erwähnt. Nur der Sortimenter kennt den Kampf ums Dasein, der Verleger ist in seinen Augen der Nabob, der im Golde wühlt.

Und zu allen diesen nicht übertrieben geschilderten Plagen des Verlegers soll nun noch seine Sorge treten, daß ja in den Provinzen kein Mißbrauch mit seinem Verlage (im Sinne der Sortimenten) getrieben werde. Er soll eine Controlle über Zwischenhändler, Sortimenten und andere Wiederverkäufer führen, eine Controlle, zu der ihm jeder Anhalt fehlt. Das ekelhafte Denunciren — wir kennen es ja in Deutschland aus neuester Zeit hinlänglich — würde eine allgemeine Seuche werden, um das Ansehen unseres Standes in