

Ist es vom „kaufmännischen“ Standpunkt aus rationell, ihr entgegenzutreten?

Weichen die Interessen der Verleger von denen der Sortimenten in dieser Frage ab?

Endlich: Ist der Börsenverein berufen und befähigt, zu Gunsten der Allgemeinheit, im Interesse der gedeihlichen Entwicklung des deutschen Buchhandels das Selbstbestimmungsrecht seiner Mitglieder bis zu einem gewissen Grade zu beschränken, eventuell Bestimmungen gegen gewerbsmäßige Schleuderei in seine Statuten aufzunehmen?

Was den Einwand des „Selbstbestimmungsrechts des Einzelnen“ betrifft, so wird allseitig zugegeben werden müssen, daß daselbe doch unter allen Umständen nur insoweit Anerkennung fordern kann, als durch seine Ausübung berechnete Interessen Anderer nicht verletzt werden. Eine solche Verletzung findet aber durch die Schleuderei insofern statt, als in vielen Fällen die Früchte der von Anderen aufgewendeten Kosten und Mühen, nicht etwa bloß zufällig, wie dies im Handel überhaupt nicht zu vermeiden, sondern systematisch von dem Schleuderer eingeheimst werden. In einem pikant geschriebenen Artikel des Börsenblattes war neulich (Nr. 198) gesagt, der Schleuderer thue eigentlich nichts Anderes als daß er die Vortheile, welche der reguläre Sortimenter dem Publicum durch Jahresrechnung, Franco-Ansichtsendungen u. d. h. in einen Abzug vom Ladenpreis verwandle“. Dies ist eine Verdrehung des Sachverhalts, insofern damit gesagt werden will, daß es sich hier um zwei verschiedene, von einander unabhängige Leistungen handle; es ist aber in einem nicht beabsichtigten Sinne richtig, in dem Sinne nämlich, daß in der That der Schleuderer die Leistung des „regulären Sortimenters“ in vielen Fällen für sich ausnützt, indem er auf dessen vorhergegangene Mühen und Kosten seinen Absatz gründet. Er läßt den „regulären Sortimenter“ durch das Halten eines Lagers, durch Ansichtsendungen u. d. h. die Kauflust hervorrufen und anspornen, und wenn diese kostspielige vorbereitende Arbeit gethan ist, kommt er und macht sie sich zu Nutze, indem er die Bücher um soviel billiger anbieten kann, als jener zur Vorbereitung des Absatzes schon aufgewendet. Der Schleuderer erntet mit leichter Mühe da, wo der reguläre Sortimenter gesät. Dieser zieht den Kunden heran, jener macht das Geschäft mit ihm. Will man ihn daran hindern, so beruft er sich auf den „sittlichen“ Standpunkt und klagt über Attentate auf sein Selbstbestimmungsrecht! — Ein oft citirtes Wort ist dieses: „Man kann Niemanden zwingen, mehr zu verdienen als er will.“ In der That, wenn der Schleuderer nur seinen eigenen Nutzen schmälerte, so ließe sich dagegen nicht viel einwenden. Aber er schmälert den legitimen Nutzen der Anderen, schmälert ihn, indem er in vielen Fällen die Mühen und Kosten der Anderen für sich ausbeutet. Dieser Umstand darf nicht übersehen werden, wenn man die sittliche Berechtigung, die Schleuderei zu bekämpfen, prüft.

Was nun den kaufmännischen Standpunkt betrifft, so ist schon oft und klar genug nachgewiesen worden, daß es verkehrt ist, denselben als durchaus maßgebend für den Buchhandel zu betrachten. Zul. Springer sagt darüber in seinem oben angezogenen Gutachten:

Das ist der bestimmt und scharf ins Auge zu fassende Unterschied zwischen der Eigenthümlichkeit buchhändlerischer Artikel und denen anderer geschäftlicher Gegenstände, daß im Allgemeinen ein Exemplar eines Buches dem andern desselben durchaus gleich ist. — Und eben aus dieser Natur der buchhändlerischen Gegenstände muß gefolgert werden, daß der Handel mit diesen, der Sortimentbuchhandel eben zu einem Concurrenzgeschäfte nicht geeignet ist.

Die Consequenzen, welche Springer damals an diesen Satz knüpfte und welche in der Hauptsache auf die beiden Vorschläge hinüberlaufen, erstens: die Regierungen um Abhilfe durch Be-

schränkung der Concessionsertheilung anzugehen, und zweitens: die soliden Sortimentshandlungen aufzufordern, die Schleuderer durch vereinigt noch billigeres Verkaufen zu ruiniren (Aus-treibung des Teufels durch Beelzebub!) — diese Consequenzen wird heute wohl Niemand mehr ziehen wollen. Aber der Grundsatz, von welchem Springer ausgeht, ist heute noch ebenso richtig, wie damals. Bei der Concurrenz im Sortimentbuchhandel bildet in der That nicht wie bei der in den meisten kaufmännischen Artikeln die Frage nach der Solidität des Verkäufers, der mehr oder minder realen Beschaffenheit der Waare ein Gegengewicht gegen verlockende Schleuderpreise. Auch kann der Sortimenter nicht in dem Maße wie der Kaufmann und zum Theil auch der Antiquar durch Auffindung besserer, billigerer Bezugsquellen, geschickte Benützung von Handelsconjuncturen und außergewöhnlichen Einkaufsgelegenheiten seinen Speculationsgeist, seine Geschicklichkeit geltend machen. In das große Gebiet der Phrase gehören deshalb Aeußerungen, wie sie neuerdings die Vertheidiger der Schleuderei häufig im Munde führen: von dem Poppe, der im Buchhandel abgeschnitten werden sollte, von neuen Entwicklungen, neuen Bahnen, neuen Ideen, an die man sich gewöhnen müsse u. d. h. Es soll ja nicht bestritten werden, daß in unserer seitherigen Geschäftspraxis noch allerhand Schwerefälle und Mißbräuche herrschen. Aber was die Geschäftspraxis der Herren Schleuderer betrifft, so muß ich gestehen, daß mir wesentlich neue Ideen in derselben noch nicht aufgefallen sind. Es ist dies in Anbetracht der oben geschilderten Eigenthümlichkeit der buchhändlerischen Artikel auch gar nicht möglich. So sehen wir denn die Schleuderer in der Hauptsache sich auf das eben nicht sehr neue Mittel beschränken, daß immer einer zu noch billigeren Preisen Bücher anbietet, als der andere. Das Ende vom Liede wird sein, daß der jetzt noch über das ganze Absatzgebiet der deutschen Literatur ausgebreitete reguläre Sortimentbuchhandel nach und nach herunterkommt und theilweise eingeht, um einem Proletariat von kleinen Wiederverkäufern unter der Führung einiger Schleudergrossisten Platz zu machen.

Wenn wir nun aber annehmen können oder müssen, daß der reguläre Sortimentshandel in seiner seitherigen Ausbreitung neben der Schleuderei, wenn sie sich unter dem Schutze der neuen Postverkehrsvereinfachungen erst vollends entwickelt und systematisch ans Werk gemacht haben wird, nicht mehr bestehen kann, so werden die Interessen der meisten Verleger zunächst mindestens ebenso bedroht erscheinen, wie die der Sortimenter. Es ist hier allerdings zu constatiren, daß nicht alle Verleger ein gleiches Interesse an dem Erhalt des regulären Sortiments in seinem seitherigen Bestande haben. Um die Worte „in seinem seitherigen Bestande“ nicht einer naheliegenden mißverständlichen Auffassung preiszugeben, füge ich hier bei, daß ich damit keineswegs der jetzigen Uebersicht von Etablissements das Wort reden will. Im Gegentheil glaube ich, daß es sehr zweckmäßig wäre, wenn eine erkledliche Anzahl kleinster Sortimentshandlungen entweder ganz verschwände oder wenigstens zu ihrem eigenen und der anderen Besten nicht mehr direct von den Verlegern bezöge. Der Gegensatz, welchen ich im Auge habe, ist lediglich der eines gleichmäßig bis in die Peripherie unseres Absatzgebietes verbreiteten soliden Sortimentshandels zu der aus wenigen Centren erfolgenden Bücherversorgung durch einzelne Schleudergrossisten mit Hilfe einer entsprechenden Anzahl von Handlangern. Aber auch an dem Erhalt der soliden Sortimentshandlungen, welche ich hier meine, haben nicht alle Verleger ein gleichmäßiges Interesse. Vorerst sind es die Verleger von Journalen und populären Colportageartikeln, welche mit Recht darauf hinweisen, daß sie ihr Geschäft mit den regulären Sortimentshandlungen allein gar nicht machen könnten, ja daß die