

Kampfe ums Dasein. Haben sie auf mancherlei Schleichwegen es als Sortimentler zu einem kleinen Lager gebracht, auf welchem die Belletristik natürlich bei weitem überwiegt, so suchen sie, unbekümmert um die bösen Folgen für die Gesamtheit, und ebenso wenig für ihre Verpflichtungen gegen die creditirenden Verleger sorgend, um jeden Preis Kunden an sich zu ziehen, und überbieten einander im Verschleudern ihrer Waare. Man geht von 10 bis über 20 % Kundenrabatt hinaus, ja, manche Werke, die im Selbstverlage von Gelehrten erschienen waren, welche des Verlages überdrüssig oder ihrer Anlagecapitalien bedürftig geworden sind, werden dem Publico mit 50 und mehr Proc. vom Ladenpreise öffentlich angeboten. Von Rücksicht auf den noch vorhandenen Bestand an solchen Werken auf anderen Sortimentslagern ist keine Rede — so macht man Hunderte von nicht immer werthlosen Werken zu wahrer Maculatur. Buchbinder, welche kaum Geschriebenes zu lesen im Stande sind, werden von jenen Leuten zu „Commissionärs“ gemacht; dieselben nehmen keinen Anstand, den bei ihnen einkommenden Käufern die von den Buchhändlern erhaltenen Originalnoten zu zeigen. Wer nun ein gewitzigter Kunde ist, wendet sich alsdann an den Buchhändler selber und fordert und erhält auch bei entsprechendem Bedarf an Literatur dieselben Preise, welche der betreffende Buchbinder oder Commissionär von der ihn versorgenden Handlung genießt.

Den Nachdruckern, welchen trotz aller aufgewandten Mühen das Handwerk nicht zu legen ist, widmen die Inhaber erwähnter Handlungen ein besonderes Wohlwollen. Denn jene gewähren durchschnittlich 40 %, bei einer Entnahme von Büchern im Werthe von 25 Thalern und darüber sogar 50 % Rabatt; in Ansehung der keineswegs schlechten Ausstattung nachgedruckter Bücher, welche nur zu oft diejenige der Originalwerke um ein Beträchtliches übertrifft, ist jener Rabattsatz ein enormer Nutzen, wodurch der Schleuderei Thor und Thür geöffnet wird.

Solchen Verhältnissen und Einflüssen gegenüber hat der ehrenwerthe Sortimentler einen ungemein schwierigen Stand. Zunächst häuft sich auf seinen Scheitel von jeher ein volles Maß allen Unglücks, das den Buchhandel trifft. Bis vor dreißig Jahren, klagt ein alter Herr zu Ausgang des vorigen Jahrhunderts, hatte ein Sortimentbuchhändler noch eine im Verhältniß zur Gegenwart goldene Zeit; jetzt ist jeder Einsichtige davon überzeugt, daß der Sortimentshandel in 15 bis 20 Jahren von Grund aus vernichtet sein wird. An seinem Ruin arbeiten die mannigfaltigsten bösen Kräfte.

Zunächst der neue Geschäftsbrauch, welchen der Verlagsbuchhandel in erster Reihe bestimmt. Dieser hat sich schon längere Zeit von den alten, richtigen Bahnen ab- und einer neuen schlechteren Praxis zugewandt. Aus dem ehemaligen Tauschverkehr, in welchem die Norm galt, selbstgedruckten Verlag gegen anderen umzutauschen und die Differenz oder den Ueberschuß unter Abzug des üblichen Drittels mit Geld zu begleichen, hat sich allgemach der arge, sogenannte Nettohandel entwickelt, das Schoßkind der „reinen“ und zwar namentlich Leipziger Verlagsbuchhandlungen, welche bloß gegen Zahlung ihre Druckwerke verabfolgen, ohne dem verlegenden Provinzialen auch nur für einen Heller von seinen eigenen Artikeln abzunehmen. Alles, was er zur Ostermesse „geschrieben“ (so der damalige Ausdruck für unser „verschreiben“) hat, muß der Sortimentler behalten; irgend welche Remissionsberechtigung erkennt der Verleger nicht an; ja mit empörender Härte fordert derselbe zur folgenden Jubilate-Messe den ganzen Saldo (ohne einen Uebertrag zu gestatten) und zwar im 20 Gulden-Fuße, nicht in Reichsgeld oder im 24 Gulden-Fuße, worin doch der Käufer bezahlt zu werden pflegt. Wie schon erwähnt, sitzen in Leipzig die meisten dieser Nettohändler. Mehr als 40 „Verlagsfabriken“ gibt es dort — unter ihnen über 20 in neuester Zeit

entstandene — welche elendes Zeug zu hohen Preisen auf schwerem Papier, aber in so kleinen Auflagen drucken, daß in den weitesten Fällen bei der raschen Folge der Auflagen dem Sortimentler einige von den erworbenen Exemplaren auf dem Lager zu Maculatur werden. Unter diesen Verlegern ist der „in noch mehrerer Beziehung merkwürdige“ Wengand der schlimmste. Die lässige Befolgung der Vorschriften der Verleger seitens des Sortimenters hat Entziehung des Credits zum Gefolge, und doch ist dieser der Lebensnerv des ganzen Handels.

Auch die Einführung von Partiepreisen, deren Genuß sich die meisten Handlungen wegen ihres bescheidenen Absatzes versagen müssen, hat ungemein viel verdorben. Sie ermöglichen die eigentliche Schleuderei gewisser Firmen und legen jede Thätigkeit der kleineren Geschäfte lahm. Das Unwesen der Pränumerationswerke, namentlich die Sitte mancher Verleger, mit dem Sammeln von Subscribenten Privatpersonen zu betrauen und den gewöhnlichen Viertel-Rabatt hieran nicht in Geld, d. h. durch eine entsprechende Gutschrift, sondern durch Bücher (in natura) zu vergüten, hat den Verkehr tief geschädigt, alle Verwendung für derartige Erscheinungen höchst unerquicklich gemacht; kommt es doch vor, daß der ganze Nutzen an schweren Werken lediglich in der Cursdifferenz besteht. Nahezu unerschwinglich sind auch die Frachtkosten geworden, die dem außerhalb Leipzigs wohnenden Sortimentler dadurch erwachsen, daß die wenigsten größeren provinziellen Verleger sich in anderem Falle als während der Dauer der Messe zu Franco-Lieferung nach Leipzig verstehen wollen. Ebenso ist es unbillig, daß der Besteller sowohl für An- als Rückschreiben die „Brieports“ tragen soll. — Diese Auslagen ergaben allerdings in jener Zeit, wo ein bescheidenes Bändchen, auf eine Entfernung von ca. 60 Meilen als Brief versandt, 14 gute Groschen Porto trug, alljährlich eine nicht geringe Summe. Freilich waren die Frachtkosten damals nominell nicht sehr viel höher, als gegenwärtig; so kostete ein Centner Bücher von Bonn nach Berlin etwa 2½, von Leipzig bis ebendahin ca. 1 Thaler. Hierzu traten allerdings mancherlei Abgaben für Spediteure, Waagemeister, städtische Accise und — bei ausländischen Büchern — Zoll, welche wir heute kaum mehr kennen.

Trotz dieser bekannten Thatsachen wird von Seiten mancher Verleger und namentlich gelehrter Gesellschaften die Gefälligkeit eines Sortimenters, was die Besorgung von Beischlüssen betrifft — in so ausgedehnter Weise in Anspruch genommen, daß er von der Verbindung mit namhaften Gelehrten seines Geschäftskreises oft wenig mehr Vergnügen genießt, als die Erstattung seiner Portoauslagen für allerhand Beipackungen. Es kommt aber auch vor, daß der Adressat die Annahme derselben verweigert, und der gezwungene Commissionär mag zusehen, wie er sich für seine Mühen und Kosten entschädigt.

Zieht man alles das in Betracht und erwägt ferner, welche Unkosten aus dem sonstigen Geschäftsbetriebe erwachsen: Saläre für die stets anspruchsvoller werdenden Gehilfen, deren Forderungen ihre Leistungen um ein Unbilliges überragen, die Kosten für einen dreiwöchentlichen Besuch der Leipziger Messe, welcher, mäßig gerechnet, 200 Thlr. beansprucht, unvermeidliche Verluste und dergl., so liegt klar auf der Hand, daß ein Rabatt von 33½ % vom Ordinärpreise nicht mehr genügt. Und doch droht noch eine Schmälerung dieses Nutzens im Laufe der Zeit einzutreten, welche dem Sortimentler das Leben vollends unmöglich machen wird. Ein bedeutender Schritt ist in dieser Richtung schon damit gethan, daß manche Verlagshandlungen die dem Sortimentler unentbehrlichen Fortsetzungen nur noch gegen baar verabfolgen (i. J. 1795).

Den schlimmsten Krebschaden am eigenen Leibe hat allerdings der Sortimentshandel selber großgezogen, unheilbar gemacht. Das ist der nachgerade unmäßig gewordene Kundenrabatt. Zu