

Bestellungen zurückzuhalten. Wo aber diese Zurückhaltung stattfindet, muß dem Verleger das Recht zuerkannt werden, ohne Rücksicht auf den Sortimentsbuchhandel sich direct an das Publicum zu wenden; denn der Verleger braucht sich dadurch, daß der Sortimenter einem Unternehmen kein Interesse entgegenbringt, das nach seiner Ansicht dafür vorhandene Absatzgebiet nicht entgehen zu lassen.

In Frankreich machen einige Verleger zur Bedingung der Lieferung in Rechnung, daß der Sortimenter mindestens ein Exemplar aller ihrer Novitäten abnimmt; letztere können innerhalb einer bestimmten Zeit zurückgesandt werden, doch darf der Sortimenter aus derartigen Rücksendungen kein baares Guthaben geltend machen; der Ausgleich eines ev. Guthabens kann nur durch neue Bezüge erfolgen. Das ist derselbe Gesichtspunkt, der auch für den deutschen Verleger maßgebend zu sein pflegt. Nicht die Solidität einer Firma allein läßt es dem Verleger wünschenswerth erscheinen, mit ihr in Rechnung zu verkehren, sondern er verlangt außer der Solidität auch Interesse für seine Novitäten; gelegentlich durch eine Sortimentsbuchhandlung übermittelte Aufträge nur deshalb in Rechnung auszuführen, weil die vermittelnde Sortimentsbuchhandlung als solid bekannt ist, hat keinen Zweck. Consequenter Weise müßte da, wo erhöhter Rabatt bei Baar Bezug gewährt wird, letzterer nur denjenigen Handlungen eingeräumt werden, welche offenes Conto haben.

Die Verleger in Frankreich und England sind genöthigt, mehr Geld auf Inserate zu verwenden, als die deutschen Verleger, die dagegen meist gezwungen sind, die Auflage über den muthmaßlichen Bedarf zu normiren, um „als Neuigkeit“ versenden zu können. Das sich für Literatur interessirende englische und französische Publicum ist gewissermaßen gezwungen, die Ankündigungen der Verleger zu verfolgen, während die deutsche Art und Weise des Vertriebes das Interesse für die Inserate, diese directe Initiative des Verlegers, beim Publicum mehr oder weniger abstumpft. Der Sortimenter schickt ja Alles (und noch mehr), was den Einzelnen interessiren könnte, zur Ansicht! Daß durch die gegenwärtige Organisation des deutschen Buchhandels eines der wichtigsten Vertriebsmittel des Verlegers fast gänzlich lahmgelegt wird, ist meines Erachtens eine der größten Schattenseiten derselben, wofür es jedoch ohne gänzliche Umgestaltung keine Remedur gibt. In keinem Lande ist es bei der Leichtigkeit, mit der der Apparat im Großen und Ganzen arbeitet, so wenig schwierig und deshalb vielleicht auch so verlockend, zu verlegen, wie in Deutschland, und fast jeder Sortimenter pflegt der Versuchung, wenn sie an ihn herantritt, zu unterliegen. In keinem anderen Lande ist es dafür auch, was die natürliche Consequenz bildet, so leicht, verlegt zu werden, wie bei uns. Die Massenhaftigkeit der literarischen Production in Deutschland, resp. unsere Ueberproduction, die alljährlich den nationalen Stolz Derjenigen herauszufordern pflegt, welche ausschließlich zählen und nicht auch wägen, ist wesentlich mit in unsern buchhändlerischen Verkehrsverhältnissen begründet. In keinem Lande fällt es dem angehenden Schriftsteller oder dem jungen Gelehrten so leicht, die erste Schrift in die Oeffentlichkeit zu bringen, wie in Deutschland. Wenn die nöthige Ausdauer vorhanden ist, findet sich für jedes Manuscript schließlich auch ein Verleger.

Zu S. 37 (Nichtberechnung der Emballage). —

In Bezug auf Emballage bei besonders kostbaren oder sonst schwer zu verpackenden Erscheinungen hat sich der Buchhandel immer mehr dem kaufmännischen Modus genähert. Im kaufmännischen Leben heißt es meist: Verpackung (Kiste etc.) berechne ich zum Selbstkostenpreis, nehme dieselbe jedoch nicht zurück. Der Verleger, der Emballage in Anrechnung bringt, thut dies meistens ohne Unterschied darauf, ob die Bestellung baar, fest oder à cond. lautet, pflegt

jedoch die Remission der Emballage zu dem von ihm dafür angelegten Preise zu gestatten. Ein Recht des Sortimenters, bei à cond. Bezügen im Falle des Absatzes die Berechnung für Emballage zu streichen, muß ich entschieden bestreiten. — Macht der Verleger auf Verlangen directe Sendungen, so ist er unzweifelhaft berechtigt, die Kosten der post- oder eisenbahnmäßigen Verpackung in Anrechnung zu bringen.

Zu S. 44 (Auftragsformen). —

Feste Bestellungen von Firmen, welche kein offenes Conto haben, sowie feste Bestellungen auf Artikel, welche nur baar geliefert werden (Baarartikel), gelten stillschweigend als Baarbestellungen und werden baar effectuirt.

Erhöhter Rabatt bei Baarzahlung beginnt nicht erst, wenn mit 33½% statt 25%, mit 40% statt 33½% geliefert wird. Als erhöhter Rabatt bei Baar Bezug gilt z. B. thatsächlich auch schon, wenn mit 30% statt mit 25% geliefert wird. Wem ein Mehrerabatt wie der letzterwähnte nicht genügt, der muß bei seiner Bestellung ausdrücklich bemerken, was er unter erhöhtem Rabatt versteht.

Die baar expedirten Verlangzetteln werden von der Mehrzahl der Verlagsbuchhandlungen zurück behalten und bei Präsentation des Baarpaketes zur Einlösung dem Besteller oder dessen Commisionär nur vorgezeigt. Das ist die Usance der größeren Verlagsbuchhandlungen; ihr Recht auf den Verlangzettel ist unzweifelhaft.

Sehr häufig werden buchhändlerische Baarbestellungen nicht eingelöst. Der Verleger beschränkt sich meist darauf, zu wiederholten Malen an die Einlösung zu mahnen und falls dies erfolglos bleibt, das Paket wieder auszupacken. Die Beträge, um die es sich handelt, sind meist zu gering, als daß es sich verlohnte, ordnungsmäßige Expedition vorausgesetzt, Klage auf Abnahme anzustrengen. Im Falle unterliegt es jedoch keinem Zweifel, daß der Sortimenter zur Zahlung sammt Kosten verurtheilt würde. C.

Die württembergische Landes-Gewerbeausstellung und der Buchhandel.

(Schluß aus Nr. 246.)

d. Schluß.

Aus der vorstehenden mehr oder weniger eingehenden Darlegung meiner Ansichten habe ich schließlich das Ergebnis zu ziehen und mit wenigen Worten festzustellen, daß der württembergische Buchhandel in der Betheiligung an der Gewerbeausstellung seines Landes zwar in keiner Weise ein genaues Bild seines Umfanges und seiner Bedeutung gibt, daß aber, wie ich ihn in seiner Gesamtheit trotzdem ziemlich genau kenne, vier Hauptrichtungen in ihm sich besonders geltend machen: die Illustrations-Literatur mit Einschluß der Zeitschriften, der Jugendschriften-Verlag, die schönwissenschaftliche und die eigentliche wissenschaftliche Literatur. Wohin mich die eigenen Sympathien ziehen, ist aus Vorstehendem zur Genüge klar geworden. Ich halte treu zu jenem Wort, das mir einer der namhaftesten süddeutschen Universitätslehrer gelegentlich einer Discussion über Zweck und Ziele des Verlagsbuchhandels schrieb: „Ich beschäftige mich oft mit der auffallenden Erscheinung, daß so viele Verleger, die man in besserem Sinne überlegsam nennen darf, eine so ungemessene Scheu haben, Werke tüchtiger Gelehrter zu übernehmen, nur weil sie aus ihnen entweder gar keinen oder doch nur einen unverhältnißmäßig kleinen und späten Nutzen herauscalculiren zu können vermeinen. Solche Autoren werden dann als Idealisten gehaßt und zurückgewiesen und die Verleger Utopisten gescholten, die den Nuth haben, der Tagesmeinung zu trotzen. Aber das Verhältniß ist ein umgekehrtes, denn diese sind Weise und jene Thoren. Jedes gute Buch ist auch ein guter Verlagsartikel, der sich früher oder später bezahlt macht: denn nicht der augenblickliche Geldvortheil