

Sortimentern fühlbar zu reduciren. Dazu treten noch die übermäßige Concurrenz und die mit derselben zusammenhängende Rabattwirthschaft, die Spesen u. s. w., welche mehr und mehr am Marke des soliden Sortimentsgeschäftes zehren und sein Dasein langsam, aber sicher untergraben. Es ist ein Jammer, daran zu denken, wie die Sortimentter ihr kostbares Geld an die „Annoncen“ hängen werden, um ein Scherflein beizutragen zu — ihrem künftigen Ruin. Es ist ein Jammer für den Eingeweihten, wenn er sieht, wie heutzutage jedwedes Tageblatt von Ankündigungen wimmelt von zehn verschiedenen Firmen über ein und denselben literarischen Gegenstand.

Bei größeren Verlegern und Sortimentsgeschäften ersten Ranges werden die Wunden wohl vernarben; aber der kleinere Sortimentter wird ganz empfindlich getroffen und gezwungen sein, sich bei Zeiten auch aus nichtbuchhändlerischen Geschäften neue Einnahmequellen zu erschließen, was, wie man sagt, gegenwärtig gar nicht so leicht sein soll. Denn eine Unzahl von „Collegen“ und „sogenannten Kollegen“ wird sich mit ihm in dasselbe Bestreben theilen, mit ihm auf neuem Felde aufs neue concurriren und die sauer errungene Nahrung für seine „scrophulösen Nachkommen“ mit bitterer Galle versüßen. — Nachkommen? — Du lieber Gott! diesen Luxus überhaupt kann sich noch lange nicht jeder kleine Sortimentter gestatten, und, wenn — so doch nur in ganz beschränktem Maße. — Hier ist nichts zu lachen! die Sache hat ihre sehr ernste Seite.

Von diesem materiellen Gesichtspunkte aus betrachtet, müssen dem Buchhändler die „billigen Collectionen“ und andere derartigen Unternehmungen verderbenbringend erscheinen. Wer darin nicht die literarische Großindustrie erkennt, welche den Ruin des Handwerks bedeutet, der hat nicht Augen zu sehen, nicht Ohren zu hören. — Es ist eine neue Form von Schleuderei. Wir wollen sie „Berleger-Schleuderei“ nennen. Ob dieselbe mehr Berechtigung beanspruchen darf, als die Sortimentter-Schleuderei, möge jeder Leser selber beurtheilen. Das Handwerk, hier also die mittleren und kleineren Verleger, ist im Kampfe gegen diese Großindustrie, gegen die Gewalt des Capitaless machtlos und wird sich wohl oder übel an die neuen Verhältnisse gewöhnen, sich darnach einrichten müssen. Mancher Verleger wird es zwar nicht begreifen wollen, wenn er einzelne, vielleicht ganz gebiegene und von der Kritik seiner Zeit als trefflich anerkannte Verlagsartikel oft wie mit einem Schlage entwerthet sieht und wenn die Bestellzettel der Sortimentter sich fürderhin zum Schluß des Jahres an den Fingern zählen lassen. Da möge er sich dann an unsere heutigen Zeilen erinnern, wo er zu heilsamen Betrachtungen über die unwillkürliche Ansammlung seiner Maculaturvorräthe Anregung findet.

Auf die Treue der Sortimentter darf der kleinere Verleger sich nicht verlassen; denn jene zwingt ja die Concurrenz nach Kupfer zu graben, wo die Goldquellen zu versiegen beginnen, zu retten was zu retten ist, und sich auf „Lieferungswerke“ und „Collectionen“ zu werfen. Der Sortimentter ist durch die Verhältnisse geradezu gezwungen, sein Hauptinteresse auf den Verlag der einflußreichsten Firmen und auf die Unternehmungen der Massenproducenten zu concentriren; ja er wird den blinden Griff in eine „Collection“ manchmal sogar noch bequemer und praktischer finden, als wenn er sein Interesse auf die einzelnen Publicationen von ein paar Duzend Verlegern zersplittern müßte.

So sehen wir denn, als ein Ergebnis der modernen Ueberkultur, den Buchhandel in eine neue Phase der Entwicklung treten, in einen, vielleicht letzten, aber auch für Viele verhängnißvollsten Theil der Uebergangsperiode.

Aber was ist denn bei alledem nun zu thun?

Curiose Frage! Dem Kleinen Sortimentter gebietet doch der Trieb der Selbsterhaltung, daß er auf rechtllichem Pfade sein Geschäft zu machen suche; daß er den Rabatt ans Publicum kürze; daß er sich auf Nebenzweige verlege; daß er sich energisch an der Agitation gegen die Einnistung Unberufener in den Buchhandel theilige, gegen die Einnistung Aller, welche ernten wollen, ohne an der Saat mitgearbeitet zu haben; daß er überhaupt mit allen Mitteln, welche Recht und Gewissen erlauben, kämpfe, um sich sein Brot zu erhalten; daß er aber dabei die großen Aufgaben und Ziele der Gesammtheit nicht aus dem Gesichtskreis verliere und seine Kräfte nicht an Lappalien verschwende.

Die Zahl der heranzubildenden Lehrlinge sollte in Schranken gehalten werden. Denn ein in solch großartigem Maßstabe cultivirtes „Lehrlingsunwesen“, wie wir es da und dort erblicken, legt den Grund zu immer mehr um sich greifender Concurrenz. Ein großer Theil dieser neuen Collegenschaft besitzt aber nicht die nöthigen materiellen Mittel, hie und da vielleicht auch nicht die geistigen Fähigkeiten, welche sie concurrenzberchtigt erscheinen lassen, und stellt ein erhebliches Contingent zu unseren kümmerlichen Existenzen. Die „Gewerbefreiheit“ ist auch mit daran Schuld; immerhin bleibt sie nicht der einzige Sündenbock für alles Unheil in der Welt.

Es bedarf der energischen und ungesäumten Entfaltung aller Kräfte, der Belebung und allgemeinen Unterstützung des corporativen Geistes, wenn sich das solide Sortiment gegen die drohende und mit Naturnothwendigkeit hereinbrechende literarische Sündfluth auf so lange Widerstandskraft sichern will, bis ein jeder seine Arche gefunden, auf welcher er ungestört schwimmen und in Gemüthsruhe das Fallen der Gewässer abwarten kann.

Bermag es der Buchhandel, sich noch in zwölfter Stunde aufzuraffen, dann kann die Massenproduction für ihn vielleicht noch als Morphinum wirken, welches seine Auflösung erträglich macht, und ihn schmerzlos zu einem neuen Leben hinüberführt. Bermag es der Buchhändler nicht, die Lage zu überschauen, will man sich nicht einigen, treten die Starken nicht schützend ein für die Schwachen, so wird der Kampf ums Dasein zahlreiche Opfer fordern, die ihr Schicksal nicht verdient haben.

Miscellen.

Coupon-Verlangzettel. — Im December erhielten wir ein Circular mehrerer Berliner Verleger, welche sich weigern, in Zukunft ihren Facturen die den Verlangzetteln beigegebenen Coupons aufzukleben. Diese Coupons dienen dazu, die Sendung als eine verlangte zu kennzeichnen und unverlangte Sendungen fern zu halten. Selbstverständlich werden in Einzelfällen die Herren Commissionäre wohl wissen, Ausnahmen zu machen, und die wichtige Novität eines bedeutenden Verlegers nicht wegen Mangel des Coupons zurückweisen. Im Allgemeinen aber haben wir diese Coupons, die wir unseres Wissens zuerst, nämlich Ende 1873 eingeführt haben, als eine wahre Wohlthat empfunden. Und wir sollten meinen, daß damit auch den Interessen der Verleger gedient sei. So z. B. sind wir am 8. März mit der diesjährigen Remission fertig geworden, alle Remittenden sind abgegangen, die größeren Salbi bezahlt — ohne die Wirkung der Couponzettel hätten wir mindestens vier Wochen länger daran zu thun gehabt. Wir wissen aus Erfahrung im eigenen Verlage, daß noch im Juni und Juli Remittenden eingehen; wie soll da der Verleger zum Abschluß kommen! — Aber trotzdem wir mit Sorgfalt alles Unnöthige fern zu halten streben, haben wir doch in Summa 5000 Pfund remittiren müssen! — Das macht für jede Woche beinahe 100 Pfund Bücher, welche vergebens Fracht und Arbeit gekostet haben — wie viel Arbeit, davon hat ein reiner Verleger wohl kaum eine richtige Vorstellung. Ohne Einschränkung aber ist gar nicht durchzukommen.