

Erhaltung; jedoch unter der Bedingung, daß die Verleger sich endlich ermannen und sagen: Bis hierher und nicht weiter!

Die übrigen Thesen, die ich auch noch kurz berühren will, legen ja den Verlegern klar vor Augen, welche Ziele die Schleuderei verfolgt; wer da nicht sieht, was vorgeht, der ist blind. In der II. These findet Hr. Strauß den jetzt üblichen Rabatt für zu hoch; rationell betriebene Sortimente hätten mit der Hälfte genug. Zu dieser These gehört eine recht eingehende oder gar keine Antwort. Ich bin vorläufig für Letzteres.

Die folgenden Thesen, welche von Veränderungen im Verkehr und Rechnungswesen handeln, lasse ich theilweise unberührt. Die Einrichtung mag kommen wie sie will, das Sortiment muß den größten Theil der Spesen tragen. Wegen der Art und Weise, wie die Verleger die ihnen zukommenden Gegenwerthe für ihre Sendungen regulirt haben wollen, streite ich nicht; das ist ihre Sache; mögen sie beliebig baar oder in Rechnung liefern. Nur bin ich der Meinung, daß es genügt, wenn die Abrechnung jährlich einmal geschieht und die Rechnung pünktlich ausgeglichen wird. Die hohen Rabatte für Concurrrenzartikel sind schädlich, das bestreite ich nicht. Es wäre daher sehr heilsam, wenn kein Lexikon, kein Wörterbuch, kein Brehm's Thierleben, kein Atlas, überhaupt kein gangbares Buch mit mehr als 25 % Rabatt geliefert würde. Denn diese Artikel sind das Futter für die Schleuderer, so lange andererseits die Preise gehalten werden. Die Preise solcher Werke können entsprechend ermäßigt werden; dagegen ist eine Kürzung des Rabatts auf 12½ % und die Kürzung des Rabatts bei Commissionsartikeln um etwa 10 % eine Forderung, die auf Unkenntniß der Verhältnisse beruht oder andere Ziele verfolgt, als der Gesamtheit zu dienen. Diese Forderung steht in enger Beziehung zu den anderen.

Die Verleger sollen nur mit Sortimentern in Verbindung bleiben, deren Absatz die Führung eines laufenden Contos lohnt; die anderen sollen von einem nahe gelegenen größeren Sortimentsgeschäft mit 5 % Aufschlag beziehen. Ach, wie gemüthlich! Kommt es nicht bei allen großen und soliden Sortimentsgeschäften vor, daß der Absatz wechselt? Hat Hr. Strauß nicht auch manchmal an größere Verleger verhältnißmäßig kleinere Saldi zu zahlen? Neu entstehende Geschäfte wären nach dieser Theorie auf ihre größeren Nachbarn angewiesen; Novitäten sollen nur in berechtigten Ausnahmefällen, selbstverständlich an die großen Schleuderer gegeben werden.

„Der Zwang des Ladenpreises ist ein Unding“, sagt Hr. Strauß, und jeder Sortimenter soll soviel nehmen, als er haben muß oder vom Publicum glaubt erlangen zu können. Der Sortimenter soll sich allmählich daran gewöhnen, seinen Absatz durch Kataloge und Prospekte im weitesten Umkreise seines Bezirkes zu forciren. Hr. Emil Strauß hat seinen Bezirk in dieser Art schon längst bis in den Reg.-Bez. Wiesbaden und weiter ausgedehnt und die dasigen Buchhändler durch hohe Rabattofferten bedrängt. Wenn z. B. Bonner Schleuderer durch Erbschaft oder sonstwie in den Besitz der Mittel gelangten, um ohne entsprechenden Verdienst die Schleuderei forciren zu können und den Absatz der anderen rheinischen Handlungen so zu verringern, daß nur die Bonner noch die Größen bilden, die auf die berechtigten Ausnahmen des Novitätenbezugs Anspruch haben, dann wäre ihre Zeit gekommen, die bedrängten Kollegen in Schutz zu nehmen und ihnen zuzurufen: Kommt her Ihr Mühseligen und Beladenen, wir liefern Euch mit 5 % Aufschlag und lehren die Verleger, was zu ihrem Heile und Nutzen dient. Der Plan ist sehr geschickt. Nachdem einige große Schleuderer ihren Wirkungskreis über das ganze Deutsche Reich ausgedehnt, grasen sie die ganze fette Weide ab, und was die armen Arbeitsbienen noch auf den Stoppeln sammeln, fällt ihnen nachträglich mindestens theilweise auch noch in den Schoß.

Die vielleicht wohlgemeinten, aber unverständigen Vorschläge des Hrn. Strauß sind geeignet, den Bestrebungen für Erhaltung eines anständigen und soliden Buchhandels entgegen zu wirken; sie sind geeignet, vom Ziele abzulenken und zu verwirren. Er geht sehr radical vor mit der Umgehung Leipzigs. Wenn die Verleger direct an die großen Schleuderer liefern und die kleineren Sortimentern von diesen beziehen, braucht man die Thesen nicht an die Börse zu schlagen, dann ist die Börse überflüssig. Die Saldi können dann auch direct bezahlt oder, wie Hr. Strauß will, pr. Tratte zu beliebigen Zielen erhoben werden. Hr. Strauß erwartet selbstverständlich nach These III. und VI., daß die Verleger nur an die Großen franco liefern; ich habe den Glauben, daß sich nicht viele Verleger zu einer solchen Reform verstehen, und vertraue immer noch der wachsenden besseren Einsicht, hoffend, daß die Meisten es als der Sache dienlich erachten, die Organisation aufrecht zu erhalten, und es als Ehrensache ansehen, ihre Ladenpreise zu schützen. Ich bleibe dabei, es ist für den Buchhandel nicht ersprießlich, mit dem Trödler, der in allen Fällen soviel für seine Waare nimmt, als er vom Publicum bekommen kann, auf gleicher Linie zu stehen.

Die Schleuderei außerhalb Leipzigs, die hier jedoch ihren Halt hat, schädigt ja jetzt mehr als die paar Leipziger, die über die Grenze gehen; dennoch liegt der Schwerpunkt der Calamität in Leipzig. Die Befürchtung, daß doch alle Maßregeln umgangen würden, theile ich nicht. Wenn z. B. eine gewichtige Verlagsfirma erklärte, daß sie da, wo sie ihren Verlag nicht geliefert haben will, bei eintretenden Mißbräuchen von Zetteln nicht nur mit der Firma, welche sich eines Mißbrauchs schuldig machte, jeden Verkehr abbrechen werde, sondern auch mit deren Commissionär, falls derselbe auf Vorhalt die Commission nicht aufgibt, und nöthigenfalls mit seinen sämtlichen Committenten, so lange sie durch denselben vertreten sind, so gäbe dies einen wohlthuenden Schrecken unter der anrühigen Gesellschaft.

Hr. Strauß hat durch seine Thesen Stoff für die Verbandsversammlungen gegeben und derselbe wird wohl auch in Cöln am 3. Septbr. zur Verhandlung kommen; denn in diesem Kreise ist die Schleuderei vorzugsweise im Schwange. Hoffentlich ermutigen die Vorschläge des Hrn. Strauß zu neuer Rührigkeit in dem Kampfe gegen die Schleuderei.

Wiesbaden, den 26. August 1882.

Chr. Limbarth.

Zur Misère im heutigen deutschen Buchhandel.

Was ist nicht schon alles über diesen Gegenstand geschrieben und geleitartikelt worden! Auffällig aber hierbei bleibt, daß dies bisher vorwiegend im Interesse des Sortiments zu geschehen pflegte; wäre es nicht an der Zeit, auch einmal die Rehrseite der Medaille hervorzuführen? Ist nicht auch der Verleger zu klagen berechtigt?

Erstes Grundübel: Ueberfüllung an Sortimentsfirmen, mit dem leidigen Gefolge ungenügend geschulter Hilfskräfte, jenen bedenklichen Lehrlingspressen entstammend, deren auf falscher Sparsamkeit beruhende Existenz schon so oft Gegenstand öffentlicher Rüge war.

Während dem Verleger ernsterer Richtung früher ein Verkehr mit 600 Firmen genügte, sieht er sich jetzt einer Anzahl von 3000 gegenüber gestellt — wie schwer ist es nicht, unter dieser Menge die Spreu vom Weizen zu scheiden? Hat nicht jede, auch die kleinste Winkelfirma warme Empfehlung gefunden?

Zweites Grundübel: Ueberproduction im Verlage selbst. Da für jene 3000 Firmen nur schwer ein ausreichendes Sortimentsarbeitsfeld zu finden ist, liegt es da nicht ziemlich nahe, daß unter jener Menge auch eine ganze Reihe sich dem, wenn auch nur scheinbar, bequemen Gebiete des Verlags zuwendet?