

zufallenden Gewinns auf ein bedeutendes Geschäft durch großen Umsatz richtig speculirten und durch billige Offerten, die über das ganze Land verbreitet wurden, einen beträchtlichen Theil des gesammten Bücherabfages an sich rissen. Es ist ja Jedermann bekannt, daß der Sortimentshandel mit scheinbar hohem Gewinn arbeitet, d. h. die Vortheile, welche der Verleger ihm für den Vertrieb seiner Erzeugnisse einräumt, sind und müssen bei dem einzelnen Artikel sein ein namhafter Theil von dessen vom Verleger festgesetzten Marktpreis. Bei dem geringen Umsatz und der Schwierigkeit und Kostspieligkeit des Vertriebes aber — sie hängen mit der Art der „Waare“ eben eng zusammen — bleibt in der That dem einzelnen Sortimenten nur ein dürftiger Gewinn, der fast nie der Arbeit und den Kenntnissen entspricht, welche das Büchergeschäft verlangt, und der recht eigentlich den Buchhandel zu einem „idealen“ Geschäft macht. Also trotz des relativ hohen Rabattes, den die Sortimenten genießen, bleibt ihnen ein sehr schwächtiger factischer Gewinn, und eine intensive und rücksichtslose Concurrenz kann einen großen Theil dieses Standes mit Leichtigkeit auf das Trockene setzen. Und dies ist geschehen. Der Sortimenten im Lande draußen wurde zunächst gezwungen, der Concurrenz, welche ihm von den Centralpunkten des Buchhandels aus erwuchs, dadurch zu begegnen, daß er seinerseits einen Theil des knappen Verdienstes preisgab, um die Raubzüge in sein Gebiet zurückzuweisen und seine untreu werdenden Kunden festzuhalten (denn natürlich wandten sich alsbald nicht nur die Privatbücherkäufer in ihrem Privatinteresse, sondern auch die einschichtigen Vertreter der Regierungen, offenbar im Staatsinteresse, dahin, wo sie billig bedient wurden), er konnte hoffen, die Concurrenz zu schlagen und mit der Zeit wieder die normalen Verhältnisse herbeizuführen. Aber das war vergebliche Hoffnung, denn die unter günstigen localen Verhältnissen arbeitenden Schleuderer waren im Stande, wie ihr Umsatz wuchs, sich mit immer geringerem Verdienst zu begnügen, und sie wurden selbst zu immer weiteren Unterbietungen getrieben durch die Concurrenz, in die sie untereinander geriethen. Ein weiterer Erfolg dieser Manipulationen war aber der, daß auch energische Naturen in der Provinz sich dazu aufrafften, mit der gleichen Waffe für die eigenen Interessen zu kämpfen; bald wurde die Schleuderei allgemein, und statt daß vom Centralpunkte aus allein geschleudert wurde, fing man an, von einer Reihe von andern Punkten aus Feldzüge in weitere Gebiete zu unternehmen, ja die Leipziger Herren Schleuderer selbst wurden auf ihrem eigensten Gebiete von auswärtig angegriffen, und zwar so energisch, daß dem Schreiber dieser Zeilen einer der Hauptvertreter des Prinzips der Handelsfreiheit versicherte, ihm sei die ganze Schleuderei verleidet.

Unter dieser Concurrenzjagd, die nur auf kurze Zeit dem Unternehmer wirklich namhaften Gewinn bringen kann, litt naturgemäß die große Mehrheit der kleinern und mittlern Sortimentengeschäfte, die in einem beschränkten Wirkungskreise ihren bescheidenen Gewinn aus nur mäßigem Umsatz ziehen, ganz ungemein; ihnen wurde — und besonders den Geschäften mit einem bestimmt umschriebenen Literaturverbrauch, wie denen der Universitätsstädte — mehr und mehr der Boden unter den Füßen weggezogen, und sie kamen in eine empfindliche Nothlage. Diese wurde noch verschärft durch eine ganz besondere Kategorie von modernen Umwälzern, welche auf dem Einheitsporto reitend günstige Platzverhältnisse benutzen, um den eigentlichen berufenen Buchhändlern die Verhältnisse angenehm zu machen. Sie besteht in einer Art von Engelmachern, die in Leipzig domiciliren. Diese Herren schufen in der Provinz — namentlich in den kleinern und kleinsten Orten, welche sich den Luxus eines eigenen, selbständigen Buchhändlers nicht gestatten können und bisher auf die nächstgelegenen Kreis- u. Städte angewiesen waren, eine ganz neue Species von Buch-

händlern, die sich trotz ihres nichtbuchhändlerischen Charakters — meist stehen sie der Literatur nur durch ihre Thätigkeit der nöthigen Zusammenfassung derselben im Pappdeckel nahe — leicht wenigstens soweit erleuchten ließen, daß sie den Vertrieb der gangbarsten Waare (wie Schulbücher u. dergl.) um den Pfennig concurrirend als eine Art von feststehenden Colporteurs für ihre „Commissionäre“ in die Hand nahmen. Solche Buchhändler wurden und werden zu Hunderten fabricirt, und ihre Erzeuger handeln natürlich nur in dem löblichen Streben, der Bildung und Aufklärung auch in die fernsten Winkel den Weg zu bahnen; vom wahren Sortimenten ist es ebenso natürlich nur neidische Bosheit, wenn er behauptet, daß damit ein Buchhändlerproletariat in die Welt gesetzt werde, welches nur zum Ruin des soliden Geschäfts und zu dessen Discreditirung beitragen könne, und daß die Herren „Commissionäre“, welche sich diese intelligente Hilfsarmee erzeugen, sich nur durch die Art der Manipulation von dem gemeinen (botanisch gemeint) Schleuderer unterscheiden. Natürlich sind solche Neubuchhändler, die sich übrigens selbstverständlich sobald als möglich von dem Gängelbände ihres Gründers emancipiren und kühnern Flug wagen — denn warum sollten sie diesem länger als nöthig Tribut entrichten? — creditunfähig, und es gelingt ihnen nur zum kleinen Theil, von den Verlagsbuchhändlern mit dem Vertrieb anderer Literatur als der landesüblichen Bedarfswaare, direct betraut zu werden. Für das Geschäft des Bahnbrechens für die neuen Erscheinungen und die eigentliche Literatur stützt sich der Verleger nach wie vor auf die Fähigkeit der „Collegen“, der wirklichen Buchhändler, wenn er auch zuläßt, daß an dem ihnen so nothwendigen, weil sicheren Brotageschäft des „Waaren“-Verkaufs sich andere mästen.

So ist das Einheitsporto der Keim von Bewegungen im Buchhandel geworden, die sich mit der Nothwendigkeit von Naturgesehen aus ihm entwickeln mußten, und die jetzt einen Zustand herbeigeführt haben, welcher eine Reihe von werthvollen, ja für das geistige Leben der Nation durchaus nothwendigen Existenzen ernstlich in Frage gestellt hat. Es ist dem Sortimenten alten Schlags unmöglich, mit dem gleich geringen Gewinn zu arbeiten wie die Schleuderer, denn der Umsatz, der sich durch die billigeren Preise der letztern allerdings etwas gehoben haben wird, kann schlechterdings nicht soweit erhöht werden, daß auch jeder einzelne Sortimenten mit niedrigerem Gewinn das Gleiche wie bisher verdient. Factisch ist der in der Hauptsache nicht ausdehnbare Bücherabfag in andere Hände gespielt, und die Preisdrückung ist nur dadurch möglich geworden, daß er sich in weniger Hände concentrirte; indem einige wenige ihren Umsatz verzehnfachten, konnten sie sich auch mit dem dritten oder vierten Theile des Gewinns begnügen, der unter andern Bedingungen nöthig ist. Die andern aber werden gezwungen sein, über kurz oder lang die Hände in den Schoß zu legen und den vergeblichen Kampf aufzugeben, wenn ihnen nicht von außen her Hilfe zutheil wird. Nach dieser Hilfe haben sie aber bisher vergeblich gerufen. Verleger, Publicum und Regierungen wetteifern, ihren Ruin vollständig zu machen.

Thun sie aber daran recht?

Um diese Frage beantworten zu können, ist in einer andern Frage Stellung zu nehmen: Ist nicht das moderne Prinzip der Handelsfreiheit das richtige und natürliche? Dann wäre es ja Thorheit, dem Hilferuf der Sortimenten zu folgen, denn ihr Untergang wäre das Nützliche und das Laissur aller das Vernünftige. Wäre aber die Beantwortung dieser Frage anders zu fällen, so stände man der weitem Frage gegenüber: Kann man überhaupt dem nothleidenden Sortimenten noch zu Hilfe kommen, und ist es nicht vergeblich, gegen die Macht der veränderten Verkehrsverhältnisse noch anzukämpfen?

Es ist ja von vornherein zuzugeben, daß für das Publicum