

entgegenkommend hatte sich nur eine Minderzahl gezeigt, und auch von dieser wurde ein Theil in Folge des Auftretens des Verbandes stutzig und nahm wieder eine reservirte Haltung ein —, so würde man die Erfahrung gemacht haben, daß sie sich eher von den Sortimentern emanzipiren könnten, als letztere von ihnen. Die Verleger würden sich anstatt der streitenden Sortimentern einfach neue gemacht haben, und man kann sogar die Vermuthung hegen, daß die ganze Verbandsherrlichkeit zusammengebrochen wäre, wenn die Verleger gemeinsam oder in größerer Zahl die Taktik gebraucht hätten, von den bestehenden Sortimentern einen gegen den andern auszuspielen. Soweit geht die Gemeinschaft der Interessen der Sortimentern nicht, welche sie zum Verband zusammenführte, daß nicht um des lieben Vortheils willen der eine den andern gern aufessen würde. Sie sind ja die geborenen Concurrenten. Das zeigt sich auch darin, daß die einzelnen Local- und Provinzialverbände durchaus nicht alle landsmännischen Firmen bisher in sich aufzunehmen vermochten, und daß manche deutsche Provinz überhaupt noch keinen Verband aufzuweisen hat. Es geht ja auch in nicht beteiligten Kreisen das dunkle Gerücht, daß es mit der Cohärenz gar nicht so weit her sei: während die Sortimentern gegen die Schleuderer um Hilfe schreien, schleuderten sie in fröhlicher Concurrenz im Geheimen fast alle! Und das mag wohl sein Wahres haben.

Aber nicht nur in diesem Fehler der Sortimentern findet die Zurückhaltung der Verleger ihre Rechtfertigung. Es trug auch Anderes dazu bei, diese davon zurückzuhalten, manchen augenblicklichen Vortheil im Stiche zu lassen, um jenen eiligst beizuspringen. Wir haben soviel zu Gunsten der Sortimentern gesprochen, daß wir, um den Verlegern gerecht zu werden, nicht verschweigen dürfen, was zu ihren Ungunsten spricht. Da ist ihnen ein noch schwererer Vorwurf als der des taktischen Fehlers nicht zu ersparen, nämlich der, daß sie sehr zahlreich und recht oft durchaus nicht dem gerecht werden, was wir als ihre Culturmission bezeichneten. Im Gegensatz zu der Rührigkeit des Schleuderers, die diesen dem Verleger werthvoll macht, lassen die Herren Sortimentern oder doch viele von ihnen das Geschäft recht an sich herankommen. Es ist kein Zweifel, daß das wahre und gute Sortiment anfängt, eine Rarität zu werden, und ferner, daß die Klage der Verleger volle Berechtigung hat, daß der Sortimentern, der nach ihrer Hilfe schreit, für den Verleger nicht zu haben ist. Die Indolenz eines Theils der Sortimentern ist groß, und den Ehrentitel der „Pioniere“ oder der „Träger der Wissenschaft“ verdient er nicht mehr. Die Ausrede der verzweifeltsten Stellung des Sortimenters gegenüber der Ueberproduction, unter welcher das Gute zu leiden habe, lassen wir nicht gelten, denn der wahre Sortimentern muß eben die Fähigkeit haben, die Spreu vom Weizen zu sondern, er muß wissen, wo er seine Thätigkeit zuwenden und wo er sie versagen soll; in der That sind es auch nicht die Schundverleger, welche sich beklagen, sondern die Verleger, welche selbst für Gutes und Ideales zu wirken bestrebt sind und sich dabei von den Sortimentern verlassen sehen. Welche Kopflosigkeit in Sortimenterkreisen herrscht, das beweisen die Absatzziffern der flachsten Modeliteratur, deren Vertrieb sie sich angelegen sein lassen — darin nicht besser als die Schleuderer selbst, die sich eben auf den Vertrieb dessen beschränken, was von selbst geht. Der Sortimentern hat verlernt, den Regulator der Mode zu bilden.

Wir wollen das nähere Eingehen auf dies Capitel der buchhändlerischen Misere vermeiden, einmal, weil wir dem guten Theile des Sortimentersstandes zu nützen beabsichtigen, und dann, weil wir der Meinung sind, daß auch hier die Innung, der wir ja das Wort reden, von besonders guter Wirkung sein kann. Sie wird dem Ueberhandnehmen des Sortimentersproletariats vorbeugen und dem ganzen Stande die würdige Haltung zurückgeben können. Wir rathen den Sortimentern — die es nicht angeht, werden sich nicht

getroffen fühlen —, wenn jetzt vom Börsenverein die gewünschten Schritte gethan werden, nicht nur durch versöhnliche Haltung — diese wird ja gern eingenommen werden —, sondern durch thätigeres Eingehen auf die Interessen der Verleger diese für die ihrigen warm zu machen.

Den Verlegern aber möchten wir ans Herz legen, daß sie trotz des feindlichen Tones, der vom gegnerischen Lager angeschlagen wurde — es wird ja dort der Kampf ums Dasein gekämpft, und da ist es kein Wunder, wenn die Wogen einmal hoch schlagen — und trotz der Klagen, zu welchen ihnen ein Theil und vielleicht der große Theil der Sortimentern Anlaß gibt, nicht die Hand verweigern möchten, wenn jetzt ein Schritt in Erwägung gezogen und vielleicht versucht werden wird, der doch unzweifelhaften Miß- und Nothständen abzuhelpen geeignet ist. Allerdings werden sie sich selbst gewisse Schranken auferlegen müssen, die ihnen jetzt unbequem erscheinen werden, und mancher wird sogar einen augenblicklichen Vortheil aufzugeben haben, aber die Aufrechterhaltung der alten Art des deutschen Buchhandels kann doch auch für ihn nur segensreich sein. Was ihr an Mängeln anhaftet, wird am ehesten abgeschliffen werden können, wenn der Gesamtbuchhandel wirklich zu einer Corporation zusammentritt und gemeinsame Maßregeln zu treffen im Stande ist.

Es ist ja unzweifelhaft, daß nur der Verlagsbuchhandel die Fähigkeit hat, etwas Positives zu schaffen. Er ist der Producent und hat als solcher allein die Fähigkeit des Gesetzgebers, aber auch hinreichend die Macht, seine Interessen zu wahren und die Führung in der Corporation, wie sich gebührt, zu übernehmen. Wir möchten meinen, daß schon solche Vorkommnisse, wie die jüngst bekannt gewordene Verfügung der preussischen Oberrechnungskammer an den Aachener Buchhändler Jacobi, ihn veranlassen sollten, die Ordnung der buchhändlerischen Angelegenheiten in die Hand zu nehmen. Es ist eine Schmach nicht nur für den Sortimentern, sondern auch für den Verleger selbst, wenn von außen her dem Buchhandel dictirt werden darf, zu welchem Preise er seine Waare abzugeben hat, und wenn er seine Preisbestimmungen, an die er selbst doch gebunden ist, einfach ignorirt sieht, zum Schaden des Ansehens des Gesamthandels. Denn was liegt näher als die Annahme, die auch oft genug in neuer Zeit geäußert wird, daß doch großer Schwindel im Buchhandel herrschen müsse, wenn hier ein Ladenpreis gefordert werde, der dort weit unterboten werden kann.

Darüber, daß die Feststellung des Verkaufspreises durch den Producenten im Buchhandel nicht zu beseitigen ist, braucht wohl hier kein Wort verloren zu werden, obwohl gelegentlich im Buchhandel selbst Gegenvorschläge aufgetaucht sind. Wenn aber an der Fixirung des Ladenpreises festgehalten werden muß, so ergibt sich doch ganz von selbst als nöthige Consequenz die Legalisirung desselben. Die Selbstachtung des Verlegers muß auf sie hinwirken suchen, und in seinem eigenen Interesse liegt die Schaffung der Innung, durch welche allein er sich Respectirung seiner Preise verschaffen kann. Er wolle sich von einem redlichen Versuch — der ja ihm selbst unmöglich Schaden bringen kann, denn seine eigene Lage verändert sich nicht — durch Phrasen wie „Freihandelsprinzip“ und „Zeitströmung“ doch nicht abhalten lassen. Was ist denn die mysteriöse Zeitströmung? Doch nur eine leere Redensart. Was soll sie wohl thun, wenn der Buchhandel beschließt, sich zu einer Corporation zusammenzuschließen und nach selbstgegebenen Gesetzen zu handeln? Sie wird rechts und links in den Köpfen der Schwächer weiterfluthen und das Schifflein des Buchhandels wird ruhig seine Fahrt fortsetzen. Es kommt nur darauf an, zu wollen und sich zu entschließen und sich nicht unübersteigliche Berge vorzutheoretisiren, die in Wirklichkeit nicht vorhanden sind. Vieles, was jetzt schwer und hinderlich erscheint, wird leichte Erledigung finden, sobald erst