

selben werden fortwährend wachsen, und schließlich wird dem Verlagsbuchhandel ebenso decretirt werden, wie dem Sortiment es jetzt geschehen soll. Werden ihm nicht schon jetzt Vorwürfe gemacht, wenn er in dem Falle, wo er das Interesse des Sortimenters nicht bemerkt, für seinen Verlag selbst die Absatzquellen aufsucht?

Mit den Verbandsbestrebungen geht Hand in Hand die Bildung von Vereins-Sortimenten. Muß der Verleger schon die bestehenden Baar-Sortimente als ein unvermeidliches Uebel, nach oft ausgesprochenem Urtheile, betrachten, so droht ihm eine ungleich größere Gefahr in der Gründung eines Duzend von Vereins-Sortimenten.

Wir wollen hier nicht die Frage untersuchen, ob überhaupt die Gründung eines Vereins-Sortimentes für den Verlag einen Vortheil mit sich bringen kann, wissen aber, daß viele Verleger schon eine Vereinigung mehrerer Buchhandlungen zur Erreichung größerer Vortheile perhorresciren.

Es wird dem Verlagsbuchhandel durchaus keine Garantie geboten, daß die Herren Unterzeichner in der That mit demselben Erfolge und mit derselben Energie nach allen Richtungen hin für seinen Verlag sich verwenden, wie diejenigen Baarverkäufer, denen er in Zukunft den Verkehr sperren soll.

Der Verlag weiß zu beurtheilen, welche Art von Sortimentengeschäften ihm von Nutzen sind. Nicht gar zu selten macht er die Bemerkung, daß die nach Hilfe schreiende Masse sich recht wenig um seine wichtigen Publicationen kümmert, und daß die Masse sich auf den Absatz und Vertrieb recht allgemeiner oder besser populärer Werke beschränkt.

Leider Gottes! fehlt einem wenn auch geringen Theil des Buchhandels die Kenntniß, wirklich gute Werke auseinander zu halten von dem Gewöhnlichen. Wir wollen nun nicht sagen, daß solche Befähigung immer bei den Berühmten vorhanden ist; doch ist es gewiß, daß manche schwere wissenschaftliche Arbeiten von demselben zuvor richtig erkannt und als Zugmittel bei bestimmten Käufern behandelt und in größerer Anzahl fest bestellt werden. Noch lange nach dem Erscheinen, wenn das Werk nicht mehr zu den Novitäten gehört, auf deren Vertrieb ja das „solide Sortiment“ so hohes Gewicht legt, wird das betreffende Werk oft noch richtig von den Baarverkäufern behandelt und für den Verleger mit den günstigsten Resultaten vertrieben, während das solide Sortiment eigentlich nur Zeit hat für den Vertrieb von Novitäten.

Der Verlag aber leidet dadurch, daß er den sicheren und ihm gewissen Absatz zu Gunsten eines ungewissen, erst noch kommen sollenden aufgeben soll, wobei die Frage noch unerörtert bleiben soll, ob er die meist glatte und gute Zahlung der der Vereinslehre Verfallenen ebenso bei den Unterzeichnern findet.

Dem Verlage kann es nicht gleichgültig sein, wenn das Sortiment aus der bisherigen Neutralität den zu verkaufenden Büchern gegenüber gedrängt wird. Wird nicht der Berühmte gezwungen sein, andere als die verlangten Bücher zu empfehlen und möglichst zu verkaufen, wenn der Verleger durch seinen Beitritt zum Verbands ihm den Bezug seiner Publicationen erschwert hat? Man sage nicht, daß ihm selten der Erfolg zur Seite stehen wird; die Praxis lehrt das Gegentheil.

Der Verband führt in den Motiven an, daß auch das Verkaufen unter dem Ladenpreise den Verlagsbuchhandel schädige; eine Behauptung, zu der der Beweis leider nicht erbracht worden ist. Der Verleger erleidet hierbei wohl weder thatsächlichen noch moralischen Verlust. Dagegen kann es ihm nicht gleichgültig sein, wenn neu erschienene Werke durch Anzeigen unter dem von ihm bestimmten Preise schon bei der Geburt als geringer werthig

bezeichnet, oder als schon kurz nach dem Erscheinen antiquarisch sich findend bezeichnet werden, oder wenn dadurch der Schein erweckt wird, als wenn der Verleger aus Geldmangel Exemplare zu billigen Preisen auf den Markt werfe.

Gewiß liegt dem Verlage an dem raschen Bekanntwerden und möglicher Verbreitung der Novitäten, und er begrüßt deshalb thätige Firmen, die „etwas für ihn thun“ mit Freude; leider aber kann er nicht immer sagen, daß die Sortimentbuchhandlungen gewöhnlicher Art ihm hierbei alle von Nutzen sind. Wir verkennen durchaus nicht, daß die Ansichtsendungen für den Verlag von Nutzen sein können. Wir wissen aber, wie selten selbst Fachleute Nova im Momente richtig beurtheilen; wir wissen, wie selten die Ankunftszeit der Nova mit den gleichartigen Studien zusammentrifft; wir wissen, daß mancher Kunde nur seine Neugier mit dem Anblick der neuen Bücher befriedigt, ja, daß er aus dem ihm mit höchster Coulanz lange zur Verfügung gestellten Werke das für ihn nützliche oder zu verwerthende Material herausnimmt, ohne aber das Werk zu kaufen. Uns ist auch nicht unbekannt, daß viele Gelehrte überhaupt Ansichtsendungen anzunehmen verweigern, und daß — eigentlich recht wenige das Richtige zugesandt erhalten.

Nach unserer Praxis geht vor allen Dingen ein Werk erst dann, wenn durch eingehende Besprechungen und Referate und theure Annoncen für das Bekanntwerden des Buches gesorgt ist. Verkennen wir es nicht, daß heute die literarischen und fachwissenschaftlichen Wochen- und Monatschriften, Jahresberichte u. den Werth der Ansichtsendungen bedeutend geschmälert haben.

B. Sortiment.

Die Consequenzen der Wünsche des Verbandes nöthigen zu der Annahme, daß es erreicht werden soll, jeden Sortimenter in seinem Sprengel zu schützen. Niemand darf sich also erlauben, des Nachbarn Revier zu überschreiten. Es soll aber die Aufgabe eines jeden Kaufmanns sein (wir zählen in diesem Falle die Buchhändler natürlich dazu), das Absatzgebiet seines Geschäftes zu vergrößern, seinen Umsatz zu vermehren, sein Geschäft nicht bloß an den Platz zu fesseln, sondern die jetzt so reichlichen und bequemen Mittel der Verkehrsverbindungen zu benutzen. Aber der Beitritt würde die Hände binden und statt der beabsichtigten Hebung des Geschäftes, durch die Beschränkung auf den Platz einen Niedergang herbeiführen. Man erinnert sich wohl hierbei, wie sehr es einer Bonner Firma verdacht wurde, ihre Geschäfte sogar von Bonn nach Wiesbaden zu machen.

Wenn der Sortimenter nun so gebunden ist, kann es ihm gleichgültig sein, daß andere Handlungen sich nicht fügen, ihm aber erfolgreiche Concurrrenz machen? Sollte nicht auch hierbei die menschliche Natur sich zu erkennen geben, daß Einzelne mit der gegebenen Unterschrift andere Gedanken verbinden?

Wir recapituliren aus dem Artikel des Hrn. Grunow, des lebhaftesten Vertheidigers des Verbandes, im Börsenblatt:

„Es geht ja auch in nicht betheiligten Kreisen das Gerücht, daß es mit der Cohärenz gar nicht so weit her sei: während die Sortimenter gegen die Schleuderei um Hilfe schrieen, schleuderten sie in fröhlicher Concurrrenz im Geheimen fast alle.“

Auch darin würde uns Hr. Grunow beistimmen, daß Gewährung von 10% Rabatt bei einem Credit von oft über Jahresfrist ein Sondervortheil ist, der einem weit höheren Baar-rabatt gleichkommt.

Jede große Bibliothek, jede Regierungs-, jede Magistratsbibliothek u. s. w. schreibt seit langer Zeit einen bestimmten Rabatt vor, und es ist Wahrheit, die meisten Mitglieder des