

je länger je mehr bei ihnen nur noch die zu augenblicklichem Gebrauch nöthigen Bücher oder solche unbedeutenden Umfangs, oder endlich die mit vieler Arbeit und vielen Kosten zu liefernden Zeitschriften kaufen, während jede feste Bestellung von gewinnversprechenden größeren Artikeln an eine jener Schleuderfirmen gerichtet werde. Auf einen Theil des den Sortimentern vom Verleger bewilligten Rabatts haben jene freilich schon seit längerer Zeit in Folge der Concurrenz in fast allen größeren Städten Norddeutschlands und nicht wenigen der südlichen Reichshälfte zu Gunsten des Publicums verzichten müssen. Bis zu derselben Höhe aber wie jene Firmen könnten sie im Rabattiren nicht gehen.

Ganz begreiflich ist unter diesen Umständen der fast allgemeine Wunsch der Sortimentern, dem „Unwesen der Schleuderei“ gesteuert zu sehen. Unter den verschiedenen in Vorschlag gebrachten Mitteln werden zwei mit besonderem Nachdruck empfohlen und betrieben. Am liebsten sähen jene nämlich, wenn die Verleger allen den Firmen, welche Bücher ihres Verlages mit höherem als dem ortsüblichen, d. h. jeweilig von den anderen Sortimentern eines Ortes zugestandenem Rabatt verkaufen, überhaupt nicht mehr zu Buchhändlerpreisen ihre Waare lieferten, sie also gar nicht mehr als Buchhändler ansähen und behandelten. Und wirklich hat ein ansehnlicher Theil der Verleger, aber eben nur ein Theil derselben, einerseits in richtiger Erkenntniß der Nothlage der Sortimentern, andererseits dem Drängen dieser nachgebend, sich vor nunmehr vier Jahren zu einer Erklärung vereinigt, der zufolge sie denjenigen Buchhändlern, welche Bücher aus dem Verlage jener dem Publicum zu niedrigeren als den Ladenpreisen offen anbieten, künftig nicht mehr den üblichen Rabatt bewilligen wollen. Von einer Wirkung dieser gelegentlich wiederholten Erklärung haben die Sortimentern bisher nichts verspürt. Einmal hegen jene muthigen Verleger eine natürliche Scheu, gegen die gute und prompt zahlende Kundschaft der „Schleuderer“ schroff vorzugehen; sodann aber steht diesen, wenn sie nicht mehr auf ihren eigenen Namen Bücher von irgend einem Verleger erhalten, immer noch der Weg offen, dieselben mittelst eines für sie als Sortimentern etablirten Strohmannes zu beziehen.

Wir haben daher das zweite der aus Sortimentern-Kreisen vorgeschlagenen Mittel zu betrachten. Darnach sollen in Leipzig und Berlin als den Hauptorten der Schleuderei die Buchhändler von den Verlegern einen wesentlich geringeren Rabatt bewilligt erhalten als anderwärts. Man meint ihnen so die Möglichkeit des Schleuderns zu entziehen. Höchst wahrscheinlich würde jene Art des Geschäftsbetriebes dann nur nach nahegelegenen anderen Städten sich ziehen oder dieselben Firmen würden ihre Waare aus solchen Nachbarstädten zu den alten Preisen sich verschaffen, da die Frachtspeisen sicher nicht die Höhe jener Differenz zu erreichen im Stande wären. Auch erscheint es kaum billig, zugleich mit den Ungerechten die Gerechten zu treffen und mit den blühenden Stätten des deutschen Buchhandels ein unter Umständen sehr gefährliches Experiment vorzunehmen.

Noch radicaler, aber auch noch unwirksamer ist die von manchen, vermuthlich nicht sehr zahlreichen Buchhändlern vertretene Ansicht, man solle die festen, für den ganzen Buchhandel gültigen und dem Publicum bekannt gegebenen Ladenpreise für Bücher überhaupt ganz aufgeben, diese Waare nicht anders behandeln als anderes Kaufmannsgut, dem einzelnen Sortimentern es also überlassen, die Preise der Bücher je nach den Umständen festzusetzen. Daß der Vergleich der Bücher mit anderer Kaufmannswaare gänzlich schief ist, leuchtet sofort ein. Während dort die

gleich benannte Waare in Bezug auf Quantität und Qualität in der verschiedensten Weise ungleichmäßig ist, sind verschiedene Exemplare desselben Buches in Bezug auf Inhalt, Alter (zu einem bestimmten Zeitpunkt) und äußere Beschaffenheit, von etwaigen zufälligen Schäden abgesehen, einander völlig gleich. Das Publicum, welchem diese Thatsache doch nicht verborgen bleiben kann, würde also bei völligem Fehlen von Ladenpreisen noch aufmerksamer als jetzt die gedruckten Angebote einzelner Buchhändler studiren und noch eifriger als jetzt die billigen Offerten der „Schleuderer“ benutzen.

Die erwähnten Mittel dürften sich sonach als unzureichend zur Hebung des Nothstandes erweisen. Nun läßt sich überhaupt die Frage aufwerfen, ob die sogenannte Schleuderei ein zu Unrecht bestehender, mit allen Mitteln der Gewalt auszurottender Auswuchs am Baume des deutschen Buchhandels sei. In Buchhändlerkreisen selbst und zwar von sehr ehrenwerthen Vertretern dieses Standes hört man gar nicht selten das Eingeständniß, daß nicht nur unter den Vertretern jener Schleuderfirmen persönlich durchaus solide, tüchtige und in jeder Beziehung achtbare Geschäftsleute sind, sondern auch die Art ihres Geschäftsbetriebes sehr viel Richtiges und Nachahmenswerthes enthalte, jedenfalls den heutigen wirthschaftlichen Verhältnissen völlig angemessen sei. Sie übertragen ja nur reelle und allgemein anerkannte kaufmännische Maximen auf den Sortimentersbuchhandel: möglichst billigen Einkauf der Waare (durch Baarzahlung und Partienkauf, der natürlich nur bei sorgfältiger Auswahl gangbarer Artikel von Erfolg begleitet sein kann), Verwendung eines großen Capitals, raschen und häufigen Umsatz desselben, die Forderung baarer Zahlung auch von Seiten des Publicums, möglichste Beschränkung der Spesen (durch Unterlassen von Unsichtsendungen u. dergl.).

Wenn hiermit sowohl dem Publicum gebient ist, indem es wesentlich billiger einkaufen kann, als auch jene Buchhändler selbst ihren Vortheil dabei finden, so sollte, scheint es, die ganze Geschäftspraxis doch nicht so verwerflich sein, das Publicum jedenfalls für sie Partei nehmen und sie nach Kräften unterstützen. In der Praxis thut dies das Publicum auch wirklich bereits, indem es jenem Wege des Bücherbezuges mit steigender Vorliebe sich zuwendet; aber auch was die Stimmung und das allgemeine Urtheil betrifft, scheinen die Sortimentern vielfach als unnöthige Zwischenhändler angesehen zu werden, welche den Käufern nur die Waare vertheuern und den Verleger zu einer mit den wirklichen Aussichten auf Absatz in keinem Verhältniß stehenden Höhe der Auflagen nöthigen. Ausdruck dieser Anschauung ist es wohl, wenn der Reichstagsabgeordnete Eugen Richter bei der Debatte zum Gesetzesentwurf, betreffend die Abänderung der Gewerbeordnung, in der Sitzung vom 9. April d. J., als der Abgeordnete Freiherr von Hertling zu dem Paragraphen, welcher vom Colportagebuchhandel handelt, die Ansicht aussprach, daß die Beseitigung desselben im Interesse des Sortimentershandels liege, daß dieser seiner Erfahrung nach mehr und mehr dem Untergang entgegen gehe, wenigstens seine bisherige Gestaltung sich nicht werde halten lassen, die Zwischenbemerkung machte: „Ist auch ein wahrer Segen“\*). Man mag von einer solchen vereinzelt pessimistischen Rundgebung denken, was man will: die Thatsache, daß das Aufkommen und Blühen der Modernen Antiquare, wie jene Schleuderer

\*) Vergl. Verhandlgn. d. dtich. Reichst. 5. Leg. II. Sess. 3. Bd. S. 1777. Hier sind zwar Richter's Worte nicht selbst angeführt, sondern nur durch eine Lücke (Zuruf) angedeutet. Den Wortlaut entnehmen wir aber dem Deutschen Reichs-Anzeiger vom 10. April (Nr. 84) 1. Beil. sowie der in den Stenogr. Berichten enthaltenen Antwort v. Hertling's auf jenen Zuruf („Es ist kein Segen, Herr Abgeordneter Richter!“).