

Einzelnes hervorzuheben scheint unnöthig. Ein wichtiges Ergebnis solchen vereinten Handelns wäre aber, daß die den Mitgliedern eines Verbandes dadurch gebotenen Vortheile diesem auch die Macht verschaffen würden, bei allen seinen Mitgliedern auf solide, prompte und auch sonst den Interessen des Vereins entsprechende Geschäftsführung mit Nachdruck hinzuwirken.

Eine der Maßnahmen, deren Durchführung gerade Localvereinen am Herzen liegen sollte, ihnen aber auch durch Erweiterung ihrer Machtbefugnisse ermöglicht würde, ist der raschere Umsatz des in den Sortimentengeschäften stehenden Capitals, mit anderen Worten die Einführung kürzerer Zahlungsfristen für die Kunden (an die Sortimentler), aber auch für die Sortimentler (an die Verleger). Baarzahlung beim Ankauf jedes einzelnen Buches von ortsansässigen regelmäßigen Kunden zu verlangen, wäre ebenso lästig für das Publicum wie unvortheilhaft für den Buchhändler, welcher dann kaum noch mit Sicherheit auf eine feste Kundschaft rechnen könnte.

Andererseits hat das noch immer an vielen Orten übliche Ausstellen von Jahresrechnungen nicht nur den Uebelstand eines starken Zinsverlustes, welcher von irgend Jemand am Ende doch getragen werden muß, sondern es hat überdies zur Folge, daß die Zahlung der Rechnung um so weniger pünktlich erfolgt, je größer ihre absolute Höhe ist, und daß sie eben durch ihre absolute Höhe die Kunden für einige Zeit vom Bücherkaufen abzuschrecken pflegt. Mit Ausnahme der Aerzte pflegen die Einnahmen anderer Berufsclassen in kürzerer Frist als jährlich einmal einzugehen, und da wohl nur Wenige am Ende jedes Quartals die Summe bei Seite legen, welche sie etwa für Verichtigung ihres Büchercontos nöthig haben, so pflegt ihnen naturgemäß das Einlaufen einer Jahresrechnung den auf kürzere Fristen gerichteten Etat etwas aus der Balance zu bringen und die Vorsätze größerer Sparsamkeit in den Ausgaben für Bücher zu kräftigen. Anläufe dazu, das Publicum an eine häufigere Abrechnung und geordnetere Finanzwirtschaft zu gewöhnen, sind vielerorts schon gemacht, theilweise auch mit gutem Erfolg. Eine allseitige Durchführung dieser Bemühungen würde dem Sortimentler gestatten, auf die Verzinsung der Einnahmen mit Sicherheit zu rechnen und ihn von der Furcht befreien, manchen der an die alte Praxis gewöhnten Kunden vor den Kopf zu stoßen.

Die gleiche heilsame Neuerung könnte dann aber auch nach oben fortgeführt werden zu einer häufigeren (etwa zweimaligen) Abrechnung mit den Verlegern, wie gleichfalls in Buchhändlerkreisen wiederholt und nachdrücklich empfohlen worden ist. Jedenfalls könnte der Sortimentler die von den Kunden ihm in kürzeren Zeitabschnitten zufließenden Geldmittel zu häufigerer Benutzung vortheilhafter Baarkäufe verwenden; aber auch sonst würden die Verleger gewiß, wenn halbjährige Abrechnung (bei einjährigem Remittendenzwang) Brauch werden sollte, zum Ersatz dafür zu entsprechenden Concessionen an die Sortimentler sich bereit finden lassen. Für sie wäre es ja von großer Wichtigkeit, je eher je lieber wenigstens einen Theil des Anlagecapitals wieder in ihren Besitz zu erlangen und über das Schicksal eines neuen Buches annähernden Aufschluß zu bekommen.

Zu dem, was ferner die Spesen des Sortimentlers einigermaßen herabzudrücken im Stande wäre, rechne ich eine verständige, auf richtiger Beurtheilung der wirklichen Bedürfnisse beruhende Minderung der Ansichtsendungen. Nicht nur die Frachtspeisen und sonstigen Unkosten für die Hin- und Rücksendung unabsehbarer Novitäten von und nach Leipzig kommen dabei in Betracht, sondern nicht minder, was das Expediren der vielen Novitäten an die Kunden kostet. Und wie wenig geschieht wird häufig die Aus-

wahl der Novitäten getroffen! Scheint es doch nicht selten, als sollte bloß das Personal durch das Ausschreiben der Facturen, Baden und Verschicken der Nova-Artikel beschäftigt werden; so wenig entspricht häufig der Inhalt derselben den Neigungen und Bedürfnissen der Adressaten! Eine größere diesen Neigungen gewidmete Aufmerksamkeit, ferner die Einführung kürzerer Fristen für die Ansichtsendungen (an die Kunden), unter Umständen das regelmäßige Abholen solcher Sendungen von den Kunden möchte sich zur Erreichung einer schnelleren Circulation neuer Bücher und schließlich zur Minderung der Conditionsbestellungen wirksam erweisen.

Zeigt der Verleger eine gleiche Behutsamkeit und Zurückhaltung in der Zuweisung von Conditionsendungen — natürlich ganz abgesehen von eigentlichen Concurrenzunternehmungen —, so könnte bis zu einem gewissen Grade das vermieden werden, was als ein schwerer Schaden des deutschen Buchhandels längst erkannt ist, nämlich die in den meisten Fällen übertriebene, weil aussichtslose Größe der Auflagen. Man weiß allgemein, daß bei vielen Werken die Hälfte der Auflage mit der sicheren Voraussicht gedruckt wird, sie später als Maculatur in die Papiermühle schicken zu müssen. Lediglich die Rücksicht auf die zahlrechen, nach Novitäten begierigen Sortimentler veranlaßt den Verleger zu einer Vernachlässigung der eigenen Interessen, und doch muß das stete Wachsen der Zahl der Sortimentler, sowie die Unmöglichkeit, in bisheriger Weise ihr Bedürfnis nach Novitäten zu befriedigen, mit Nothwendigkeit zu einer Abänderung gerade dieser Geschäftspraxis führen.

Es muß dazu kommen, daß der Verleger die Höhe einer Auflage nur noch nach der Aussicht auf Absatz berechnet, unter den Sortimentern eines Platzes sich aber einen oder wenige aussucht, welche er noch mit Conditionsendungen einer bestimmten Richtung regelmäßig versieht. Erhalten dieselben Sortimentengeschäfte auch von den anderen Verlegern regelmäßige Ansichtsendungen von Werken der gleichen Richtung, während andere Sortimentler desselben Platzes vielleicht mit Büchern je eines anderen Gebietes reichlicher bedacht werden, so bilden sich, was dem Zuge unserer Zeit durchaus gemäß ist, die einzelnen Sortimentengeschäfte zunächst größerer Städte immer mehr zu Niederlagen für gewisse Specialitäten aus, was ebenso in ihrem Interesse wie dem der Verleger und nicht minder des Publicums liegen kann.

Der Verleger endlich, um noch von diesem, bevor ich schließe, einige Worte zu sagen, käme durch die Möglichkeit einer sachgemäßen Bestimmung des Umfangs der Auflage, sowie durch die Herabsetzung des Buchhändlerabattes in die Lage, sowohl die Preise der Bücher etwas herabzusetzen und dadurch die Kauflust und die Kauffähigkeit des Publicums zu erhöhen, als auch vor allem die Bücher in Bezug auf Papier, guten d. h. augenscheinenden und gefälligen Druck, sowie auf ein dauerhaftes, wenn auch nur interimistisches Gewand besser und würdiger auszustatten als bisher. Daß alles dieses dringend noth thut trotz einzelner rühmlicher Ausnahmen und obgleich eine kleine Wendung zum Besseren in neuerer Zeit bemerkbar ist, bedarf keines besonderen Nachweises.

Dies wären die Gesichtspunkte, unter denen, vom Standpunkte eines Laien aus, der gegenwärtig behauptete und in einem gewissen Grade auch wirklich vorhandene Nothstand des deutschen Sortimenterbuchhandels zu betrachten ist. Es ist der Kampf zwischen den Sortimentern alten Schlages und den sogenannten Schleuderern, in welchem das historische Recht auf Seiten Ersterer, der Fortschritt aber und das Gewicht moderner kaufmännischer Prinzipien bei Letzteren sich befindet.

Die Interessen der Verleger sowie des Publicums sind,