der sich im Wesentlichen mit dem Standpunkte der Herren „Schleuderer", namentlich derjenigen in Berlin und Leipzig, deckt, die offenbar nach durchaus kaufmännischen Prinzipien arbeiten.

Gegen diese Herren, namentlich soweit sich ihre Thätigkeit auf Platzvortheile stützt, nützt Herrn Ackermann's Mittel natürlich nichts. Er ist auch consequent genug gewesen, kein anderes in Vorschlag zu bringen.

Die Folgen liegen für diejenigen Standesgenossen, — glücklicherweise zur Zeit noch die erdrückende Majorität, — welche mit uns die Ansicht theilen, daß es nicht frommen kann, die Geistesarbeit der Besten unserer Nation kaufmännisch nach derselben Schablone zu behandeln, wie etwa eine Tonne Häringe, ein Faß Syrup oder eine Collection moderner Damenhüte, auf der Hand.*)

Bücher sind eben keine Consumartikel im gewöhnlichen Sinne des Wortes.

Am allerwenigsten kann man jedenfalls auf das Buch, welches seine eigenartige Stellung unter den Artikeln des Handels stets behauptet hat und auch behaupten wird, die gewöhnlichen kaufmännischen Usancen anwenden. Nach meiner Auffassung ist die jetzige Organisation des Buchhandels durchaus kein Product des Zufalls, sondern sie liegt zum großen Theil in der Natur des Artikels begründet, dessen Herstellung und dessen Vertrieb wir unsere Kräfte widmen.

Nothstände, — schreiende Nothstände sind vorhanden. Daß der größere Theil der Verleger diese Anschauung theilt, beweist die bekannte Verlegererklärung, die nicht einzig und allein auf die Initiative des soliden Sortiments zurückzuführen ist.

Daß die Sortimenter sich ihrer Lage bewußt sind, beweist neuerdings die in Nr. 94 d. Bl. abgedruckte Adresse an die Leipziger Commissionäre, die von der erdrückenden Majorität der besseren Sortimentsgeschäfte unterzeichnet ist, und unter der, wenn ich von hiesigen auf andere Platzverhältnisse schließen darf, nur zwei Kategorien von Sortimentsfirmen fehlen: die eine, glücklicherweise sehr gering an Zahl, welche hinsichtlich der Schleuderei und der enormen Rabattofferten kein gutes Gewissen hat, und die andere, weitaus größere Zahl, welche die Unterschrift jedenfalls nur versäumt hat und sie jeden Augenblick auf Verlangen nachträglich geben wird.

Kann aber der Uebergang zum rein kaufmännischen Geschäftsbetrieb die krankhaften Verhältnisse nicht bessern, so kann eine Besserung noch allein auf dem Wege erreicht werden, der nun eingeschlagen ist; und wenn ich auch mit dem □ Verfasser des Artikels aus Nr. 72. durchaus darin einverstanden bin, daß es consequenter und besser wäre, der Börsenvereinsvorstand ginge noch einen Schritt weiter und beantragte positiv wirksame Maßnahmen, so meine ich doch, die Herren Collegen, die auf meinem Standpunkte stehen, sollten jetzt für den projectirten Antrag stimmen, wenn Besseres vor der Hand nicht zu erreichen ist. — Ich erwarte von der Annahme durchaus nicht die traurigen Folgen, die der □ Verfasser uns in Aussicht stellt; auch bin ich nicht der Ansicht, daß die Annahme dieses Antrages ohne Wirkung bleiben werde. Ich stütze mich dabei auf die Beobachtung der Erfolge, welche schon allein die Verlegererklärung aufzuweisen hatte: sie vermochte es doch, der Verbreitung der Schleuderkataloge einiger weniger Leipziger und Berliner Firmen, die auf bestem Wege waren, das Geschäft in der Provinz zu ruiniren, vorläufig einen Damm zu setzen, und ich constatire gerne, daß dadurch die Verhältnisse nicht unwesentlich besser geworden sind.

Ich stütze mich ferner auf die erfreuliche Wahrnehmung, daß der Chef einer Leipziger Firma, von deren übermächtiger Concurrenz manche Firma in der Provinz, welche junge Juristen, Theologen, Mediciner ꝛc. zu ihren Kunden zählt, ein Liedchen singen kann, es angesichts der jetzigen Bewegung für zeitgemäß gehalten hat, an die Spitze eines Vereins zu treten, welcher sich den „Schutz des soliden Sortiments" zur Aufgabe gemacht hat.

Ich denke: diese vorläufigen Erfolge beweisen, daß wir uns auf dem richtigen Wege befinden. Sorge also Jeder, welcher nicht persönlich in Leipzig erscheint, rechtzeitig für geeignete Vertretung, daß er uns zum Ziele führe. Diejenigen Herren aber, welche etwa die Etablirung einer grausigen Buchhändlervehme in Leipzig wittern, mögen sich beruhigen; es wird keinem Menschen einfallen, einen harmlosen Sortimenter, der hin und wieder ein modernes Prachtwerk, das er für seine Verhältnisse mit 50% doch noch zu theuer erwarb, mit 25 oder 0% Nutzen losschlägt, zu den gewerbsmäßigen Schleuderern zu rechnen.

Es ist an dieser Stelle wiederholt die Frage aufgeworfen, wer denn ein „Schleuderer" sei? Ich denke, auf eine präcise Definition dieses Ehrentitels kommt es gar nicht an.

Die derzeitige Bewegung im Buchhandel richtet sich offenbar nur gegen jene Firmen, welche die Vortheile, so Geschäfts- und Platzverhältnisse ihnen bieten, dazu benutzen, um in allen Fällen prinzipiell und systematisch auf den größten Theil des Verlegerrabatts zu Gunsten des Publicums zu verzichten, in der Absicht, ihren Kundenkreis und somit ihren Umsatz auf Kosten der weniger günstig situirten Collegen zu vergrößern.

Der Börsenvereinsvorstand, sobald er kraft Auftrages handelt, wird nach diesen Gesichtspunkten die Firmen schon herauszufinden wissen, welche unter die Schleuderer zu rechnen sind.

Die Platzvertriebe mag man ihnen ruhig lassen, sobald man sie zwingen kann, die systematische Schleuderei zu unterlassen. In der Provinz werden sie dann nicht mehr schaden können, und die größeren Platzvortheile dürften durch größere Platzconcurrenz ausgeglichen werden.

M. H. S.

*) Es mag nützlich sein, auf einige andere Branchen unseres Geschäftes zu verweisen, welche in den letzten Decennien einer eminent kaufmännischen Behandlung unterlegen haben. Ich habe zunächst die Producte des Oelfarbendrucks im Auge, mit denen in den letzten Jahren so lustig geschleudert wurde, daß zur Zeit kein besseres Publicum sie kaufen mag, so daß selbst die mustergültigen Leistungen der Hölzel, Storch & Kramer und A. bedeutend entwerthet sind und auch die vorzüglichen eigenartigen Producte der Peinture Bogaerts einen nachhaltigen Erfolg nicht zu erreichen vermochten. Ich bin überzeugt, daß sogar die berühmten Publicationen der Arundel Society in London demselben Geschicke verfallen sein würden, wenn nicht eine weise Beschränkung der Auflage sie vor demselben bewahrt hätte.

Katholischen Sortimentsfirmen ist es bekannt, welch' bedeutenden Niedergang der Vertrieb elegant gebundener Gebetbücher an das bessere Publicum genommen hat, seit dieser Artikel von den resp. Verlegern und Zwischenhändlern kaufmännisch vertrieben worden ist, seitdem zahlreiche nach rein kaufmännischen Prinzipien verfahrende Buchhändler und Collegen in der Lage sind, das gleiche Buch in diesem Moment zu oder unter dem Einkaufspreis fortzuschlagen und eine Stunde später mit 500% Avance an den Mann zu bringen. (Nach rein kaufmännischer Anschauung ist es ja Sache des Käufers, sich über den Werth der angebotenen Waare selbst ein Urtheil zu bilden.) Mancher College erinnert sich auch sicher der heiteren Situation, in die sich eine größere französische Firma vor einigen Jahren dadurch versetzte, daß sie den Absatz eines siebenbändigen theologischen Werkes durch „Partieabgabe" an eine Firma zu vergrößern dachte, die ihr Geschäft nach rein kaufmännischen Prinzipien betrieb. Diese, eigentlich eine Paramentenhandlung, lieferte bald darauf fast ein ganzes Jahr hindurch das qu. Werk zum halben gewöhnlichen Nettopreise des Verlegers und brachte denselben durch diese kaufmännische Manipulation in die peinlichste Verlegenheit. Sie war auf bestem Wege, die betreffende Ausgabe bei dem in Frage kommenden Publicum völlig zu discreditiren, so daß der Verleger es gerathen fand, die seiner Controle entzogenen Exemplare zum Einzelpreis zurückzuerwerben.