

Die Rechnung, welche mit einem Aktivsaldo von 775 Fr. 93 Cts. schließt, wird auf Antrag des Revisors von der Versammlung als richtig abgenommen, und dem Quästor der Dank der Versammlung ausgesprochen.

Die Feststellung des Jahresbeitrages pro 1884/85 giebt zu einer kurzen Diskussion Anlaß, deren Resultat die Beibehaltung des letztjährigen Betrages ist.

Herr Körber (Bern), als erster Vereins-Delegierter, wiederholt in Kürze seinen Bericht von gestern über die Verhandlungen in Leipzig und bedauert, mitteilen zu müssen, daß in dem verflochtenen Zeitabschnitte in Sachen der Lebensfrage des Sortimentes wenig Fortschritte zu verzeichnen seien.

Im Anschluß an den Bericht der Delegierten wurde von der Versammlung eine von Herrn Hr. Wild (Drell Fühli & Cie.) und 17 Genossen eingereichte Motion angenommen, durch welche der Vorstand beauftragt wird, die von ihm schriftlich detaillierten eigenartigen Mittel und Wege zur Besserstellung des Sortimentes zu prüfen.

Die statutengemäß austretenden zwei Mitglieder des Vorstandes: Herren Fr. Schultheß in Zürich und Eugen Fehr (Huber & Cie. in St. Gallen) wurden mit großer Mehrheit auf eine neue Amtsdauer wieder gewählt und Fr. Schultheß als Vereinspräsident pro 1885/86. Der Vorstand besteht somit aus den Herren Fr. Schultheß als Präsident, Chr. Höhr als Aktuar und Quästor, Hans Körber, Carl Schöch und Eugen Fehr.

Für den zurücktretenden Delegierten wird Herr Eugen Fehr (Huber & Cie.) in St. Gallen gewählt.

Mit Dank für die zahlreiche Beteiligung schließt der Präsident, Herr Körber, die Versammlung.

Der Ladenpreis.

(Schluß aus Nr. 167.)

Der Dziakosche Aufsatz veranlaßte einen (wie die Redaktion beifügt der angesehensten deutschen) Buchhändler zu einigen Bemerkungen, welche in den »Preussischen Jahrbüchern« 1884. I. S. 89—92 abgedruckt sind. Dieselben enthalten einen bisher weniger hervorgehobenen Gesichtspunkt: den Zusammenhang des Ladenpreises und der Aufrechterhaltung desselben mit dem Interesse der Schriftsteller und dem Gedeihen der Litteratur:

»Ein Deutscher, der ein Buch kauft, ist ein besonderer Mensch. Außer auf den Handwerksbedarf der einzelnen Stände, die Schulbücher und das landläufig unentbehrliche ist der Sortimentsbuchhandel auf die besonderen angewiesen. Diesen besonderen sucht der heutige Sortimentsbuchhandel zu dienen, er sucht sie an sich, an ein Buch zu locken, indem er die neuen Werke zur Ansicht vorlegt. Ein seltsames Beginnen in den Augen des Kaufmanns, da ja nun die Ware zur Kenntnis ihres Wesens, ja zum Genuß gelangen kann ohne eine weitere Entschädigung, als daß die Beziehung zum Liebhaber gepflegt, eine Hoffnung auf den Absatz gehegt wird. Und doch ist diese Seltsamkeit von einem ausnehmenden Nutzen für den deutschen Wissenschaftler. Für die Gegengabe einer Jahresrechnung, die nicht bedeutend zu sein braucht, für das gelegentliche Behalten eines Buches sieht er jede neue Erscheinung aus seiner Wissenschaft, wenn es ihm gefällt, sie sich schicken zu lassen, und er bleibt in dem Flusse der Hervorbringungen orientiert. Wenn es der Fall ist, daß der gegenwärtig schon angefressene Sortimentsbuchhandel hinfällig ist, dann wird die Folge für die Entwicklung unserer Litteratur nicht ausbleiben. Der deutsche Verleger produziert ganze Litteraturen auf seine Kosten, die der Engländer, der Franzose nur aus eigenen Mitteln der Autoren, wenn überhaupt, produziert. Eine philologische und philosophische Litteratur im Umfange und Sinne

der deutschen haben jene Nationen nicht; sie vermögen jene Monographielitteratur, die in Deutschland nötig und blühend ist, nicht zu produzieren. Dieser große wichtige Teil unserer Hervorbringung muß gesehen werden, ehe er erworben wird, auf Bestellungen nach dem Titel kann kein Teil angewiesen bleiben. Soll unser deutsches Litteraturleben einen Bestand ferner haben, so kann die Vermittlung des Sortimentes nicht entbehrt werden. Ein Niedergang des Sortimentes zieht wichtige Erscheinungen in seinen Fall hinein. Ich erkenne in der Arbeit des Dr. Dziakos eine wohlthuende, wohlwollende Neigung für unseren Stand; — aber helfen wird sie nicht. Nach meiner Meinung ist nur dann Hilfe zu finden, wenn die Buchhändler in ihrer Korporation zusammentreten, wenn der Beitritt zu derselben mit unentbehrlichen Vorteilen verknüpft ist, und wenn, auf solche gestützt, Regelungen für das materielle Verhältnis zum Publikum aufgestellt werden, denen jeder sich unterzieht um jener Vorteile willen.«

Die Notwendigkeit der Gründung einer Korporation oder Innung, welche den ganzen Stand der Buchhändler, Verleger wie Sortimenter, in sich begreifen würde, ist näher ausgeführt in einem mit J. G. unterzeichneten Aufsatz: »Bewegungen im deutschen Buchhandel«. Grenzboten 1883. Nr. 22, 23. S. 429—439. 496—505.

»Was hat der Sortimentsbuchhandel alten Schlages zu bedeuten? Seine Thätigkeit beschränkt sich doch nicht allein darauf, daß er die sicher abzusetzenden Schul- und Gesangbücher, Bibeln und Kompendien u. an den Mann oder an den Jungen bringt, sondern er muß durch die eigenste thätige Verwendung für den größten Teil der Produktion erst den Markt suchen oder schaffen. Alles das, was gegen andere Erzeugnisse konkurrierend auf den Markt tritt, alles das, was eine sachkundige Empfehlung bei dem ratsbedürftigen Publikum, — welches sich doch auf Inserate und unsere heutigen Rezensionen auf Gegenseitigkeit unmöglich verlassen kann, — alles das, was bei geringer Auflagezahl ein weitverstreutes Publikum auffuchen muß — und das sind die meisten wissenschaftlichen und Fachschriften — bedarf eines ganz anderen Vertriebes, als ihn der Schleuderer ausüben kann. Mit seinen Katalogen und Inseraten vermag er doch nur den Boden abzuweiden, den der eigentliche Sortimenter mit seinem Schweiß gedüngt hat. Das weiß jeder unserer Leser, der gewohnt war, sich von seinem Sortimenter die neue Litteratur zur Ansicht kommen zu lassen, um dann von den Herren Lorenz und Genossen sich das Beliebte mit dem hohen Rabatt, der ersterem unmöglich war, zu verschreiben. Aber den Verlegern ist es noch nicht klar; sie sehen in den runden netten Massenbestellungen, welche ihnen die Freihändler zugehen lassen, nur kolossale Erfolge dieser Herren und nehmen keinen Anstand, sie zu begünstigen; — daß die Bestellungen den Sortimentern im Lande nur durch die Schleuderinserate und Offerten abgejagt wurden, will ihnen nicht plausibel werden. Sie werden sich sehr wundern, wenn einmal das alte Sortiment ruiniert ist und wenn sie von den Helden der Freiheit »Verwendung« für ihre Einzelheiten verlangen. Wie sollen es denn die paar Herren machen, die gesamte Litteratur an den einzelnen Mann zu kolportieren? Sie werden dem Verleger die schönen Bestellungen, die zufällig an sie kommen, präsentieren; wo aber keine von selbst kommen, werden sie das Buch für nicht absetzbar erklären und sich abwenden. Und die Verleger? Sie werden sich der Hälfte ihrer Produktivität enthalten können. Ein Segen! rufft du, lieber Grenzbotenleser. Aber welche Hälfte wird dann nicht mehr gedruckt werden? Kolportageromane, Lascivitäten, Die Kunst in vierzehn Tagen Bräutigam zu werden, Immer neuer Gelegenheitsluther u. dgl.? Diese? Nein,