

sie werden blühen und duften wie bisher. Aber die mühsame Monographie des jungen Gelehrten, das kostbare wissenschaftliche Werk, bei welchem der Verleger gar nicht an Gewinn denkt, — diese Bücher werden verschwinden, und die Lieferungswerke werden trotz ihrer Massenverbreitung keinen Ersatz geben. Das Sortiment hat eine Kulturmission, welche mit ihm zu Grunde gehen muß. Fällt dasselbe, so fällt ein großer Teil der materiellen Produktion, d. h. die Verlagstätigkeit wird eingeschränkt; damit fällt aber auch ein guter Teil der geistigen Produktion selbst, es muß notwendig ein starker Rückschlag auf das allgemeine geistige Leben selbst eintreten. Aber was kann man thun?

Natürlich muß sich der Buchhandel selbst helfen; und er hat auch schon Anstrengungen genug zu diesem Zwecke gemacht, d. h. der notleidende Teil dem indifferenten gegenüber, aber ohne bisher etwas zu erreichen. Ganz seltsame Vorschläge sind gemacht worden. Wir wollen hier nur einen erwähnen: man stellte die Forderung, daß die Rabattsätze der Verleger erniedrigt würden, um dadurch die Herabschraubung der Preise unmöglich zu machen. Das verlangen Leute, die ohne hohen Gewinn bei geringem Absatz zu Grunde gehen müssen!

»Das Kolumbusei ist hier allein der feste Ladenpreis ohne Rücksicht auf die Höhe der Rabattvorteile für den Verkäufer. Wenn die Aufrechthaltung des vom Verleger festgesetzten Ladenpreises durchgesetzt werden könnte, so wäre mit einem Schlage die gesamte Schleuderei brach gelegt und der Buchhandel stände auf fester Basis. Aber wie das Ei zum Stehen bringen? Es giebt wieder ein einfaches Mittel: Die Korporation der Buchhändler beschließt, daß nur zum Ladenpreise verkauft werden darf, und wer diesem Gesetze zuwiderhandelt, erhält hinfort keine Ware mehr. Das ist doch klar und simpel; und warum geht es dennoch nicht? Weil eben die Hauptbedingung fehlt: Es ist niemand da, um Gesetze zu geben, und niemand da, um Gesetze zu empfangen; eine Korporation der Buchhändler existiert nicht. . . . In jüngster Zeit erst ist endlich das erlösende Wort der Innung ausgesprochen worden. Es ist dem maßgebenden buchhändlerischen Vereine, dem Börsenvereine, zur Erwägung vorgelegt worden, und es ist möglich, daß endlich die nötigen Schritte gethan werden, den Gesamtbuchhandel zu einer Korporation zusammenzufassen. Aber es wird dabei viel Widerstand zu überwinden sein, und es ist noch immer zu erwarten, daß nur an dem Worte »Innung«, welches den im Lichtkreise moderner Anschauungen Erwachsenen ein Schrecken ist, eine vernünftige Reorganisation scheitern kann. . . . Es ist unzweifelhaft, daß nur der Verlagshandel die Fähigkeit hat, etwas Positives zu schaffen; er ist der Produzent und hat als solcher allein die Fähigkeit des Gesetzgebers, aber auch hinreichend die Macht, seine Interessen zu wahren und die Führung der Korporation, wie sich gebührt, zu übernehmen. Darüber daß die Feststellung des Verkaufspreises durch die Produzenten nicht zu beseitigen ist, braucht wohl hier kein Wort verloren zu werden. Wenn aber an der Fixierung des Ladenpreises festgehalten werden muß, so ergibt sich doch wohl ganz von selbst als nötige Konsequenz die Legalisierung desselben. Die Selbstachtung des Verlegers muß auf sie hinzuwirken suchen, und in seinem eigenen Interesse liegt die Schaffung der Innung, durch welche allein er sich Respektierung seiner Preise verschaffen kann.«

Doch auch diesem Gedanken, durch die Innung den Ladenpreis wieder zur Anerkennung zu bringen, wird die Lebensfähigkeit abgesprochen in dem oben bezeichneten Aufsatz von Dziakto:

»An den Prinzipien der Gewerbefreiheit dürfte unter keinen

Umständen gerüttelt werden, und man muß zugeben, daß bis jetzt nur schüchterne Versuche gemacht worden sind, welche dahin abzielen, unter Ausschluß der freien Konkurrenz den Sortimentern ihren früheren Besitzstand durch Zwangsmaßregeln zu erhalten, bezw. zurückzuerobern. Es würde dann der Verein der Deutschen Buchhändler zu einer Zwangsinnung umgestaltet werden, innerhalb deren kein Sortimenter geduldet würde, der dem Publikum billiger als zum Ladenpreise oder mit einem höheren als vom Verein zugestandenem Rabatte verkaufte. Daß der bestehende Verein deutscher Buchhändler je zu so strammen Beschlüssen sich entschließen könnte, ist kaum anzunehmen, wenn auch die Bestrebungen und Hoffnungen vieler Sortimenter darauf gerichtet sein mögen. Die einsichtige und besonnene Mehrheit der Buchhändler erkennt wohl an, daß unter dem Schutze und infolge der Gewerbefreiheit der deutsche Buchhandel im ganzen und großen einen außerordentlichen Aufschwung genommen hat. Ebenso sehen sie ein, daß, selbst wenn der Verein unter Verleugnung seines Charakters und seiner Vergangenheit Beschlüsse der angegebenen Art fassen und sich in diesem Sinne umgestalten wollte, diese Beschlüsse entweder nicht zur Ausführung kommen oder in Bälde den Zerfall und die Auflösung des Vereins nach sich führen würden. Allzu verschieden sind ja von Haus aus in Bezug auf die Schleuderei die Interessen der Verleger und der Sortimentern. Kaum werden erstere sich dazu verstehen, jede Geschäftsverbindung mit Buchhändlern abzuberechnen, welche oft und viel fest bestellt und prompt bezahlt haben, bloß um sich die Gewogenheit der Sortimentern zu erhalten, von denen viele am Ende des Geschäftsjahres keinen oder geringen Absatz aufzuweisen haben und oft genug als säumige Zahler erfunden werden. Zudem würde die Rührigkeit der letzteren in entsprechendem Maße abnehmen, mit je festeren Schranken sie gegen jede unbequeme Konkurrenz geschützt würden; die Aufspürung und Verfolgung dieser Konkurrenten würde schließlich ihr Interesse mehr in Anspruch nehmen als die Wahrung der Interessen des Verlegers. Daß unter solchen Umständen die öffentliche Meinung entschieden auf Seite der Dissidenten und gegen die Feinde der freien Bewegung auf einem so wichtigen Verkehrsgebiete gerichtet wäre, bedarf erst keiner besonderen Ausführung. Zwei Artikel in den Grenzboten dieses Jahres Nr. 22, 23: »Bewegungen im deutschen Buchhandel« suchen im allgemeinen für diese Idee und für die auf diesem Wege herzustellenden »festen Ladenpreise« die Leser zu erwärmen. Mir scheinen diese Bestrebungen wenig Erfolg zu versprechen. Sind sie nämlich auf Konstituierung einer für alle Buchhändler obligatorischen Innung mit Zunftzwang gerichtet, so werden sie mit dem Widerstreben der Verleger wie der öffentlichen Meinung zu kämpfen haben. Wenn sich aber die Innung in spe auf die Dauer mit dem moralischen Einflusse einer ansehnlichen aber nicht obligatorischen Korporation begnügen sollte, so ist zu befürchten, daß die Schleuderer sich darum ebensowenig kümmern werden, wie um alle die Jeremiaden, mit denen bisher schon die Buchhändlerorgane angefüllt waren.«

Aus vorstehender Zusammenstellung erhellt, daß die Ansichten über den buchhändlerischen Ladenpreis sehr weit auseinandergehen. Bevor ich mich selbst darüber ausspreche, will ich versuchen, meine abweichende Anschauung an einem einfachen Beispiele klar zu machen. Seit Jahr und Tag schreibe ich mit der Aluminiumfeder Nr. 530 aus der Fabrik von R. Kuhn zu Wien. Infolge zufälliger Verhältnisse kaufte ich meinen Bedarf während des kurzen Zeitraums von einigen Wochen bei drei verschiedenen Schreibmaterialienhandlungen einer und derselben Stadt. In der Handlung A wurde für das Duzend der Betrag von 25 Pf., in der Handlung B ein solcher von 18 Pf. und in der Handlung C 20 Pf. gefordert. Von