

→ Sprechsaal. ←

Die unnützen Sortimenten.

Man hört vielfach die Klage, es habe keinen Sinn, sich für die Sortimenten ins Zeug zu legen, diese kämen ja auch ihren Pflichten gegen die Verleger nicht nach, sie ignorierten vielfach die Verlagswerke derselben, arbeiteten nicht gehörig für deren Absatz.

Das mag ja in manchen Fällen richtig sein. Aber ganz abgesehen davon, daß jede Vertriebsorganisation, welche wir an die Stelle der jetzigen setzen würden, sicher auch nach dieser Richtung ihre Schwächen hätte, muß ich sagen, daß meiner Ansicht nach an dem ungenügenden Absatzesfolg, über welchen sich der Verleger ärgert, in vielen Fällen nicht der Sortimenter, sondern das betreffende Verlagswerk schuldig ist.

Ich habe diese Erfahrung an mir selbst im eigenen Verlag gemacht. Zunächst glaubt man ja an die Gangbarkeit jedes Werks, das man ausgiebt; andernfalls hätte man es nicht verlegt. Da sich aber auch der vorsichtigste und gewandteste Verleger einmal vergreift, so wird eine Anzahl von Verlagswerken in die Welt gesetzt, welche nun einmal nicht gehen wollen und können. Da man ferner in solchen Fällen naturgemäß lieber anderen als sich selbst die Schuld giebt, so kommt man auf sehr erklärliche Weise zur Klage über mangelnde Vertriebsarbeit und Intelligenz der Sortimenter.

Ich habe mich, wie gesagt, selbst schon dabei ertappt. Bestärkt wird man dann vollends in dieser Annahme, wenn hinterher durch ganz außerordentliche Mittel, die in speziellen Fällen der Verleger sich gestatten kann, da, wo der Sortimenter nichts machte, vom Verleger dennoch ein gewisser Absatz erzielt wird.

Will man gerecht sein, so muß man sich in solchen Fällen fragen: konnte der Sortimenter gegenüber dem ihm winkenden Nutzen die gleichen oft sehr zeitraubenden und kostspieligen Vertriebsmittel wie der Verleger anwenden?

Auch wird oft übersehen, die auf das Domizil und den speziellen Kundenkreis sich gründende Eigenart der Sortimentsgeschäfte gehörig zu beachten; es wird Absatz eines Buches an Orten verlangt, wo die Verhältnisse denselben unmöglich machen, während er an anderen Orten sich verhältnismäßig leicht erzielen läßt. So mag es häufig genug kommen, daß derselbe Sortimenter, welcher einem Verleger Hunderte von Exemplaren eines populären Buches absetzt, für den Verlag eines wissenschaftlichen Verlegers gar keinen Wert hat, während ein anderer dem letzteren gute Dienste leistet, populären Verlag aber vollständig ignorieren muß.

Wenn nun aber für jeden Verleger eine Anzahl von Sortimentern wertlos ist, darf das ein Grund sein, die ganze Einrichtung, die Mehrzahl der Sortimenter bis auf wenige Schleuderer zu Grunde gehen zu lassen, was bei unseren jetzigen Post- und Eisenbahnverhältnissen jedenfalls eintreten muß, wenn die Verleger nicht energische Maßregeln gegen die prinzipielle Schleuderei ergreifen? Ist unser Sortimentsbuchhandel wirklich so schlecht, daß wir uns leicht hin dieses vorhandenen Vertriebsapparats entäußern könnten, bevor wir noch wissen, was an seine Stelle setzen, da nur wenige Verleger in der Lage sind, ihren Verlag im Notfall direkt an die Adressen aller Interessenten im Deutschen Reich zu bringen?

Alles in allem habe ich immer gefunden, daß, wenn man ein die Bedingungen der Gangbarkeit in sich tragendes Verlagswerk im deutschen Buchhandel zweckmäßig verfenbet und den Vertrieb in zweckentsprechender Weise fördert, ein überraschend schneller und umfassender Erfolg erzielt wird. Die Kaufkraft des Publikums wird dann von unserm Sortimenterteere — ich möchte

sagen systematisch ausgepreßt wie eine Citrone, so daß faktisch der größtmögliche Absatz erreicht wird.

Infolge einzelner glänzenden Erscheinungen des französischen und englischen Büchermarkts und besonders seiner über die ganze Welt verbreiteten Romanliteratur spricht man immer und immer wieder von dem größeren Absatz französischer und englischer Bücher. Nichts ist unrichtiger als das. Der gegen den unsrigen ganz bedeutend zurückstehende Sortimentshandel Frankreichs und Englands macht eine so erschöpfende, systematische Verbreitung von Büchern wie in Deutschland unmöglich, und ich habe schon französische und englische Verleger mit Reid von unserm wohlorganisierten Sortimentshandel sprechen hören.

Mag er seine Fehler haben. Zugegeben! Aber was wollten wir Verleger denn an seine Stelle setzen, wenn er einmal ruiniert wäre? Mit den Herren Schleudern läßt sich trefflich Geschäfte machen, so lange die Anderen noch da sind und ihrem mühsamen Erwerb weiter nachgehen. Wenn sie einmal gezwungen das Feld räumen, so wird die Situation für die Verleger eine wesentlich andere werden. Wir werden dann mehr oder weniger auf jene Schleuderer angewiesen sein, welche in dem Kampf aller gegen alle übrig bleiben. Diese werden sich dann in den kleinen Städten wohl auch ihre von ihnen abhängigen Wiederverkäufer und damit einen neuen Zwischenhandel schaffen, auf die Verleger aber einen schweren Druck ausüben und überdies den durch das Eingehen des Provinzsortiments ausfallenden Absatz nicht ersetzen.

Wer freilich der Ansicht des Herrn Kollegen ist, welcher in Nr. 268 »falsche Auffassungen« berichtet, und seines Genossen, welcher in einem »Beitrag zur Reformation des Buchhandels« den Sortimentern vortwirft, daß sie das Börsenblatt nicht lesen und alles Verständnis für die Mühen, Geldopfer und Enttäuschungen der Verleger verloren haben, der wird dem untergehenden deutschen Sortimentsbuchhandel keine Thräne nachweinen, da der Sortimenter nach der Ansicht der betreffenden Herren auf alle Fälle im Unrecht bleibt: geht ein Buch, so ist das nicht sein Verdienst, dann spielt er nur die gänzlich belanglose »Vermittler-Rolle«; dagegen ist er unbedingt schuldig und trägt ausschließlich die Verantwortung, wenn es nicht geht! Armer Sortimenter!

Schreiber dieser Zeilen, welcher vor Jahren sein Verlagsgeschäft mit mehr als bescheidenen Mitteln gründete, hat sich heraufgearbeitet wesentlich mit Hilfe des deutschen Sortiments-Buchhandels. Denn wenn dieser ihm auch seine gangbaren Verlagsartikel nicht schuf, — er hätte dieselben, auch wenn ihm mehr Mittel zur Verfügung gestanden hätten, als es der Fall war, nun und nimmer in der Weise verbreiten können, wie es ihm mit Hilfe des wohlorganisierten, jedem deutschen Verleger, dem großen wie dem kleinen, zur Verfügung stehenden Sortimentsbuchhandels möglich war.

Er ist fern davon, durch diese Zeilen irgend Jemanden verletzen zu wollen. Aber wenn er gewisse, zum Teil verbitterte, zum Teil höhnische Ausführungen über unsern Sortimentsbuchhandel liest, so sagt er sich immer: etwas Wahres und Berechtigtes mag ja an denselben sein, aber in vielen Fällen sind es doch wohl Ausflüsse entweder einer erfolglosen Verlagstätigkeit, welche selbst Engel von Sortimentern nicht zu einer erfolgreichen machen könnten, oder aber — und das ist weit schlimmer — einer Ueberhebung, eines Hochmuths, der auf eine Anzahl absolut sicherer Verlagsartikel, auf »die eigene schöpferische und bekanntmachende Thätigkeit« sich stützend, die kleinen Dienste, welche ihm der armselige Sortimenter durch seine Verwendung leistet, entbehren, ja verachten zu können

wähnt. Es weiß aber Keiner, und sei er noch so groß, ob er nicht den Kleinen noch einmal in seinem Leben brauchen kann und ob er denselben nicht doch sehr vermessen würde, wenn er nicht mehr für ihn da wäre!

Auch ein Verlagsbuchhändler.

Der Sortimenterbund.

Wie ich zu beobachten Gelegenheit habe, werden die Bestrebungen dieses Vereins da und dort in Verlegerkreisen unrichtig beurteilt und ausgelegt.

Als Unterzeichner der »Erklärung« und Mitglied dieses Vereins fühle ich mich bewogen, kurz meine Auffassung kund zu geben, was ich um so unbefangener thun kann, als ich ja auch Verleger bin.

Was die Form der Erklärung anbetrifft, so hätte sie vielleicht etwas glücklicher gewählt werden dürfen, um alle Mißverständnisse zu verhüten; die Sache und der Zweck aber sind gut.

Warum soll es nicht im freien Willen des Sortimenters liegen, sich vorzugsweise für den Absatz von Verlag zu bemühen, dessen Besitzer offen sich als unsere Freunde zu erkennen geben, resp. solcher Verleger, die das solide, gute Sortiment schützen gegen sogenannte Schleuderkonten und außerhalb des Buchhändler-Vereins stehende? Kann ein Sortimenter, der treu zu den Vorschriften seines Lokal- oder Provinzial-Verbandes und des Börsenvereins hält, gleichgiltig mit ansehen, wenn beliebige andere an demselben Ort bestehende oder neu sich etablierende Firmen, moderne Antiquare, Buchbinder, Spielzeugläden etc. von angesehenen Verlegern sofort zu den gleichen Bedingungen, resp. mit vollem Rabatt, ganz wie sie selbst, bedient werden?

Die Stellung, die der Verleger gegenüber dem Sortimenter einnehmen will, liegt durchaus in seiner Hand. Wir Sortimenter haben kein Recht, uns in seine Geschäftsprinzipien zu mischen; nur wahren wir uns andererseits das Recht, unsere Sympathie mehr demjenigen Verleger zuzuwenden, der auch ein Herz und etwelche Rücksichten für uns hat.

Zürich, Mitte November 1889.

J. Schultheß.

Noch einmal der Sortimenterbund.

Ein Wort zur Verständigung.

Zwei Einsendungen in Nr. 268 d. Bl., die eine von c., die andere von S. unterzeichnet, geben uns willkommene Gelegenheit zur Widerlegung verschiedener irrthümlicher Ansichten über das Sortiment und den Sortimenterbund, wie sie, weitab von der Sortimenterpraxis, leider immer noch am grünen Tisch mancher Verleger bestehen und hartnäckig sich am Leben erhalten.

Beide Einsender nehmen einen speziellen Vorfall zum Anlaß, um daran allgemeine Klagen zu knüpfen und gewissermaßen unserm ganzen Stande einen Vorwurf daraus zu machen, daß es auch unter den Sortimentern Kollegen giebt, für deren brieflichen Verkehr mit den Verlegern man nicht immer die Verantwortung übernehmen möchte.

Eine »heimliche Aelterklärung« z. B. erklären wir so lange für eine Fabel, bis man uns schriftliche oder gedruckte Gegenbeweise bringt, und wenn ein Sortimenter, der wenig für den Verlag des Herrn S. thut, sich erlaubt, Bemerkungen zu machen, deren Berechtigung Herr S. bestreitet, so ist diese, im vorliegenden Falle vielleicht nicht angebrachte »Einsprache in Geschäftsdispositionen« durchaus kein Beweis dafür, daß der Sortimenter nicht trotzdem begründete Ursache hat, sich oft über Rücksichtslosigkeiten gewisser Verleger zu beklagen.

Obwohl also unserer Ueberzeugung nach