

in ihren Beziehungen zum Sortiment einer kurzen Betrachtung unterworfen.

Der Verfasser würdigt zunächst das sonnenklare Verdienst der Barsortimente, den Pops abgeknitten zu haben, der in früherer Zeit auch gangbare Bücher dazu verurteilte nur in lose geheftetem Zustande dem Sortimentler und dem Bücherkunden überliefert zu werden. Aber als wenn er befürchtete, daß dieses Verdienst allzu hoch angerechnet werden könnte, sucht er sein Lob sogleich durch die Erklärung abzuschwächen, daß es bereits so alt sei, um als »geschichtliches« bezeichnet werden zu können, »da immer mehr Verleger ihre gangbaren Werke auch oder auch sogar nur noch gebunden vorrätig halten«.

Hiergegen dürfte vielleicht bemerkt werden können, daß irgend ein Verdienst in der Achtung derer, die dessen Erfolge genießen, um so höher zu stehen pflegt, je mehr es »Geschichte« gemacht hat; der Ausdruck »epochemachend« bezeichnet diese Auffassung sehr bestimmt und glücklich. Ältere Sortimentler werden sich gewiß erinnern, daß vor dem heilsamen Eingreifen der Barsortimente fast allgemein nicht nur »lose geheftete«, sondern leider sogar rohe Exemplare gangbarer Bücher vom Verleger als vollwertige Ware geliefert wurden und angenommen werden mußten. Die Bücherkäufer müssen damals bescheidenere Leute gewesen sein als heute; dennoch konnte selbst damals der geringe Gewinn, den der Sortimentler hin und wieder in der Beforgung des Einbandes fand, den mannigfachen mit solcher Lieferung verbundenen Verdruß nicht aufwiegen. Daß nach und nach, gezwungen durch die gestiegenen Ansprüche des Publikums und gefördert durch die Fortschritte der buchbinderischen Technik und der sie begleitenden Arbeit der zeichnenden Kunst, auch die Verleger mehr und mehr von der Form der Halbfabrikate abkamen, ist in erster Linie das Verdienst der Barsortimente, die hier einen höchst segensreichen Anstoß gegeben haben.

Der Verfasser giebt außerdem folgende Zusammenfassung der Vorteile, deren sich das Sortiment durch die Schaffung der Barsortimente zu erfreuen hat: »Ersparnis an Kommissionspesen bei größeren Bestellungen, Bequemlichkeit der Barsortimente und ihrer Kataloge bei Verschreibungen fürs Lager und auf Kundenbestellungen hin (namentlich hinsichtlich der Werke solcher Verleger, welche in Leipzig kein Lager halten oder nicht direkt liefern) und Beschaffung billigen Vertriebsmaterials in Gestalt der von den Barsortimenten dargebotenen Kataloge für das Publikum.« — Das Sortiment weiß alle diese Vorteile voll auf zu würdigen und würde gewiß sehr unangenehm berührt sein, wenn eines Tages der Vorschlag des Verfassers, der die Vernichtung dieses nützlichen Zwischenhandels anstrebt, sich verwirklichen sollte.

Den obigen Vorzügen der Barsortimente mögen hier sogleich noch einige weitere hinzugefügt werden. Erstens ist der bestellende Sortimentler fast immer sicher, daß das bestellte Buch, sofern es nur im Kataloge des Barsortimentlers verzeichnet steht, dort, also am Kommissionsplatze, auch vorrätig ist, worauf bekanntlich selbst bei denjenigen Verlegern kein Verlaß ist, die ihren Verlag am Kommissionsplatze ausliefern lassen; zweitens bedient das Barsortiment den bestellenden Sortimentler unter allen Umständen umgehend und richtet sich streng nach dessen Ordre. Es liefert also an den Besteller, falls dieser nicht etwa als schlechter Zahler bekannt, auf Verlangen unter allen Umständen direkt, — eine eigentlich selbstverständliche Sache, von der es merkwürdigerweise dennoch notwendig war, ihr Zugeständnis den Verlegern durch die neue Verkehrsordnung erst kürzlich mühsam abzurufen. Drittens kann sich der Sortimentler unbedingt darauf verlassen, daß er vom Barsortiment tadellose, neue Exemplare empfängt, während er bei Bestellung vom Verleger leider nie sicher geht, ob er nicht einen abgestandenen, unansehnlichen Einband als neu annehmen und sich von seinen Kunden die unangenehmsten Dinge sagen lassen muß. Viertens üben die Barsortimente in weitgehendem Grade die höchstschätzbare Tugend geschäftlicher Kulanz. Es wird beispielsweise gewiß nur in höchst seltenen Fällen vorkommen, daß sie die Rücknahme irrthümlich bestellter oder nicht abgenommener Bücher verweigern, wenn sonst die für solche Fälle üblichen Bedingungen erfüllt sind und nicht etwa gröbliche Nachlässigkeit ein Entgegenkommen ausschließt. Welche Mühe kostet es dagegen bisweilen, den Verleger zu gleicher wohlwollender und geschäftskluger Rücksicht zu bewegen!

Hieraus ergibt sich, daß das Barsortiment dem Sortimentler neben den vom Verfasser selber zugestandenen Vorteilen vor allem eine außerordentliche Verkehrssicherheit bietet, eine Sicherheit bezüglich der prompten Erledigung seiner Aufträge, die zum erfolgreichen Betriebe des Geschäfts unerlässlich ist und deren Vorhandensein oder Mangel ihm nicht gleichgiltig sein kann. Diese Sicherheit bietet ihm der Verlagshandel im allgemeinen nicht und kann sie nicht bieten; daher die Vorliebe des Sortimentlers für das Barsortiment und der große Erfolg des letzteren.

Der Verfasser kommt nun auf die Nachteile des Barsortiments zu sprechen, die den von ihm citierten Vorteilen in bedenklichem Maße gegenüber stehen sollen. Als solche faßt er im wesentlichen drei Gesichtspunkte zusammen: erstens den Verlust der direkten Verbindung mit dem Verleger, zweitens die durch die Barsortimente genährte Konkurrenz der Wiederverkäufer, drittens die durch letzteren Umstand mehr und mehr in Frage gestellte Möglichkeit für den Verleger, den Sortimentler gegen Schleuderfirmen zu schützen.

Zweifellos wird die direkte Verbindung des Sortimentlers mit dem Verleger für beide Teile zu schätzen sein, für letzteren freilich in höherem Grade als für ersteren, der bei einer großen Anzahl von Bedarfsartikeln am Barsortiment eine Hilfe findet, während dem Verleger aus mehrfachen Gründen die beständige Fühlung mit dem Sortimentler ganz besonders wertvoll sein muß. Zunächst handelt es sich hier um den Nachteil für das Sortiment. Ein unmittelbarer Nachteil für dieses besteht nicht; denn es bleibt jedem Einzelnen unbenommen, seinen Verkehr nach eigenem Ermessen zu leiten, da wo es ihm von Wert ist, die direkte Verbindung zu pflegen, wo nicht, sich des Barsortiments zu bedienen.

Die Schäden der Loderung müßten sich also mittelbar fühlbar machen, und diese mittelbare Wirkung findet der Verfasser in den soeben angegebenen Gesichtspunkten 2 und 3. Er bezweifelt die Möglichkeit für das Barsortiment, die buchhändlerische Zugehörigkeit seiner Abnehmer im Einzelfalle zu prüfen, und leitet hieraus eine verderbliche Erstarkung des nicht zunftgemäßen Wiederverkäufertums ab. Mit Unrecht mißt er die Schuld hieran dem Barsortiment zu. Es ist bekannt, daß der Buchbinder, Buchdrucker, Krämer in der kleinen Stadt der Provinz alle buchhändlerische Ware empfängt, deren er bedarf, ohne sich direkt an die Barsortimente wenden zu müssen. Hat er den unglücklichen, ihm keineswegs nützlichen Gedanken, »mit dem Gesamtbuchhandel in direkten Verkehr« zu treten, so hindert ihn niemand, sich einem Kommissionär anzuvertrauen, der für die dürftige Förmlichkeit der üblichen Anzeige sorgt, und fortan erscheint der neue Kommittent als vollberechtigter Buchhändler. Wo liegt hier ein Verschulden des Barsortiments?

Herr Dr. Ruprecht folgert weiter:

»Die durch das Barsortiment gestützte Konkurrenz aller möglichen Buchhändler wird den schon durch die hauptstädtische Schleuderei hart bedrängten tüchtigen Provinzialbuchhändler zwingen, sich von dem Betriebe der Neuigkeiten ab- und dem der Brotfrüchte allein zuzuwenden und, da mit den zum Betriebe der Brotfrüchte allein nötigen Barsortimentkatalogen jeder Schreiber fertig werden kann, namentlich am Personal zu sparen, immer schlechter gebildete und gering besoldete Mitarbeiter anzustellen. So kann und wird mit dem durch eine in keiner Hinsicht nützliche Konkurrenz geschmälerten Verdienst der Bildungsgrad des Provinzialfortiments allmählich sinken und dadurch schließlich seine wirtschaftliche Berechtigung auch in den Augen derer gefährdet werden, welche von dieser Berechtigung jetzt noch überzeugt sind. Dieser Entwicklungsgang wird endlich beschleunigt werden, wenn die Verleger infolge der Einschränkung der direkten Verbindung nicht wissen, was das Provinzialfortiment noch leistet, und im Schutze desselben lässig werden. Ja der Schutz des Provinzialfortiments wird durch den Zwischenhandel des Barsortiments dem Verleger schließlich ganz unmöglich gemacht. Welche Gefahr! Das Barsortiment schafft dem Provinzialfortiment Bequemlichkeiten in seinem Hause, untergräbt aber gleichzeitig dessen Grundmauern!«

Alle diese Schlussfolgerungen beruhen mehr oder weniger auf der als unrichtig nachgewiesenen Voraussetzung, daß das Barsortiment die Schuld trage am Ueberhandnehmen der Wiederverkäufer. Aber dieser Gesichtspunkt scheint uns nicht nur unrichtig begründet, sondern überhaupt ein wenig kleinlich zu sein und mit ihm diese ganze wachsende Furcht vor der Konkurrenz des Nachbarn Buchbinder. Als wenn dieser Konkurrenzkampf erst von gestern datierte! Sollte die Gefahr des Unterliegens in diesem Kampfe für den zünftigen Sortimentler hier und da in die Wahrscheinlichkeit gerückt sein, so dürfte der unterliegende Sortimentler selbst einen erheblichen Teil der Schuld tragen. Denn der oder die eigentlichen Sortimentler jollen und müssen in ihrer Stadt immer die Herren der Situation bleiben; sie werden es, selbst unter schwierigen Umständen, überall da, wo sie ihren Beruf voll und ganz erfassen und erfüllen und überhaupt nicht von vornherein auf ungesundem Boden stehen.

Daß der Bildungsgrad des Sortimentlers unter der Last seiner materiellen Nöte sinken kann, ist nicht ausgeschlossen; wiewohl auch an solcher Schuld das Barsortiment keinen Teil haben würde. Das zu verhüten, erfordert es eben eine durchaus vollkommene Berufstüchtigkeit. Ist diese vorhanden und ist das Sortiment überhaupt materiell und namentlich auch in Bezug auf Möglichkeit des erforderlichen Umsatzes gut fundiert, was ja leider nicht überall zutreffen mag, dann kann die Konkurrenz nicht zünftiger Berufsgenossen dem Bildungsgrad oder dem Ansehen absolut keinen Abbruch thun, wenn vorübergehend auch der Geschäftsgewinn sich schmälern sollte. Wir brauchen dem Fachmann nicht auseinanderzusetzen, worin diese Berufstüchtigkeit besteht, in welcher Thätigkeit sie sich zu äußern hat. Daß die sorgfältigste Pflege der Neuigkeiten des Verlages einen breiten Raum hierin auszufüllen hat, dürfte als selbstverständlich vorausgesetzt werden müssen. In diesem Punkte aber stellt sich überall die direkte Verbindung mit dem Verlage wieder her, der das Barsortiment hin und wieder geringen Abbruch thut, wenn es sich um Beschaffung von Lagerartikeln (»Brotfrüchten«) handelt.

Daß der Sortimentler dazu gezwungen wird (und zwar wiederum angeblich nur durch die Wirksamkeit des Barsortiments), die Pflege des Neuigkeitenvertriebes einzustellen, seinen ohnehin dürftig bezahlten Gehilfen mit einer noch wohlfeileren und geringeren Arbeitskraft zu