

leger sie nicht namhaft macht, — nicht gesperrt. Hieraus geht klar und deutlich hervor, daß nur der Verleger helfen kann; aber er muß eben helfen wollen.

Größte Vorsicht hat der Verleger ferner zu üben — immer vorausgesetzt, daß er dem armen Sortimentler helfen will, — denjenigen Hintermännern der Warenhäuser gegenüber, die sich unter falschem Namen oder falscher Flagge vorstellen. Meist geben sie vor, daß die Ware für den Export bestimmt sei, auch erzählen sie von einem bevorstehenden Etablissement — insbesondere dem eines »Verbandgeschäft« — und bitten um Verlagskatalog zwecks sehr bedeutender Lagerbestellung. Der Verleger, der es mit dem Sortimentler gut meint, führt auch nicht eine derartige, mündlich oder schriftlich an ihn gelangende Bestellung aus, bevor er nicht über die Persönlichkeit des Bestellenden genügende Sicherheit erhalten hat, was ohne jede Schwierigkeit zu erreichen ist. Bei Bestellungen für »Export« verlange man, daß das Exporthaus selbst sich melde, und beim »Etablissement« wird der Vorstand des zuständigen Orts- oder Kreisvereins sofort die gewünschte Auskunft erteilen. —

Ferner müßte der Verleger von den Barsortimenten, an die er seinen Verlag liefert, dieselbe Vorsicht in Bezug auf seinen Verlag verlangen, die er selbst übt; es dürfte ihm von seiten dieser Herren sicherlich nichts in den Weg gelegt werden. Auch die Auslieferungsstelle in Leipzig müßte verpflichtet werden, ganz im Sinne des Verlegers mit derselben Vorsicht zu operieren wie der Verleger selbst.

Nach Ansicht des Unterzeichneten — und zwar auf Grund seiner langjährigen Erfahrungen im Kampfe — sind alle diese Maßnahmen ohne jede Schwierigkeit seitens der Verleger zu bewerkstelligen. Allerdings, die Herren Verleger müssen wollen; wenn sie aber wollen, dann werden sie den schwerbedrängten Sortimentler von einer Konkurrenz befreien, die in der That seine ganze Existenz in Frage zu stellen droht.

Berlin, im März 1901.

Willibald Chailier.

## Reformen im Buchhandel.

### II.

(Vergl. Nr. 51 d. Bl.)

In direktem Gegensatz zu den Ausführungen Luthardts, die sich, wie in Nr. 51 d. Bl. dargelegt ist, auf dem Boden der bestehenden Organisation des Buchhandels bewegen, steht die soeben erschienene Broschüre »Die Quelle des Wohlstandes im deutschen Buchhandel« von W. Licht, unter welchem Pseudonym sich der Buchhändler E. Rahn in Magdeburg verbirgt.\*) Die Eigenschaft des Verfassers als Mitglied des Börsenvereins hindert ihn nicht, zu behaupten, die Ursache, daß die übergroße Mehrzahl der Sortimenterbuchhändler Deutschlands nur ein kärgliches geschäftliches Dasein friste, sei die »unter dem Namen »Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig« geschaffene Organisation, weil sie heute nur den Zwecken der Verleger nützlich« sei. »Die Organisation des Buchhandels«, behauptet er, »welche vor Einführung der Gewerbefreiheit auch dem Wohle des Sortimenterbuchhandels diente, ist seitdem Ursache seines Ruins geworden«. Den Beweis für diese Behauptung bleibt Licht allerdings trotz seiner Ausführungen auf S. 55 und der übrigen ermüdend lang ausgezogenen und nicht immer in schöner Form gegebenen Darlegungen schuldig. Diese teilen sich in vier Kapitel, von denen das erste sich mit der Rabattfrage beschäftigt, allerdings nicht im gewöhnlichen Sinne, nach dem der Rabatt an das Publikum eingeschränkt

\*) Zwickau i. S., Fritz Badstübner's Buchhandlung, Hermann Klingner. Kl. 8°. 118 S. 1 A. bar.

werden soll, sondern in dem Sinne, daß der vom Verleger dem Sortimentler gewährte Rabatt zu gering sei, um dem letzteren eine auskömmliche Existenz zu ermöglichen.

Um den Standpunkt des Verfassers zu kennzeichnen, genügt es, folgenden Satz anzuführen:

»Nachdem die Sortimenterbuchhändler dem Verleger das Recht eingeräumt haben, den Verkaufspreis der Bücher anzusetzen, und sie die Pflicht haben, denselben festzuhalten, hätten sie sich doch nach der Pflicht des Verlegers umsehen müssen, die diesem Rechte gegenüber stände. Diese Pflicht kann doch nur die sein, es so einzurichten, daß beide Teile beim Verkauf das Gleiche verdienen.« Wenn also »der Verleger auf Grund des zu seiner Existenz und zur Erhaltung seines Kapitals unbedingt Notwendigsten an dem einen Artikel z. B. 100 Prozent verdienen muß, weil die Verlässlichkeitsqualität desselben es so bedingt, so muß der Sortimenterbuchhandel zur Erhaltung seiner Existenz und seines Kapitals an diesem einen Artikel gleichfalls 100 Prozent verdienen.«

Es würde viel zu weit führen, hier auf die detaillierten bezüglichen Rabattausführungen einzugehen, und es kann um so eher davon abgesehen werden, als der Verfasser gar nicht für die Aufrechterhaltung eines festen Ladenpreises ist. Er begreift nicht,

»wie der Staat zusehen kann, daß der Sortimenterbuchhandel ruiniert wird, und daß diejenigen einsichtigen Sortimentler, die die Preise abändern, je nachdem sie zu hoch oder zu niedrig angesetzt wurden, vom Vorstande des Börsenvereins geschäftlich in ihrer Existenz angegriffen werden.«

Ein Stein des Anstoßes ist Herrn Licht auch der Verkehr über Leipzig, also die ganze buchhändlerische Organisation. »Der Sortimentler«, sagt er, »kann nur dann mit Erfolg seinem Berufe nachgehen, wenn er nicht mehr Bücher von dem Verleger bezieht, als er wirklich verkauft«, und man muß die Konsequenz bewundern, mit welcher Licht deshalb auf dem Standpunkte anlangt, daß der Sortimentler Novitäten nicht bestellen dürfe, »es sei denn, er sei des Absatzes in allen Exemplaren so gut wie sicher«, daß er ferner den Verkehr über Leipzig gänzlich aufgeben müsse und sich endlich auf den Vertrieb einiger Duzend Bücher beschränken solle, als deren Beispiele er anführt: »den Verlag des bibliographischen Instituts zu Leipzig, Kochbücher, Arzneibücher, billige, aber gute Romane, Gebetbücher, Fachlehrbücher, z. B. Handbuch der Belleidungskunst, Weltgeschichten etc.« Das ist also der Idealbuchhändler der Zukunft! Es scheint übrigens, daß der Verfasser diesem Ideale folgerichtig nachstrebt, denn das Buchhändleradressbuch führt bei seiner Firma die Tatsache auf, daß sie nur direkt verkehrt. Dieser Umstand wird aber auch der Grund gewesen sein, daß er seine Broschüre nicht selbst in Verlag genommen hat; denn dann wäre der Vertrieb, der nun trotz alledem über Leipzig erfolgt, doch etwas unständig gewesen.

»Wollen die Verleger«, sagt Licht, »durchaus Bücher in Kommission liefern, müssen die Sortimentler einen Paragraphen aufstellen, auf Grund dessen sie dem Verleger 12 Prozent vom Verkaufspreise der unverkauften Kommissionsbücher, d. h. die Geschäftskosten, beim Zurücksenden derselben in Rechnung stellen«. Auch bei diesen gesegneten Zuständen würde nach der Meinung des Verfassers die Ueberproduktion vielleicht nicht ganz aufhören, aber »die Bücher würden als Geld, nicht als Brief auf den Markt kommen«. Das wäre nun an sich allerdings ein Idealzustand, auch insofern, als er in dieser unvollkommenen Welt niemals zu erreichen sein wird. Auch heute giebt es schon Bücher, die als Geld auf den Markt kommen; es handelt sich also nur darum, die als Brief zu notierenden verschwinden zu lassen. Aber welcher