

grüßen und sich nun bemühen werden, das Vertrauen, das der Verleger ihnen schenkt, voll zu verdienen, ist mir ganz zweifellos.

B) Die Sortimenten. Hier liegt die Sache doch etwas anders; denn es ist nicht immer Nachlässigkeit oder gar böser Wille, wenn die neu angekündigten oder schon erschienenen Werke nicht mit dem Verständnis, wie es sein sollte, angefaßt werden. Es liegt zum Theil daran, daß entweder sich der Chef in unglaublicher Kurzsichtigkeit nicht genug darum kümmert und vielleicht die Verschreibung einem unfähigen Gehilfen überläßt (leider giebt es deren viele), oder aber nicht schnell genug einen Entschluß fassen und durch eine große Bestellung dem Verleger seine Bereitwilligkeit zeigen kann. Ich muß hier leider einschalten, daß ich nur von denjenigen Sortimentern rede, die zu ihrem Geschäft das absolut notwendige Betriebskapital besitzen. Es giebt viele Geschäfte, die eben von der Hand in den Mund leben; das ist zwar traurig, aber diese können heutzutage nicht mehr mit und werden an die Wand gedrückt. Wie schlimm es hier aussieht, kann jeder, der unseren Stand kennt, täglich erfahren; ganz besonders schlecht daran sind die Musikalienhändler, die noch eine hohe Ladenmiete erschwingen müssen. Die Musikalien sind ja im Preise so weit gesunken, daß man wohl sagen kann, der Verdienst daran ist trotz der hohen Prozente, die der Musikverleger bewilligt, gleich Null. Noch kommt dazu, daß fast jeder Musikverleger auch noch ein sogenanntes Versandgeschäft betreibt, d. h. er liefert Noten an Private. — Wie kann der Musiksortimenter, wenn er nicht aus seinem Wohnort hinaus ebenfalls Versendungen macht, nun bestehen?

Der Sortimenter, will er nicht ganz verschwinden, muß das thun, was er schon vor vielen Jahren hätte thun müssen: er muß tüchtige Stadtreisende halten, die auch die nächste Umgebung besuchen müssen. Da hilft nun nichts, das ist der einzige Weg, wie er weiterkommen kann; der Stolz den vielleicht einige der Herren haben, muß sich beugen; thut er das nicht, sieht er nicht zu, Kunden selbst aufzusuchen, so geht das Unheil über ihn weg. Warten, bis die Käufer zu ihm kommen, kann er nicht mehr. Hierzu haben diese weder Zeit noch Lust!

Es ist mir immer räthelhaft geblieben, warum die Sortimenter diesen Weg nicht beschritten haben, wenn ich auch gern zugebe, daß er nicht ganz leicht und nicht ohne Schwierigkeiten zu begehen sein wird. Daß er aber doch schließlich zu einem Erfolge führt, das ist ganz ohne Frage. Das zeigen ja auch die Reisenden! Ich möchte doch auch glauben, daß der Verleger, sobald er sieht, das Sortiment erreicht durch seine neue Thätigkeit größeren Absatz als früher, lieber mit diesem arbeitet, und vor allen Dingen auch finanziell sicherer, als mit dem doch oft recht wenig Vertrauen erweckenden Reisenden. Die Anzeigen von »durchgebrannten« Reisenden sind nicht gar so selten.

Wiederholen möchte ich hier nochmals, daß das »Buch« an und für sich niemals ein kaufmännischer Handelsartikel ist und sein wird! Es können wohl einige Jahre wilden Hastens und Jagens (Weltbazar, Kaufhäuser, Ramschverkäufe, Angebote durch Reisende u. s. w., u. s. w.) auch bei uns eintreten — sie sind leider teilweise schon da —, aber das Ende wird eine Reaktion sein, ein Zurückgehen in die früheren Wege, die, wenn auch nicht immer zu Reichtümern, so doch zu einem guten Einkommen der betreffenden Buchhändler führten. Man lasse sich nicht beirren, nach keiner Seite! Der tüchtige deutsche Buchhändler kann und wird noch immer sein Geschäft machen, nur muß er ein ehrenfester und kluger Mann sein! Nicht umsonst hat einst Friedrich der Große einen Kollegen, der den Titel Doktor haben wollte, abgewiesen und dazu bemerkt, »Buchhändler ist ein honetter Titel«.

Es würde doch recht betäubend sein, wenn unser Stand immer mehr herabsteigen müßte. Es wird heute so oft von der hohen Kultur unseres jetzigen und des vergangenen Jahrhunderts gesprochen — ich kann in dem Sinken des Buchhändlerstandes als solchen keine Höhe unserer Zeitgenossen und deren Bestrebungen erblicken. Wirken wir doch alle zusammen, daß wieder alte und geordnete Zustände eintreten und Verlag und Sortiment gemeinsam arbeiten, nicht getrennt!

C) Ich komme nun zu dem Leipziger Kommissionär, dem viel angefeindeten und doch sehr nötigen Vermittler und Spediteur. Auf das öde Geschwätz, das mit ziemlicher Regelmäßigkeit dann und wann ertönt, von Palästen, die sie sich bauen, von ungehörlichen Spesen, die sie den Buchhändlern berechnen, u. s. w. — will ich hier nicht näher eingehen. Ich verzichte darauf, denn wer sich ernstlich Mühe giebt, sich erkundigt, wie es mit solchen Vorwürfen steht, der wird sehr bald finden, daß die Wirklichkeit ganz anders aussieht!

Wohl kein Stand in der gesamten Handelswelt hat durch die neue Zeit und ihre gewaltigen Verkehrseinrichtungen so schwer gelitten wie derjenige der Leipziger Kommissionäre. Daß diese nicht rechtzeitig diese Gefahr erkannt, und, wie nachher ein Einzelner mit großem Erfolg gethan hat, mit vereiniger Kraft ein ausgedehntes Lager von gebundenen Büchern errichtet haben, ist ein ungeheurer Fehler gewesen, der nicht wieder gut zu machen ist. Die Zahl der Kommissionäre wird jedes Jahr kleiner, es werden vielleicht in einigen Jahren zwanzig bis dreißig große kapitalkräftige Firmen allein die gesamten Geschäfte besorgen. Die kleineren und mittleren Geschäftsinhaber werden an die Wand gedrückt, es bleibt ihnen für ihre jahrelange treue Arbeit und ihre finanziellen Unterstützungen der Sortimentshandlungen nichts übrig, als durch Lieferung von Sortiment (Journale u. s. w.) und Agenturen irgendwelcher Art ihre Existenz zu retten. Das ist ein recht trauriges und bitteres Los, und jene Herren, die sich berufen fühlen, den Leipziger Kommissionären etwas anzuhängen, sollten lieber schweigen.

Doch kann ich nicht umhin, den noch bestehenden Herren einen Rat zu geben, der gewiß wohlgemeint und wohlwogen ist. Das Zusammenarbeiten mit Verlag und Sortiment kann unter gewissen Umständen das Los des Kommissionärs immerhin noch etwas verbessern. Wenn auch die Masse der Bücher, die die großen Barsortimente den Sortimentern jetzt wöchentlich anbieten, einen Umfang annimmt, der fast bedrückend und unheimlich ist, so wird es doch noch eine ziemliche Anzahl von Büchern geben, die — meist broschiert — à condition verschickt werden. Es ist bekannt, und ich erwähnte schon früher, daß die Verleger besonders verdrießlich sind, wenn die Sortimenter ankündigen, »unverlangte Novasendungen verbeten, gehen mit Portoberechnung zurück«. — Nun wäre es denkbar, daß einige Sortimenter erklärten, »ja, wir nehmen alle Nova unverlangt an, wenn unsere Kommissionäre für alle solche Pakete, die Novitäten enthalten, eine Ermäßigung in der Spesen-Berechnung bewilligen könnten. Machen ließe sich die Sache vielleicht und brächte beim Avisieren der Sendungen wohl auch nicht zu viel Arbeit. Das »Mehr« an Gewicht und Größe der einzelnen Ballen dürfte den Kommissionär vermutlich auch genügend entschädigen. — Es muß nach meiner Ansicht, nicht nur das Hauptaugenmerk der Verleger, sondern auch der Kommissionäre sein, das ganze Sortimentsgeschäft lebensfähig zu erhalten. Wer darüber lacht oder sich sagt: es nützt alles nichts — der Berg ist eben im Rutschen, und dagegen läßt sich nichts mehr machen, — nun, der ist ein Pessimist im hohen Grade, und dann ist natürlich jedes Wort hierüber verloren!

Möchte es aber dahin nicht kommen! Möchten sich alle