

daß für ziemlich alle Erzeugnisse, die unter dem Risiko des Verlagsbuchhandels das Licht der Öffentlichkeit erblicken, auch ein Publikum vorhanden ist. Als Beweis für diesen Erfahrungssatz könnte man anführen, daß eine ganze Reihe von Zweifelhaftem unter Assistenz des Restbuchhandels noch an den Ort ihrer Bestimmung gelangt. An sich ist dieser Umstand vielleicht als ein Unglück für die litterarische Produktion sowohl als für gesunde Prinzipien bei der Wahl von Büchern anzusehen. Bücherliebhaber und sparsame Bibliotheksverwaltungen übernehmen geramschte Bücher zu einer Zeit, wenn sie schon durch neuere Erscheinungen überholt sind, und versperren dem Besseren damit zu unrechter Zeit den Weg.

In der großen Zahl, dem Vielerlei der deutschen Verlagsproduktion, kann ich ein Uebermaß nicht erkennen; es entspricht dies durchaus den vielgestaltigen Erscheinungsformen des nationalen, geistigen und wirtschaftlichen Lebens und kann für ein großes Volk nur ehrenvoll sein.

Unwirtschaftlich im höchsten Grade ist dagegen der Kraftaufwand bei der Verteilung und Verwertung dieser Güter. Es wird dabei eine erstaunliche Verschwendung in ganz unproduktiven Arbeiten und Aufwendungen getrieben, die weder dem Käufer, noch dem Vermittler, noch dem Erzeuger zum Vorteile gereichen; es ist ein Wandeln auf Urväter Bahnen in einer längst intensiv kaufmännisch gewöhnten Mitwelt. Ob dagegen eine Warnung vor der Spekulationswut auf dem Gebiete des Bücherwesens berechtigt ist, darüber kann man verschiedener Meinung sein. Besonders auffallende Erscheinungen dieses Charakters sind eigentlich nicht hervorgetreten, wenn man nicht das lang- und klanglose Abfallen vieler dankenswerter Verlagsunternehmungen hierher rechnen will. Der Detailhandel hat sich als Sicherheitsventil gegen Ausschreitungen dieser Art aber jedenfalls immer und an allen Orten als unwirksam erwiesen.

Viel sicherer würde für diesen Dienst eine Einrichtung funktionieren, die den Verleger in unmittelbare Beziehungen zu der Masse der Konsumenten bringt und die Aufnahme von ihm geförderter Unternehmungen in den wirklichen Interessentkreisen direkt erkennen läßt. Er wird seine Erfahrungen dann nicht allein zuverlässiger, sondern auch billiger als jetzt machen. Kein Verleger von heute möchte mehr mit dem Erfolg einer fernen Zukunft rechnen; er will schnell wissen, woran er ist. Er möchte nicht mehr drucken, als der Interessentkreis, auf den er spekuliert, erfordert und dessen Aufnahmefähigkeit ihm, nach den Darlegungen des Autors und nach anderen mit Vorsicht angestellten Prüfungen, gesichert erscheint. Diese Wünsche entsprechen den Grundsätzen, die auch sonst im Handel zur Geltung gelangt sind und nur dem Verleger in gewissem Grade entzogen werden; es gleicht in der That ein Verlagsunternehmen sehr oft einem Lotteriespiel. Und doch kann man dem einzelnen aus der Notwendigkeit, sich geschäftlich zu bethätigen, keinen Vorwurf machen; man müßte ihn denn auffordern wollen, den Beruf zu wechseln. Bei welchem Punkte seiner Thätigkeit trifft den einzelnen aber noch der Vorwurf, der Ueberproduktion Vorschub zu leisten; die Frage wird schwer zu beantworten sein. Nach meiner Ansicht bleibt nur übrig, dem Schwergewicht der Verlagskraft so viel Antriebsenergie zu verleihen, daß von ihr eine stärkere extensive und intensive Berufsbethätigung im Buchhandel erzwungen und kontrolliert werden kann und diese wirtschaftliche Tendenz allgemein zur Anerkennung gelangt. Eine das Gegenteil bezweckende, zur ausschließlichen Herrschaft gelangende Richtung würde zur Stagnation führen und ein unangenehm schacherndes Krämergebahren unzulänglicher Kaufleute an die Oberfläche treiben. Ob unserer Geisteskultur hierdurch nicht nachhaltigerer Schaden zugefügt würde, als durch energische Versuche zu einem anderen Ausweg zu gelangen, mag jeder prüfen.

Börsenblatt für den deutschen Buchhandel. 69. Jahrgang.

Wenn nachfolgend in aller Kürze einige Ideen zur Einrichtung von Novitäten-Agenturen, Verlagsvertretungen, Niederlagen, Verkaufsstellen oder wie man es sonst nennen will, angedeutet werden, so haben sie zunächst den Zweck, Einwendungen herauszufordern und die Diskussion auf Fragen der Praxis zu lenken. Es wird sich zeigen, ob die Erfahrung und der Standpunkt von Leuten, die im Sortiment stehen, glücklichere Vorschläge herbeifördern, um schließlich ein zweckmäßiges System neuer Verkehrsbeziehungen und Formen auf diesem Wege zu ermitteln.

Angenommen, die verschiedenen Verlegerverbände würden ihren Mitgliedern die Unterstützung eines umfassenden Versuches mit Erfolg nahelegen und insolgedessen eine Organisation ins Leben treten, so wäre keineswegs nöthig, mit einem Schläge die ganze Einrichtung zu schaffen.

Trotzdem könnte man schnell und unaufhaltsam vorgehen und sehr bald die deutschen Universitäts-, Industrie- und Handelsstädte mittleren und ersten Ranges in den Geschäftskreis ziehen. Sobald 200—300 Vertretungen etabliert sind, wird man die Zügel ziemlich in der Hand haben und sehen können, wie der Wagen läuft. Die Herren Vertreter wird man aus den Sortimenterkreisen eines jeden Bezirks entnehmen, soweit Neigung und Befähigung für dies Amt vorhanden ist. Die Vertretung ist selbstredend eine ausschließliche und muß dies interessierten Kreisen durch eine wirksame, auch dem Betriebe zu gute kommende Reklame ständig gewärtig gehalten werden. Der Neuigkeitenvertrieb ist mit Schaufensterspesen nicht belastet und hat mit einem Ladengeschäft nichts gemein. Die Neuigkeiten kommen und gehen auf Kosten des Verlegers an die Vertriebsstelle und zurück. Der Vertreter erhält vom Verleger in jedem Einzelfalle Anweisung zur Behandlung seiner Novitäten und belastet die geforderte und zu leistende Arbeit mit den Spesen einer Privatpost. Im übrigen wird eine Provision resp. ein Rabatt vereinbart, der Unternehmergewinn, Risiko oder Regie deckt; es wird das alles nach der definitiven Form gestaltet werden können, die das Unternehmen annimmt. Die Vertriebsstelle ist die einzige Empfängerin aller in Kommission in den Bezirk gelangenden Novitäten. Jeder sonst ansässige, ein berufsverwandtes Ladengeschäft betreibende Händler kann zu festen Rabattsätzen so viel Bücher entnehmen, als er unterzubringen versteht; diesen Herren die Existenzbedingungen abzuschneiden, hat eine neue Organisation absolut keinen Anlaß. Sind sie nicht in hinreichender Stärke vorhanden oder weigern die notwendige Hilfe, müßte für Ersatz Sorge getragen werden. Diejenigen Firmen, die ihre Gelegenheitsbeziehungen zu einer Reihe von Verlagsfirmen einstellen, könnten dafür innigere Beziehungen zu Leipziger Groß-Geschäften suchen. Eine solche Verbindung würde ihre Arbeit wesentlich vereinfachen.

Die Verlagsvertriebsstellen sowohl, wie die dann verbleibenden Ladengeschäfte könnten mit einem wesentlich billiger und besser schaffenden Hilfspersonal gut geschulter Schreiber und Verkäuferinnen arbeiten. Qualifizierte, technisch gut geschulte und gebildete Berufsgenossen würden in fest umrissenen Grenzen ihre Zukunft machen können, ungefähr wie Bankbeamte, und der egoistische Notschrei nach »Lehrlingen«, die mit Notreise in eine dürftige Wanderzeit und eine frostige Selbstständigkeit hinauskomplimentiert werden, könnte verstummen. Ich sehe keine Sparte der Sortimentsbethätigung, die nicht durch gleich gutes oder besseres zu ersetzen wäre, und hoffe daher, recht bald von einer G. m. b. H. zu hören, die sich praktisch mit der Sache befaßt; verlieren kann man dabei nichts.

Leipzig, 31. Januar 1902.

C. M.

Auf die inzwischen im Börsenblatte Nr. 32 abgedruckten Ausführungen des Herrn Dr. B. Lehmann-Danzig wird später eine Entgegnung von Herrn C. M. folgen.

Red.