

Nichtamtlicher Teil.

Die Entwicklung des Buchhandels
und die Notwendigkeit von Reformen.

(Vergl. Nr. 9, 15, 23, 32 u. 35 d. Bl.)

VI.

Die Artikel in Nr. 9 und 15 dieses Blattes bringen den beiderseitigen schärfsten Standpunkt des Verlegers und Sortimenters zum Ausdruck, eine Folge der vielen Reibereien bei der großen Zahl geschäftlicher Verbindungen, die unser Stand leider mit sich bringt. Denn mehr oder minder versteckt leuchtet aus beiden Artikeln die Ansicht durch, daß die feindlichen Brüder leider von ihrer gegenseitigen Reellität keine allzu gute Meinung haben.

Als Sortimenter kann ich den Reformvorschlägen des Herrn Dr. Lehmann nur beistimmen, ohne zu verkennen, daß ihre rücksichtslose Durchführung viele Verleger, besonders die kleineren, sogenannter aktueller Verlagsartikel bedrücken würde.

In den Reformvorschlägen, um nicht zu sagen — Androhungen, des Herrn C. M., die in ähnlicher Form hin und wieder aufgetaucht sind, ist viel Praktisches enthalten, wenn es mir auch scheint, daß der Sortimenter mit der Agenturorganisation ausgeschüttet werden soll. Wie denkt sich Herr C. M. die Zusammensetzung der Verlegergruppen, die Agenturen und Reiseinspektoren halten werden? Bestehen sie aus Verlegern, die die verschiedensten Artikel führen, dann werden, abgesehen von der großen Schwierigkeit ihrer Zusammensetzung, zahllose Konkurrenzvereinigungen entstehen, und in veränderten Formen würden die alten Uebelstände vielleicht schlimmer als jetzt hervortreten. Vereinigen sich aber Verleger verwandter Artikel, dann — ja dann erfüllen sich die Wünsche des Herrn Dr. Lehmann schneller, als geahnt, denn derartige Vereinigungen würden der Ueberproduktion den festesten Niegel vorschieben. Zwanzig vereinigte juristische Verlagsanstalten werden sich gewiß hüten, je einen Kommentar zu einem Gesetz zc. zu bringen und vom Sortimenter — pardon Agenten — zu verlangen, alle zwanzig an jeden der zwei bis fünfzehn Interessenten zu verkaufen! — Allerdings die Autoren würden alle Mittel zur Veröffentlichung ihrer Geistesprodukte anwenden und, wenn sie außerhalb der Vereinigungen keine Wilden fänden, die ihre Arbeiten verlegten, sogar vor Selbstverlag nicht zurückschrecken. Ist da nicht gesorgt, daß die Vereinigungen mit ihren Agenturen das Himmelanwachsen bleiben lassen?

Wie wäre es nun aber, wenn die Herren Verleger, ehe sie die neuen Bahnen einschlagen, versuchsweise — und es giebt große Firmen, die an diesem uralten Prinzip, soweit es sich um offenen Rechnungsvorkehr handelt, nicht zu ihrem Schaden festhalten — nur mit dem Sortimenter einer Stadt arbeiten würden, der bis jetzt für sie den größten Absatz erzielt hat. In größeren Städten könnte ja der Konkurrenzteufel, der reizt und wirkt und schließlich Segen schafft, durch zwei bis drei Verbindungen erhalten bleiben. Im weiteren Ausbau dieses Prinzips könnte der betreffende Sortimenter verpflichtet werden, mit einem gewissen Rabatt, der ihm noch Nutzen läßt, an die Konkurrenz seiner Stadt fest zu liefern; er könnte sogar gehalten sein, den Kunden ohne Rabatt zu liefern und an auswärtige Kollegen nichts abzugeben, um Preisunterbietungen zu vermeiden. Denn der Verleger, der das Absatzgebiet dieses seines Vertrauensmannes genau kennen lernen würde, wäre im Stande, Durchstechereien zu durchschauen. Natürlich wäre dieser Sortimenter verpflichtet, auf die Ankündigung des Verlegers umgehend Prospekte oder in Kommission zu verlangen. Einige Verleger stellen bereits dies Verlangen unter Beifügung einer frankierten Bestellkarte. Er müßte durch seine Ansichts-

facturen, die der Kunde meist zurückschickt, oder durch seine Ansichtskonten dem Verleger Rechenschaft über seine Thätigkeit geben, falls seine zu kleinen oder zu großen Erfolge Bedenken erregen. Er könnte schließlich zu dem ihn schwersten Schritte gezwungen werden, einige Verbindungen mit Konkurrenzverlegern aufzugeben. Dies alles würde eine Verringerung der Arbeit zur Folge haben, ein intensiveres Arbeiten für den einzelnen Verleger ermöglichen und hauptsächlich das eine vermeiden, daß der Kunde dasselbe Buch vier- bis zehnmals zur Ansicht erhält.

Wird aber der Verlag die Kraft zu diesem Vorgehen haben? Wer drängt denn uns die Verbindungen auf? Wer eröffnet denn bereitwillig dem ersten Kollegen in einer Stadt Konto und vermehrt so sich und anderen die Arbeit ins Ungeheure? Seltener der große, meist der kleine Verleger, und dieser nimmt öfters den Mund voll von beweglichen Klagen über den faulen Sortimenter!

Viel eher als die Verleger die angedrohten Vereinigungen schließen und die Agenturen gründen, was wohl der Konkurrenzneid sehr erschweren wird, kann ein besonnenes und kaufmännisch rechnendes Sortiment die Sanierung der Lage in die Hand nehmen, indem es nach Möglichkeit alle verlustbringenden Verbindungen abstößt und sich den rentierenden zuwendet, um Alleinvertrieb bittet und wenigeren, leistungsfähigen Verlegern dient. In meinem eigenen, wie in befreundeten Geschäften erreicht der Absatz der Kommissionsartikel ungefähr den zehnten Teil des Bezogenen und der Bruttoverdienst von 25 Prozent an diesem Zehntel deckt knapp Hin- und Rückfracht, sowie die Speesen des gesamten Kommissionsbezuges. Es gehört eine gute Mischung von Optimismus und Idealismus zu dieser unfruchtbaren Arbeit! Gründen Sie nur Ihre Vereinigung mit den Agenturen, Herr C. M.! Wir veralteten Sortimenter haben dann Zeit, nur die Brotartikel zu vertreiben, und Sie werden sich wundern, wie teuer der Novitätenvertrieb im Kleinen ist, zumal wenn Sie denselben nach Ihrem Artikel im Börsenblatt vom 10. Juli 1901 (Nr. 158) mit nur 200 Agenturen besorgen wollen, also die meisten Prospekte und Ansichtsendungen mit der Post versenden müssen.

Zudem werden sich die großen Verleger hüten, den kleinen durch die Vereinigungen die Kastanien aus dem Feuer zu holen, und wenn Sie, Herr C. M., nach kurzer Zeit vor dem unverkauften Riesenslager Ihrer Vereinigung stehen werden und die Kosten Ihrer Versandmanipulationen »kaufmännisch« feststellen, wird Ihnen mit der Ahnung von der bisherigen Arbeit des Sortimenters auch die Achtung vor ihr kommen!

Waldenburg i. Schles., den 2. Februar 1902.

G. Knorrn junior.

Kleine Mitteilungen.

Aus dem deutschen Reichstag. — Zur Ergänzung und teilweisen Berichtigung unserer Mitteilung in Nr. 34 über die Erwähnung der Frage des fliegenden Gerichtsstandes im Deutschen Reichstag sei hier die Rede des Herrn Staatssekretärs des Reichs-Justizamts Dr. Nieberding nach dem Wortlaut des »Deutschen Reichsanzeigers« wiedergegeben:

»Meine Herren! Ich habe vorher versäumt, auf eine Anfrage Auskunft zu geben, die der Herr Abgeordnete Gröber im Laufe seiner Darlegungen an mich gerichtet hat; ich möchte das jetzt nachholen. Der Herr Abgeordnete hat auf die Verhandlungen Bezug genommen, die im vorigen Jahre hier gepflogen worden sind über den sogenannten fliegenden Gerichtsstand der Presse, und er hat mich an die Erklärungen erinnert, die ich damals abgegeben zu der Frage, wie die legislatorische Behandlung dieses Gegenstandes stehe. Seine Bezugnahme auf die vorjährigen Verhandlungen war durchaus zutreffend. Bei der Beratung des Urhebergesetzes war ein Antrag gestellt worden, dieses Gesetz zu