

Literatur, und Kataloge führen, mit deren Hilfe er Auskunft über jene erteilen kann.

Einen Anhalt, welche Firmen in diesem Sinne als Sortimenten gelten können, dürfte das Verzeichnis bilden, das in jedem Jahre nach der Ostermesse die Mitglieder des Berliner und des Leipziger Verlegervereins aufzustellen pflegen. Die letztvorliegende Liste vom August 1902 führt ungefähr 1800 Firmen auf, während nach dem letzten Jahresbericht des Vereins der Buchhändler zu Leipzig etwa 8000 daselbst allerdings leider als Sortimenten bezeichnete Firmen ihren Bedarf durch Vermittelung des Kommissionsplatzes Leipzig beziehen. Wenn nun auch die eben erwähnte Liste der beiden Verlegervereine ihrem Endzweck nach ein Verzeichnis kreditwürdiger Firmen ist, so gibt sie doch ausschließlich solche Firmen an, die mit der Mehr- oder Minderzahl*) der Verleger Rechnungsverkehr gepflogen und somit, da feste Bestellungen heutzutage fast ausschließlich gegen sofortige Barzahlung expediert werden, sich auch dem kommissionsweisen Bezug und Vertrieb neuer Bücher gewidmet haben müssen.

Wenn nun in dieser Liste z. B. Aachen (135 000 Einwohner) mit 9 Firmen, Augsburg (88 000 Einwohner) mit 6 Firmen, Bausen (26 000 Einwohner) mit 3 Firmen, Bernburg (34 000 Einwohner) mit 4 Firmen, Danzig (140 000 Einwohner) mit 5 Firmen, Dortmund (142 000 Einwohner) mit 12 Firmen, Dresden (395 000 Einwohner) mit 32 Firmen verzeichnet sind, so wird man die Anzahl der vorhandenen Sortimentenbuchhandlungen im Verhältnis zur Einwohnerzahl selbst bei Dortmund kaum als übermäßig hoch bezeichnen können, zumal ja noch die Bevölkerung der Umgebung in Betracht kommen muß. Erhöht sich aber die Zahl der Firmen, die ohne — sagen wir: die officia nobilia zu leisten, d. h. die Leistungen zu übernehmen, für die eine direkte Gegenleistung des Publikums nicht erfolgt (wie z. B. Erteilung von literarischen Auskünften, Versendung von Prospekten und Katalogen, Ansichtsendungen von Büchern), doch an dem Nutzen mitzuehrt, der dem Sortimentenbuchhandel in Gestalt der Differenz zwischen Ladenpreis und Verlegernettopreis gewährt wird, — erhöht sich also diese Zahl im Verhältnis von 1800:8000, so liegt es klar zu Tage, daß und warum die wirklichen Sortimentenbuchhandlungen mit ihren Einnahmen auf die Dauer nicht bestehen konnten. In der erwähnten Kreditliste sind aber außer Sortimentern auch Kommissionäre und Grossisten aufgeführt; es kommt hier ihre Tätigkeit als Vermittler der Bezüge solcher Firmen in Betracht, die aus irgendwelchen Gründen — meist wohl, weil ihre Geschäfte von sehr geringem Umfang sind — nicht unter eigenem Namen mit den Verlegern selbst arbeiten wollen. Und weil der Verleger eben dadurch die Übersicht über den Absatz seiner Verlagsartikel und ein Urteil darüber verliert, ob alte Geschäftsverbindungen mit wirklichen Sortimentern an bestimmten Plätzen durch übermäßige Konkurrenz von Nichtbuchhändlern, z. B. auch von Warenhäusern, beeinträchtigt worden sind, so würde die Kreditliste des Leipziger und Berliner Verlegervereins zwar recht wohl als Unterlage zur Aufstellung einer Stammrolle wirklicher Sortimentenbuchhandlungen dienen können, jedoch nur, wenn Grossisten und Kommissionäre weggelassen würden.

Diejenigen Firmen, die bis jetzt ihren Bedarf an Büchern aus zweiter Hand bezogen haben, würden dann zu ihren Lieferanten in das Verhältnis von Kommittenten treten, für die der Kommissionär lediglich Expeditur und etwa Bankier ist, und entweder ihre Eigenschaft als Sortimenten durch Art und Umfang ihrer Geschäfte nachweisen,

*) In letzterem Falle sind die Firmen in einer abweichenden Schriftgattung gesetzt.

oder sich künftig mit einem minimalen Rabatt, der ihren Leistungen entspricht, begnügen. Es gibt auch eine Anzahl Firmen, deren Inhaber sowohl auf Grund ihrer Schulbildung, als nach ihrer Tätigkeit während ihrer Lehr- und Wanderjahre im Buchhandel recht wohl imstande sein würden, Sortimentenbuchhandel zu betreiben, deren Bedarf jedoch unter dem Druck der durch die Gewerbefreiheit geschaffenen Konkurrenzverhältnisse so gering geblieben ist, daß von ihrer Aufnahme in die mehrerwähnte Kreditliste abgesehen werden mußte. Sie würden, sobald den Wiederverkäufern, die sich dem Buchhandel nur nebenbei oder ohne die zu seinem Betriebe nötigen Kenntnisse und Hilfsmittel an Katalogen widmen, der Genuß des Buchhändlerabatts unmöglich gemacht würde, ihr Geschäft erweitern und in die Reihe der Sortimenten eintreten können, ohne daß deshalb eine Überfüllung dieses Standes zu befürchten wäre.

Das dürfte wohl der einzige Weg sein, wie der Sortimentenbuchhandel von einer Konkurrenz befreit werden kann, die ihm die Gewerbefreiheit beschert hat und die sehr dazu beigetragen hat, den Glauben an seine Leistungsfähigkeit beim Verlagsbuchhandel zu erschüttern. Dieser Weg würde auch die altbewährte Organisation des Buchhandels intakt lassen.

Der Verkehr zwischen Verlag und Sortiment war früher weit mehr als jetzt auf gegenseitigem Vertrauen begründet. Da erhielten, nachdem 1869 die Gewerbefreiheit eingeführt war, die Verleger Bestellungen auf Bücher von bisher ihnen ganz unbekanntem Firmen, die gleichwohl in Leipzig einen Vertreter gefunden und angenommen hatten; nach bisherigem Brauch mußten sie also wohl Buchhändler sein, aber Jahreskredit konnte man ihnen doch nicht ohne weiteres einräumen. Es wurde also gegen Nachnahme geliefert und — jene lösten pünktlich ein. Wie glatt und einfach war dieser Verkehr gegenüber dem Rechnungsverkehr mit den alten Geschäftsfreunden vom Sortimentenbuchhandel! Und während früher zum Bücherlegen in erster Linie Geld gehörte, um Honorare, Papier, Buchdrucker- und Buchbinderarbeiten bezahlen und den Sortimentern kreditieren zu können, durften nun auch wenig kapitalkräftige Firmen wagen, in die Reihen der Verleger einzutreten. Um den Sortimentenbuchhandel, mit dem sie doch wie andere Verleger auch Rechnungsverkehr pflegen mußten, so viel wie möglich zum Barbezug zu veranlassen, boten sie für solchen einen so sehr erhöhten Rabatt, daß der Bezug eines fest bestellten Buches in Rechnung der Bezahlung von Bucherzinsen gleichzustellen gewesen wäre. Andere Verleger führten Staffellarabatte ein, um ihren Umsatz soviel als möglich zu steigern. Erhöhter Rabatt bei Barbezug und Staffellarabatte (ebenfalls nur bei Barbezug) konnten aber nur dann eine für den Verleger günstige Wirkung ausüben, wenn das Absatzgebiet eines Buches durch ein gesteigertes Interesse der Sortimenten einer Erweiterung fähig war. Solcher Bücher bemächtigten sich nun auch Grossisten; sie suchten und fanden Wiederverkäufer, die sich aus allen möglichen Kreisen rekrutierten. Insbesondere gingen Buchbinder und Kolporteurs, die bisher ihren Bedarf vom nächsten Sortimenten bezogen hatten, zu den Grossisten über, und so wurden die Leute, die bis zum Eintritt der Gewerbefreiheit für den Sortimentenbuchhandel gearbeitet hatten, seine Konkurrenten, und während der Bedarf, den die Grossisten beim Verleger hatten, stieg, ging der der Sortimentenbuchhandlungen zurück. Das Publikum aber wurde nun von verschiedenen Seiten in einer Weise mit Bücherangeboten überschüttet, daß es die früher meist gern gesehenen Ansichtsendungen als Belästigung empfand und zurückwies, und daß die darauf verwandte Arbeit des Sortimenters fruchtlos blieb.

Aber auch solche Verleger, deren Artikel eine Absatzsteigerung durch Kolporteurs oder Buchbinder gar nicht er-