

den wissenschaftlichen Teil der Bücherware mit individuellem Gepräge jedes einzelnen Werkes unterziehen sich die Bar-sortimente dieser Funktion. Aber selbst bei allergrößter Spezialisierung würde die ungeheure Masse der erschienenen Werke wissenschaftlicher Literatur die Herstellung eines einigermaßen vollständigen Lagers, von dem aus sofort alles Verlangte expediert werden könnte, schier unmöglich machen, eine Sache, die in andern Handelszweigen, die nötige Intelligenz und das erforderliche Kapital vorausgesetzt, gar nicht so schwer ist. Aber auch das Interesse des Verlegers und nicht zum wenigsten das seiner Autoren fordert den direkten Verkehr des Verlegers mit dem Sortiment. Wenn der Verleger wirklich dafür will sorgen können, daß die Werke seiner Autoren verbreitet werden, so weit die deutsche Zunge klingt, so muß er wissen, wohin seine Verlagsartikel gehen und wohin sie nicht gehen, damit er imstande ist, auch dort Interesse für sie zu wecken. So ist auch das Kommissionswesen in Leipzig für absehbare Zeiten eine Notwendigkeit für den Buchhandel, wobei nicht verkannt werden soll, daß schwerwiegende Übelstände mit ihm verbunden sind. Übrigens gibt der Verfasser selbst zu, daß im Zeitalter des 50 Pfennig-Pakets nicht alles Bestellte über den Kommissionsplatz geht. Im Gegenteil klagen die Kommissionäre, daß dieser Weg mehr und mehr dem direkten Platz macht. Ebenso werden auch die größeren Zahlungen, sowohl im Laufe des Jahres, als in der Ostermesse, durch direkte Übersendung oder durch Übertragung auf Girokonto erledigt. Aber alle Verschreibungen von 4 Pfund ab direkt von den Verlegern mit Tragung der Hälfte des Portos zu machen, würde entschieden kostspieliger sein, als der heutige Weg über den Kommissionsplatz. Nimmt man 5 Pfund als Durchschnitt an, so kosten diese 5 Pfund Porto 50 h ; die Hälfte davon also 25 h . Dazu kommen 15 h für Abtragen des Pakets, in Summa also 40 h , während von Leipzig nach Berlin Verpackung und Emballage für 5 Kilo erst 40 h kosten. Bei größerer Entfernung von Leipzig würde ja das Verhältnis etwas günstiger für den direkten Verkehr werden. Aber würde der Verleger die Kosten des halben Portos und die Emballagekosten für direkte Postpakete tragen wollen, wenn diese Einrichtung allgemein eingeführt würde? Diese Kosten müßten doch auch auf die Ware geschlagen werden und würden vielleicht höher kommen als die jetzigen Kommissionspesen.

Das Kapitel schließt mit dem elegischen Hinweis, daß auch ein anderer damals gemachter Vorschlag ebenso wenig den Beifall der Verleger erworben hat: direkte Bestellungen des Publikums bei den Verlegern — »der naturgemäße und einfachste Weg zur schnellen Beschaffung literarischer Erzeugnisse«. Im folgenden wird sich zeigen, ob dieser Weg wirklich diese Bezeichnung verdient.

Der buchhändlerische Warenvertrieb.

Der ausgedehnte Kredit, den der Verkehr des Verlegers mit einer größeren Anzahl von Sortimentern voraussetzt, steht, wie der Verfasser mit Recht betont, häufig in einem wirtschaftlichen Mißverhältnis zu dem Absatz, den diese Firmen erzielen. In der Tat ist es eine Vergeudung von Arbeit und Kosten, wenn in kleinen Städten die dort vorhandenen sämtlichen Sortimentsbuchhandlungen im Hinblick auf die gleichen Kunden dieselben Bücher beziehen. Man wird aber auch hier zu bedenken haben, ob der Vorteil, daß jeder Interessent auch in kleineren Orten imstande ist, die Produktion verfolgen zu können, den Nachteil aufwiegt. Auch macht gerade die bestehende Organisation es möglich, mit einem Minimum von Aufwand diese wirtschaftliche Funktion auszuüben. Übrigens hat in neuerer Zeit der Buchhandel gelernt, etwas schärfer zu rechnen, und sind auf diese schärfere Rechnung, die in vielen Fällen den Provinz-

sortimenter auf den Bezug von Büchern, auch à Condition, verzichten läßt, die Klagen der Verleger über mangelnde Verwendung seitens des Sortiments zurückzuführen.

»Das reine Konditionssystem (der Verfasser versteht darunter die unverlangten Zusendungen) ist im Aussterben begriffen.« Bei der ungeheuren Zahl neuer Erscheinungen, die jedes Jahr auf den Markt kommen, ist es keinem Geschäftsmann zu verargen, wenn er sich die Auswahl dessen, wofür er sich verwenden kann und will, vorbehält. So hat sich die Anzahl der unverlangte Neuigkeiten annehmenden Sortimentern von Jahr zu Jahr vermindert und beträgt heute nur noch wenige Hunderte, während die Zahl der Verlagshandlungen, die unverlangte Zusendungen machen, sich ebenso sehr verringert hat.

Eine Statistik über das Verhältnis zwischen Konditions- und festem Bezug gibt es nicht, auch Bücher erklärt, es sei ihm nicht möglich gewesen, hierfür Unterlagen zu erhalten. Nach einer von einem bedeutenden Verlag für Herrn Professor Bücher gemachten Aufstellung kommt für die Jahre 1899—1902 ungefähr je ein Drittel der Auslieferung auf à Cond., feste und Barbezüge. Wichtiger ist das Verhältnis, in denen die Rechnungs- und Barbezüge des Sortimenters zu einander stehen. Nach meinen Erfahrungen beziffern sich heute die Barbezüge eines Sortiments, das allgemein Rechnung hat, aber die Vorteile des Barbezuges ausnutzt, auf ein Drittel bis die Hälfte seines Umsatzes.

Herr Professor Bücher berechnet, daß von den à Cond.-Sendungen der Verlagsfirma, die ihm die Unterlagen geliefert hat, etwa 16% abgesetzt worden sind, und daß sich diese Ziffer unter Berücksichtigung der Ergänzung der in Kommission bezogenen Bücher auf feste Rechnung auf etwa 20 Prozent erhöhen dürfte. Ich kann dieser Berechnung irgend einen Wert nicht zuerkennen und weiß nicht, was daraus geschlossen werden soll. Sollte daraus hervorgehen, daß der Erfolg der Kommissionsendungen für den Verleger nur ein sehr geringer ist, so würde ich dies für einen Trugschluß halten. Der Erfolg der Ansichtsendungen zeigt sich häufig erst später, insofern Gelehrte, die ein Buch durch die Ansichtsendung kennen gelernt haben, es erst nachträglich bei Bedarf bestellen, häufig auch die ihnen befreundete Bibliothek zur Bestellung veranlassen, was eine feste Bestellung zur Folge hat.

Der Verfasser behauptet, daß das Konditionssystem dem Sortimentern gestattet, ohne eigene Kapitalanlage und ohne Risiko sein Lager zu füllen. Er übersieht aber dabei, daß der Sortimenter bei einer unvorsichtigen Anwendung dieses Systems seine Arbeitskraft für die Versendung der unverkäuflichen Ware ohne Nutzen einsetzt, daß er ferner durch die Berauslagung der Emballage- und Frachtpesen vom Verlagsort und zurück direkte, bare Unkosten hat, die unter Umständen höher sind als der Gewinn an den verkauften Konditionswaren. Daher die Vorsicht der Sortimentern hinsichtlich der Bestellungen von Neuigkeiten, ihre Ablehnung unverlangter Sendungen, und andererseits die Klage der Verleger über mangelndes Entgegenkommen und ungenügende Verwendung seitens der Sortimentern. Die Ursache dieses Zustands liegt aber nicht in dem Konditionssystem, sondern in der großen Überproduktion von Büchern, die es selbst einem Spezialisten unmöglich macht, alle Neuigkeiten seines Faches auf Lager zu nehmen. Würde nicht jeder Universitätslehrer es als Lebensbedürfnis ansehen, ein Lehrbuch seines Faches zu schreiben, wenn auch bereits ein Duzend vortrefflicher Bücher über denselben Gegenstand vorhanden sind, würden die Klagen der Verleger und der Sortimentern bald verstummen.

Wenn Herr Professor Bücher annimmt, daß die Betriebsweise der Konditionsendungen für die Verleger