

öffentlichung des Bestandes in Katalogen. Das Lager wird durch Ankauf von Bibliotheken und einzelnen Werken gewonnen, zum Teil auch von den Verlegern in Partien und einzelnen Werken bezogen. Heute ist das Antiquariat meist mit Sortiment verbunden. Aus diesem wissenschaftlichen Antiquariat sind die Spezialgeschäfte entstanden, die ein oder einige Wissensgebiete ausschließlich oder doch wenigstens hauptsächlich betreiben und die nunmehr einen großen Teil des literarischen Bedarfs der in- und ausländischen Bibliotheken und größeren Bücherkäufer decken.

Die von diesen Handlungen ausgehenden Kataloge bemühen sich, das betreffende Wissensgebiet möglichst vollständig zu verzeichnen, und zwar ebensowohl die ältere wie die neue Literatur.

Wie ich schon erwähnte, sucht der wissenschaftliche Antiquar seine Bestände auch durch den Ankauf von Partien und ganzen Restauflagen zu vermehren. Doch ist dies nur mit fachwissenschaftlichen Werken der Fall; die allgemeinwissenschaftlichen und populären Artikel bilden die Domäne des sogenannten modernen Antiquars oder des Restbuchhändlers. Bei dem steten Zufluß neuer Erscheinungen behalten die Bücher nicht mehr so lange wie früher die Möglichkeit eines erheblichen Absatzes zum Neupreise und müssen die Lager, um neuen Erscheinungen Platz zu machen, geräumt werden. Diesem Bestreben kommt der Restbuchhändler, der Großantiquar entgegen. Er kauft ganze Auflagen und vereinzelt die Artikel wieder an die Sortimenter und modernen Antiquare. Dank der Überproduktion auf diesen Gebieten, ist dieser Geschäftszweig ein sehr bedeutender geworden, ob zum Heile des Buchhandels, ist freilich zweifelhaft. Der Verleger verdient an dem Verkauf an den Großantiquar nicht nur nicht, sondern er setzt sehr häufig zu; ferner versperren diese Ramschartikel den neuen Büchern den Weg; endlich aber sind diese Artikel das beste Futter für die Warenhäuser und ermöglichen ihnen, den Schein der Billigkeit aufrecht zu erhalten.

Das Kommissionsgeschäft ist als Vermittler des gesamten buchhändlerischen Verkehrs ein ungemein wichtiges Glied des Buchhandels. Namentlich am Hauptkommissionsplätze, in Leipzig, laufen alle Fäden des Buchgewerbes zusammen. Entstanden aus den Messlagern und der Vertretung in den Zeiten zwischen den Messen, hat es nach und nach den ganzen Verkehr zwischen den einzelnen Buchhändlern zu zentralisieren gewußt. Auch die Geldbeschaffung, die auf dem Messplatz in der Messzeit eine leichtere war, hat der Leipziger Kommissionshandel beibehalten; er ist auch heute noch der buchhändlerische Bankier. Heute ist es geradezu ein Kennzeichen der Zugehörigkeit zum Buchhandel, in Leipzig durch einen Kommissionär vertreten zu sein, und es gibt kein Geschäft von nur einigem Umfang, das eines Leipziger Kommissionärs entraten könnte. Aus dem Messverkehr ist Leipzig auch die Frachtfreiheit verblieben. Der Verleger liefert noch heute franko Leipzig und erwartet die Remittenden ebenfalls franko Leipzig. Einem Nichtbuchhändler den Begriff eines Kommissionärs klar zu machen, bietet erhebliche Schwierigkeiten, da der Kaufmann, bezw. das Handelsgesetzbuch etwas ganz anderes darunter versteht, als wir es tun. Während der kaufmännische Kommissionär den Verkauf der in Kommission erhaltenen Ware auszuführen hat und für solchen Verkauf seine Provision erhält, hat der buchhändlerische Kommissionär lediglich eine Vermittlerrolle zwischen dem Verleger und Sortimenten; mit der Herbeiführung eines Verkaufs hat er gar nichts oder nur ausnahmsweise zu tun. Neben Leipzig waren früher noch Kommissionsplätze Berlin, Stuttgart, Frankfurt a. M., Augsburg, München, Nürnberg, von denen heute nur noch die beiden ersten Kommissionsplätze sind; für Österreich kommen

als solche heute noch Wien, Prag, Budapest, für die Schweiz Zürich in Betracht.

Ist es schon schwierig, dem Nichtbuchhändler das Wesen des buchhändlerischen Kommissionärs klar zu machen, so ist es noch schwerer, auch für den Buchhändler, dem Wesen des Kommissionsgeschäfts gerecht zu werden. Sind doch die Klagen alt, die namentlich das Sortiment gegen den Kommissionär schleudert. Die »Paläste«, die einige Kommissionäre sich erbaut haben, mögen dem gelegentlich nach Leipzig Kommenden, hös in die Augen gestochen haben. Aber abgesehen davon, daß ein größerer Kommissionär großer Lagerplätze bedarf, einerseits um alles prompt und schnell zu erledigen, andererseits um die Auslieferungslager zu beherbergen, so mag ja ohne weiteres zugegeben werden, daß das Kommissionsgeschäft ein einträgliches Geschäft ist; ohne Risiko freilich ist es keineswegs. Es scheint mir aber kein Verbrechen, daß die Kommissionäre verdienen, vorausgesetzt, daß ihre Berechnungen nicht übermäßige sind. Und das ist in der Tat nicht der Fall. 1 Prozent Barprovision scheint ja eine hohe Berechnung zu sein! Ja, wenn es sich im allgemeinen wenigstens um Posten von 10, 20 *M* handelte! Das ist aber nicht der Fall; Posten von 1, 2, 3 *M*, dann von 10, 20, 30 *S* sind die Regel, namentlich heute, wo die meisten Firmen Posten über 30 *M* direkt verrechnen, und wo ein großer Teil der Sortimenter bei dem Verleger ein Barkonto hat, das vierteljährlich direkt geregelt wird. Diese kleinen Posten müssen drei-, viermal gebucht werden; — ist da eine Provision von 1 Prozent wirklich zu hoch? Ebenso könnte ich die andern Berechnungen Revue passieren lassen; das Ergebnis würde ähnlich sein. Ob es wirklich Firmen gibt, die, wie Bücher nach einem Artikel der »National-liberalen Korrespondenz« berichtet, für Kredit bei ihrem Kommissionär alles in allem 10 Prozent Zinsen bezahlen, ist mir nicht bekannt, daß aber gute Firmen wirklich so viel zahlen sollten, kann ich nicht recht für möglich halten, ebensowenig die »Märchenhaftigkeit der Lagermieten«. Die Tendenz geht ja dahin, den Verkehr über den Kommissionsplatz, soweit es geht, entbehrlich zu machen, und durch die hierzu dienlichen Maßnahmen sind die Gewinne der Kommissionäre stark beschnitten worden. Jedenfalls halte ich es für töricht, die Kommissionäre für die durch den Bezug über den Kommissionsplatz verursachten Spesen verantwortlich zu machen; steht man auf dem Standpunkt: jeder Arbeit ihren Lohn, so erscheint mir die dem Kommissionär gewährte Vergütung für das, was er leistet, nicht zu hoch.

Eine Obliegenheit des Kommissionärs, die Auslieferung des Verlages seiner Verleger-Kommittenten, will ich nur streifen. Dadurch, daß ein großer Teil der Verleger in Leipzig Lager hält, das der Kommissionär auf Bestellung sofort ausliefert, ist der Sortimenten in der Provinz imstande, seine Kunden schneller und billiger zu bedienen, als wenn er das betreffende Buch von dem Verleger direkt kommen lassen müßte.

Der Kolportage- und Reisebuchhandel, zugleich die älteste und die jüngste buchhändlerische Betriebsform, sucht den Bücherkäufer in seiner Häuslichkeit auf, um ihn durch die persönliche Offerte und die Überredungsgabe des Reisenden für den Ankauf zu gewinnen. Der Unterschied zwischen Kolportage- und Reisebuchhandel ist wohl heute nur noch in dem Arbeitsfeld zu suchen, das jeder von ihnen beackert. Während sich der Kolportagebuchhandel mehr auf sein Domizil und nähere Umgebung beschränkt, besucht der Reisebuchhändler das ganze Deutsche Reich und noch darüber hinaus. Ein wesentliches Merkmal des Reisebuchhandels ist ferner der Verkauf auf Ratenzahlung. Das Werk, z. B. ein Konversations-Lexikon, wird vollständig geliefert, und der Käufer verpflichtet sich zu einer Abzahlung von monatlich 3—5 *M*.