

bücher beschränkt, bei denen die veränderte Neuauflage die Regel bildet.

Nun ist es unleugbar, daß durch eine veränderte Neuauflage eine starke Entwertung der älteren Auflage eintritt, so daß der Verleger ein Interesse daran hat, die Restvorräte schnell in die Hand zu bekommen — ganz abgesehen davon, daß es immer mißlich ist, verschiedene Ausgaben als Novitäten nebeneinander laufen zu lassen. Andererseits wird in unserer spekulativen Zeit gerade der belletristische Verleger (besonders auch der Verleger aktueller Broschüren) oft gezwungen sein, sich binnen wenigen Tagen zu entschließen, ob eine Neuauflage lohnt oder nicht. Schließlich ist noch folgendes zu erwägen: wenn man schon dem Sortiment die Pflicht aufbürdet, außerhalb der Zeit zu remittieren, so ist die Mühe genau dieselbe, ob es sich um ein Buch handelt, dessen Neuauflage »verändert« erscheint oder nicht.*)

Trotz aller Polemik im einzelnen ist das Verhältnis zwischen Sortiment und Verlag heutzutage glücklicherweise noch so, daß einer Bitte um Rücksendung in den meisten Fällen in loyaler Weise entsprochen wird, wie man wohl auch bei den Verlegern mit Recht voraussetzen darf, daß die Gefälligkeit des Sortiments nicht ohne Not in Anspruch genommen wird. Aber fast tägliche Annoncen im »Börsenblatt«, in denen belletristische Bücher unter Berufung auf § 33 f zurückverlangt werden mit dem drohenden Zusatz: »nach Ablauf der Frist nehme ich nichts zurück«, zeigen, daß der Paragraph doch meistens nicht richtig verstanden wird (denn ich kann nicht annehmen, daß Verleger, die den Mangel ihres Rechts kennen, es mit einem »Bluff« versuchen).

Ob sich künftig eine Änderung (ev. Erweiterung) des

*) Wenn diese Bemerkung darauf abzielt, die Rücknahmepflicht auf 3 Monate auch für die Bücher, bei denen innerhalb dieser Frist nicht mit dem Druck einer neuen, veränderten Auflage begonnen wurde, zu begrenzen, so wird sie nicht viel Gegenliebe in Sortimenterkreisen finden. Denn der § 33 f wird ohnehin oft von den Verlegern in einer Weise ausgenutzt und ausgelegt, die weder mit seinem Wortlaut noch mit seinem Sinn in Einklang zu bringen ist. Sie hat der Redaktion schon den Gedanken nahegelegt, ob sie nicht verpflichtet ist, Inserate, in denen der in der Verkehrsordnung auf drei Monate festgesetzte Termin der Rücksendung ganz willkürlich verkürzt oder mit der Verweigerung der Rücknahme gedroht wird, wenn die Exemplare nicht zu einem bestimmten Tage in den Händen der Verleger sind, als den Vorschriften der Verkehrsordnung nicht entsprechend zurückzuweisen. Wir haben bisher davon Abstand genommen, denn abgesehen davon, daß die Rücksendung nicht nach, sondern innerhalb 3 Monate zu erfolgen hat, ist der Verleger ja auch zur Benachrichtigung durch »besondere Zettel« verpflichtet und kann die Rücknahme nur verweigern, wenn in der Zwischenzeit mit dem Druck einer neuen veränderten Auflage begonnen wurde. Was aber schadet es wohl, wenn der Sortimenter nutzlos auf Lager liegende Exemplare dem Verleger, dessen Vorrat vielleicht erschöpft ist, früher zustellt, vorausgesetzt, daß das Reklamebedürfnis des Verlegers sich nicht auch auf diese Anzeigen erstreckt? Denn da ein unrichtig angegebener Termin ohnehin rechtsunwirksam ist, so erwächst dem Sortimenter kein Nachteil, zumal er sich in Fällen unberechtigter Zurückweisung an der Hand der grünen Liste über den genauen Termin der Rücksendung orientieren kann. Für die Redaktion ist es zudem oft ganz unmöglich, besonders wenn das betreffende Werk noch nicht Aufnahme in die grüne Liste gefunden hat, nachzuprüfen, ob der Anzeige, in der ein bestimmter kürzerer Termin als 3 Monate angegeben ist, nicht bereits eine frühere vorausgegangen ist. Daß gerade in bezug auf diesen Paragraphen Fragen der Billigkeit oft mehr Anspruch auf Beachtung haben und beiderseits finden, als Fragen des Rechts, wird kein einsichtsvoller Verleger bestreiten können, aber es ist immer gefährlich, Gefälligkeiten auszunutzen oder gar in Rechte umzuwandeln

Red.

Paragraphen empfiehlt, mögen die berufenen Instanzen entscheiden; solange er besteht, wird seine genaue Kenntnis jedenfalls Verlegern und Sortimentern viel unangenehme Korrespondenz ersparen.

Franz Ledermann.

Zentralisation und Konzentration im Kommissionsbuchhandel.

Von R. L. Prager.

(Schluß zu Nr. 16 d. Bl.)

Aber nicht nur das Sortiment bedurfte des Schutzes durch die Kapitalkraft des Kommissionärs, auch der Verleger wurde sein Kunde. Jordan führt aus, daß der Ausbau des Verlages nach größeren Gesichtspunkten eine größere Kapitalinvestierung verlangte, wobei es noch gar nicht nötig war, daß der Verleger selbst kein eigenes Kapital besaß, er brauchte ja nur seine Mittel in einzelnen Unternehmungen festgelegt zu haben. Dazu gehörte natürlich ein größeres Kapital, als das Sortiment in Anspruch zu nehmen brauchte, und hier ermöglichte es wiederum der Kredit, den der Kommissionär selbst genoß, in größerem Maße dem Verleger mit Kapital unter die Arme zu greifen.

Jordan begründet in sehr geschickter Weise, wie der Kommissionär als Vertrauter in allen persönlichen und geschäftlichen Dingen »nicht nur der prädestinierte Bankier kraft seiner Vermittlerrolle, sondern auch nahezu der einzige Kreditgeber« wurde.

Der Verfasser führt aus, wie die Entwicklung des Kommissionsgeschäfts ihren Hauptgrund in der Ausdehnung des Bankiergeschäfts seitens der Kommissionäre gefunden hat. Der Kommissionär mußte sich spezialisieren, mußte sonstige Betriebe des Buchhandels aufgeben oder abtrennen, schon um imstande zu sein, seine Kapitalkraft und den ihm zustehenden Kredit auf einen Punkt zu konzentrieren. Diesem Spezialisationsprozeß, den mehr oder weniger alle Wirtschaftszweige durchgemacht haben, konnte sich auch der Buchhandel nicht entziehen, er ist in unserem Fall der Grund der Entstehung »reiner« Kommissionsbetriebe. Mit dieser Scheidung ging eine Verringerung der Zahl der Kommissionäre Hand in Hand, und Jordan hat dies in einer Tabelle sehr anschaulich dargestellt.

Diesem Prozeß stellte sich das Aufkommen der Barfortimente zur Seite. Jordan schildert ausführlich seine Entstehung in den 50er Jahren durch den Buchhändler L. Zander, der im Jahre 1852 ein »gebundenes Lager für die gangbarsten Bücher« errichtete. Dieses Zandersche Barfortiment ist im Jahre 1861 an F. Volkmar übergegangen, dem in K. J. Koehler ein ebenbürtiger Konkurrent erwuchs. Jordan schildert die Entwicklung des Barfortiments zu seiner jetzigen Höhe und zeigt auch, daß diese Entwicklung dahin geführt hat, daß, während früher das Barfortiment vom Verleger bar bezog, woher der Name »Barfortiment« stammen soll, es jetzt Verlagsartikel auch auf längeren Kredit, sogar à condition, erhält. Ich bin nicht in der Lage, die Berechtigung dieser Ansicht festzustellen, möchte sie aber mit einem Fragezeichen versehen. Daß gelegentlich der Verleger dem Barfortiment längeren Kredit gewährt, ja, daß er à condition liefert, kommt sicher vor, daß dies aber bei der Kapitalkraft der beiden großen Barfortimente allzu häufig der Fall sein sollte, ist um so weniger anzunehmen, als ein großer Teil der Verleger dem Barfortiment nicht mit sehr großem Wohlwollen gegenübersteht. Dies ist ja auch sehr erklärlich, da der Verkehr des Sortimenters mit dem Barfortiment die Verbindung mit dem Verleger in erheblichem Maße lockert. Jordan behauptet, daß das Barfortiment seinen Kunden erheblichen Kredit gewährt, und zwar bis zu einem Jahre, sogar oft mit dem Rechte der Remission. Aus den Verhandlungen, die jüngst mit den Barfortimenten gepflogen worden