

Der Verfasser des betreffenden Artikels\*) erinnert in seiner Einleitung an die Bemühungen Berlins, den großen Leipziger Messverkehr nach der Reichshauptstadt hinüberzuführen, und an die in Leipzig mit Erfolg durchgeführten Abwehrmaßnahmen. Heute — und die Tatsachen geben dem Verfasser in vollem Maße recht — sei der Verkehr auf den Leipziger Engrosstagen größer als je, und man müsse sich darüber wundern, daß nicht auch der Buchhandel sich seinen Anteil an dem Goldstrom sichern, der sich bei dieser Gelegenheit in unsere Stadt herein ergösse.

Die an sich belanglose Identifizierung des Buchhändlerhauses mit dem Buchgewerbehaus, der wir in dem Artikel begegnen, deutet darauf hin, daß sein Verfasser dem Buchhandel nicht angehört. Das würde aber im übrigen gar nichts schaden, weil sehr wohl das Wort des richtigen Kaufmannes oftmals der Beherzigung seitens des Buchhandels wert sein dürfte und wohl auch meist in seiner Fachpresse mit Interesse angehört wird. In diesem Falle steht es aber doch mit der Eigenart des Buchhandels in so kräftigem Widerspruch oder verrät vielmehr eine solche Unkenntnis der Handelsformen unseres Berufes, daß es nicht schwer wird, die Verwirklichung der gemachten Vorschläge mindestens stark in Zweifel zu ziehen. »Zu den Engrosstagen«, so schreibt der Verfasser, »strömen in Leipzig zusammen, um nur die Hauptbranchen zu nennen: Fabrikanten sowie Einkäufer der keramischen, der Glas-, Metallwaren-, Holz-, Papier-, Leder-, Gummi-, Korbwaren-, Kurzwaren-, Galanterie- und Spielwarenbranche. Sie alle haben natürlich ihre geschäftlichen Ein- und Verkäufe im Sinne. Aber wenn sie in den Ausstellungsräumen auch Stände fänden, an welchen gute Fachadressbücher und Lehrmittel auslägen, die ja der Buchhandel reichlich produziert, so würde sich das lohnen. Diesem Kerne ließe sich als zweckmäßig fast die gesamte Handels- und Reiseliteratur beifügen.« Und weiter: »Man wende nicht ein, daß ja der größte und bedeutendste Teil der Leipziger Sortimenten in den Straßen domiziliert, in denen sich der Messverkehr abwickelt, daß also den Besuchern der Engrosstagen reichlich Gelegenheit gegeben sei, diese Literatur und noch viel mehr zu sehen und zu kaufen.« Der Verfasser läßt dann durchblicken, daß sich nicht nur Einzelausstellungen der Sortimenten und Verleger in den für die Messe direkt in Betracht kommenden Räumlichkeiten empfehlen würden, sondern daß auch der gesamte deutsche Buchhandel, mindestens aber der Leipziger Buchhandel Vorkehrungen treffen müßte, um sich in diesen »Goldstrom« (wie würden wir uns über so etwas freuen!) angemessen einzuschalten, und zwar außerhalb des Buchhändler- und Buchgewerbehauses, die nun einmal draußen im Osten und weit ab vom Messgetriebe lägen.

Der Gedanke wäre nicht übel, wenn er nicht bei seiner Verwirklichung einer ganzen Reihe Voraussetzungen bedürfte, die bisher fehlen und der Eigenart des Buches als Ware entsprechend auch wohl kaum geschaffen werden können. Die Fabrikanten der hier erwähnten Branchen kommen meist zu dem ausgesprochenen Zwecke nach Leipzig, auf den Engrosstagen ihre Muster auszulegen und an Hand der Nachfrage die eigene Produktion zu bestimmen. Oftmals ist die ganze Jahresbeschäftigung bedeutender industrieller Unternehmungen fast ausschließlich von diesen Messergebnissen abhängig. Dabei spielt natürlich gar keine Rolle, was der für die kurze Zeit der Messe gemietete Geschäftsraum kostet. Man wird lieber die von den Einkäufern leichter erreichbaren Räume wählen und dafür bezahlen was verlangt wird, als irgendwo in einem Winkel in veilschblauer Bescheidenheit seine Muster aufstapeln. Daher die oft enorm hohen

Mietpreise. Wollte nun der Buchhändler nur unter den elementarsten dieser Voraussetzungen sich auf der Messe betätigen, so müßte sich der Verleger in seiner Produktion den anderen Branchen anpassen. Es wird ihm aber niemals möglich sein, seine Produktion auf diese Weise zu regulieren, obgleich es für ihn nur von Vorteil wäre, wenn dadurch an die Stelle der Spekulation eine festere Basis für Angebot und Nachfrage treten würde. Diese Art des Geschäftsbetriebes müßte dann aber eine Einschränkung der Produktion nach sich ziehen, die darauf hinausginge, an die Stelle der Vielheit literarischer Erscheinungen das Massenbuch zu setzen, für den Verleger als Geschäftsmann wahrscheinlich ein Vorteil, für das geistige Leben einer Kulturnation aber entschieden ein Rückschritt. Die Arbeit der Schriftsteller jedoch dürfte, wie die Dinge liegen, sich dann andere Ventile suchen, und es müßte ein Kampf zwischen zweierlei Arten von Buchhandel entbrennen, bei dem es zweifelhaft wäre, wer als Sieger daraus hervorginge. Das Buch als Ware ist eben ein anderes Ding. Um den Unterschied zwischen ihm und den anderen auf der Leipziger Messe gehandelten Produkten genauer zu bezeichnen, möchte man es als Individualware hinstellen, während alles übrige unter den Begriff Gattungsware fällt. Während nun diese Gattungsware sich meist in den durch die Messe gegebenen Vertriebsformen bewegt, sich also weniger der Kataloge und anderer Offertenformen bedient, oder diese doch nur sekundär in die Erscheinung treten, hat der Buchhandel seiner unverkennbaren Eigenart entsprechend sich einen wohlorganisierten Zwischenhandel geschaffen, der leicht erreichbar für den Verleger ist, der der Messen nicht bedarf, ja der sogar, wie seine Geschichte lehrt, diese Einrichtung in ähnlicher Weise früher besaß, sie aber infolge der Verbesserung unserer Verkehrsmittel und des Ausbaues seiner inneren Organisation heute vollständig überwunden hat. Die Gattungsware, die infolge der Mode und anderer Einflüsse mit jedem Jahre der Veränderung und dem Wechsel unterliegt, bietet erst durch den Anblick auf Musterausstellungen die notwendigen Vergleichsmöglichkeiten. Der Wert und die Verkaufschance des Buches offenbaren sich für den Sortimenter und vielfach auch für das Publikum durch die erste Anzeige des Verlegers. Auch ist das Buch dem Wechsel der Mode und des Geschmacks viel weniger unterworfen. Der Sortimenter kann nicht wie der Käufer von Galanteriewaren ruhigen Herzens die Muster des Vorjahres der Vergessenheit anheimfallen lassen. Er hat meist mit bleibenden Werten zu rechnen und muß sie im Interesse seines Geschäfts möglichst im Gedächtnis behalten oder die Kataloge in größtmöglicher Vollständigkeit zur Hand haben, um sie jederzeit benutzen zu können. Sein im engen Bunde mit der wissenschaftlichen Bibliographie geschaffenes mustergültiges Katalogwesen und die sonstige Nachrichtenübermittlung seiner Neuigkeiten ziehen ein so dichtes Netz über den Sortimentsbuchhandel als Vermittler und über das Publikum als Konsumenten, daß es bei diesen meist vortrefflich funktionierenden Vertriebsformen z. B. ausgeschlossen erscheint, daß ein Fachadressbuch oder ein anderes für einen Spezialfabrikanten bzw. dessen Abnehmer in Betracht kommendes wichtiges Werk diesem entgehen könnte, oder daß es möglich wäre, daß der Interessent es erst auf der Leipziger Messe zu Gesicht bekäme. In Wirklichkeit wird der Betreffende über das Buch nicht nur Prospekte und Anzeigen, sondern das Buch selbst nicht nur einmal, sondern mehrfach von verschiedenen Seiten zur Ansicht vorgelegt erhalten. Wozu soll also ein Buchhändler, Verleger oder Sortimenter, sich den teuren Platz auf der Engrosstagen mieten, wenn es sich für ihn um nichts weiter als bestenfalls um Gelegenheitsgeschäfte handeln kann?

\*) Der Buchhandel und die Leipziger Messen. Von Rub. Taeuber. — Allgemeine Buchhändlerzeitung 1912 Nr. 1.