

Wer sich noch weiter über die Sache zu belehren wünscht, möge den Artikel des Herrn Dr. Goldstein selbst nachlesen.

\* \* \*

Im Börsenblatt Nr. 179 vom 5. August d. J. beklagt sich ein Verleger über den geringen Erfolg der à cond. versandten Werke. Er habe im Jahre 1912 Sendungen à cond. im Betrage von M 159 987.— gemacht, von denen D. M. 1913 für M 146 166.— remittiert bzw. disponiert worden seien, so daß sich nur ein Saldo von M 13 821.— ergeben habe. Daraus zieht der Verleger den Schluß, daß er sich fragen müsse, ob er nicht besser tue, die Konditionsversendung seines Verlags ganz einzustellen. Schon die Redaktion hat dazu bemerkt, daß man, um die Sache beurteilen zu können, wissen müsse, ob nicht ein Nachbezug fest oder bar stattgefunden habe, aber auch diese Kenntnis würde nicht ausreichen. Es ist ja immerhin schon bedenklich, einen Schluß zu ziehen, wenn man nicht weiß, um welchen Verlag und um welche Bücher, namentlich auch um welche Art von Büchern es sich handelt, und gewissermaßen dem Verleger einen Rat zu geben. Man kann ja auch gar nicht beurteilen, ob die Bücher an sich gängig waren oder nicht. Endlich müßte man wissen, ob der Verleger nicht selbst an der erheblichen Konditionslieferung schuld ist.\*) Mir kommen, ich möchte sagen, fast täglich wiederholte und mehrfach wiederholte Aufforderungen zu, Bücher à cond. zu bestellen, die ich keineswegs übersehen, sondern deswegen nicht verlangt habe, weil ich keine Aussicht habe, sie in meinem Betriebe abzusetzen. Unter diesen Werken befinden sich Schulbücher, Jugendschriften usw., die unmöglich in meinem rein rechts- und staatswissenschaftlichen Betriebe eine Stelle finden können. Wenn dies nun bei mir geschieht, um wieviel mehr wird dies bei gemischten Betrieben geschehen, bzw. bei Sortimentfirmen, die alle Wissenschaften führen. Daß sich unter diesen Umständen eine Anzahl Sortimenter bereit findet, den Sirenenklängen des Verlegers zu folgen und à condition zu bestellen, ist doch nicht zu verwundern; die Folge davon muß aber eine ganz unverhältnismäßig große Zahl von Remittenden sein. Trotzdem soll man nicht vergessen, worauf ich schon wiederholt hingewiesen habe, daß im großen und ganzen der Verleger auch dann einen Vorteil hat, wenn der Sortimenter das à condition bestellte Buch nicht zu verkaufen imstande gewesen ist. Das Buch ist bekannt geworden, ist dem und jenem gezeigt worden, einer oder der andere wird es sich auch zur gelegentlichen Anschaffung notiert haben. Freilich wäre es viel bequemer, wenn alle Bücher fest bezogen werden könnten, und der sich darüber am meisten freuen würde, wäre der Sortimenter, denn die Lagerarbeiten und die Remissionsarbeiten werden immer unleidlicher, die Kosten für die Mitarbeiter immer größer, und ihr Verhältnis zum Absatz wird immer ungünstiger.

Jedenfalls müßte, wenn man aus derartigen Zahlen einen Schluß ziehen soll, eine große Anzahl von Verlegerbeobachtungen vorliegen, die aber auch dann einer aufmerksamen Sichtung unterzogen werden müßten, wenn sie irgend etwas beweisen sollten.

Das Mißverhältnis zwischen dem Bezug à cond. und dem Absatz wird bestehen bleiben, solange der Konditionsbezug erhalten bleibt. Solange aber keine bessere Vertriebsart gefunden wird, wird man schon dabei bleiben und sich damit trösten müssen, daß die Ware Buch eine ganz eigenartige ist, die eine besondere Vertriebsart fordert, und deren Absatz ganz erheblich leiden würde, wollte man den Sortimenter oder Kunden zwingen, ein Buch, ohne es gesehen zu haben, fest zu bestellen.

Gerade die heutige Zeit der Überproduktion ist so ungeeignet wie möglich, das bewährte System des Konditionsvertriebs über Bord zu werfen, ohne imstande zu sein, etwas Besseres an die Stelle zu setzen.

Daß das Organ des Akademischen Schutzvereins diesen Fall sich nicht entgehen läßt und wieder einmal das Märchen von der Verteuerung der Bücher durch die große Anzahl der Exemplare, die zum Zwecke der Konditionsversendung gedruckt werden müssen, aufwärmt, nimmt weniger wunder, als daß es noch immer Leute gibt, die trotz der ausgiebigen Wiederlegungen an diese Mär glauben.

\*) Vgl. hierzu auch Nr. 183. Red.

Aber die Reformen sind am Werk; fordert doch das immer ungünstiger sich gestaltende Verhältnis zwischen Bücherproduktion und Bücherabsatz sie förmlich heraus, ihrer Phantasie die Zügel schießen zu lassen. Leider muß man auch hierbei immer sagen: Viele sind berufen, aber wenige auserwählt. Ja, es soll sogar vorkommen, daß Leute reformieren möchten, die nicht einmal dazu berufen sind. Ein Vorschlag, der zu den alten Bekannten gehört, ist in dem Unterhaltungsblatt des Vorwärts Nr. 177 vom 11. September 1913 ausgegraben worden. Es ist der selbige Postbuchhandel, den unsereins schon lange für entschlafen hielt. Wie es scheint mit Unrecht. Der Schreiber des Artikels läßt dabei dem Sortimenten ziemliche Gerechtigkeit widerfahren. Er findet, daß die Verhältnisse auf dem Büchermarkt den Buchhändlern über den Kopf gewachsen sind: »Die Bücherproduktion ist heute das Schulbeispiel einer unzweifelhaften Überproduktion.« Ferner sei die Zahl der Sortimenten zu groß, die gegenwärtige Form des Sortimentenbuchhandels zudem eine sehr komplizierte und auch kostspielige Organisation.

Ist also der Sortimentenbuchhändler an den ungenügenden Zuständen nicht schuld, so muß die Abhilfe in anderer Richtung gesucht werden. »Der Buchhandel krankt an einem prinzipiellen Organisationsfehler, daran, daß zwei Organisationen, die aufeinander angewiesen sind, getrennt nebeneinander arbeiten, ohne sich gegenseitig genügend auszunutzen. Die andere Organisation, die eine ähnliche Aufgabe wie der Buchhandel zu bewältigen hat und es mit ähnlichen Mitteln tut, ist die Post. Der Buchhandel könnte ein staatlicher Postbuchhandel oder vielmehr ein Postvertrieb sein.«

Der Verfasser führt aus, daß die Post schon heute eine »Abart« des Buchhandels in ihren Organismus aufgenommen habe, die direkte Zeitungszustellung. »Wie es einen Postzeitungskatalog gibt, der auf dem laufenden erhalten werden kann, so könnte es auch Postbücherkataloge geben. Diese könnten wie die Verzeichnisse der Fernsprechteilnehmer und der Postcheckkontoinhaber von Zeit zu Zeit für das Abonnement oder für den Einzelverkauf erscheinen.«

Bemerkenswert ist es, daß das sozialdemokratische Organ die Befürchtung, daß der Postbuchhandel zur Zensur mißliebiger Preßerzeugnisse verleiten könnte, als gegenstandslos betrachtet, da ja »heute schon die Post alle Preßerzeugnisse in Form von Zeitungen der verschiedensten politischen Richtungen bestellt«. Der Verfasser meint, daß die Post dieses Prinzip beim Vertrieb von Büchern nicht aufgeben könne. Er fügt aber vorsichtig hinzu: »Vielleicht ist ja auch, wenn es dahin kommt, der Staat ein anderer«, und das ist ja wenigstens ein Trost für den heutigen Sortimentenbuchhandel. Erfichtlich macht der Verfasser hier den Fehler, den gemeinhin so viele Nichtbuchhändler bei der Beurteilung buchhändlerischer Verhältnisse machen, er kennt nur einen Buchhandel und wirft wissenschaftliche und populäre, schönwissenschaftliche Literatur und Technik alles in einen Topf, ohne zu bedenken, daß der Vertrieb der einzelnen Zweige des Buchhandels ganz verschiedene Veranstaltungen verlangt.

Daß solche ganz verschiedenen Veranstaltungen die Post nicht machen kann, die wesentlich ein Expeditionsbetrieb ist, liegt auf der Hand, und kein Wort ist darüber zu verlieren. Daß eine Verwirklichung der Idee aber einen erheblichen Rückgang der verkauften Bücher herbeiführen würde, ist ebenfalls klar, und der Postbuchhandel ist jedenfalls das untauglichste Mittel, den Bücherabsatz zu heben, wenn es sich um andere, als rein populäre Bücher handelt.

Da wir nun einmal bei den Reformen sind, möchte ich noch auf den Aufsatz im Börsenblatt Nr. 195 vom 23. August 1913: Der Sortimenten als Verlags- und Bezirksvertreter, eingehen, der Herrn Wilhelm Seegellen in Hannover zum Verfasser hat. Dieser Aufsatz hat bereits in Nr. 201 vom 30. August 1913 eine Beantwortung seitens des Herrn Georg Schmidt in Hannover erfahren, die den vielversprechenden Titel »Ein Ritt ins Land Utopia« führt. Der Verfasser des ersten Aufsatzes will eine Konzentration der Kräfte herbeiführen, und zwar dadurch, daß der Verlag sich Vertreter unter den Sortimentern sucht, die für einen bestimmten Bezirk die Leitung des Vertriebes in der Hand haben. Dies würde zur Folge haben, daß der Verleger

(Fortsetzung auf Seite 9855.)