

Schrittmacher für den Zeitungsverkauf; der Zigarrenhändler, der gewiß in seinem bürgerlichen Leben sehr nett und lieb ist, folgte und erntete, was der andere gesät hatte. Und verschämt erst, aber bald deutlicher macht er dem Buchhändler mit der Zeitschrift Konkurrenz. Von da bis zum Konversationslexikon ist der Weg vielleicht kürzer, als man denkt.

Wer wollte den Zeitungsverlegern einen Vorwurf machen, weil sie ihre Produkte auch von Zigarrenhändlern vertreiben lassen? Bei der Momentliteratur ist der schnelle Verkauf gewiß Erfordernis. Nein, nein, die Verleger soll in diesem Falle kein Vorwurf treffen.

Aber es gibt sicher einen Weg, der den Verleger sowohl wie den Buchhändler zufriedenstellt und wie ihn eben die Firma Wilh. Gottl. Korn in Breslau gefunden hat. Diese Firma, die Verlegerin der stark verbreiteten Schlesischen Zeitung, wendet sich an den Buchhandel mit dem Angebot, ihm den ganzen lokalen Einzelvertrieb einschließlich des Straßenhandels zu überlassen; das heißt also, jeden andern Mitbewerber auszuschließen. Wäre es nicht furchtbar leicht für den lokal organisierten Buchhandel, gemeinschaftlich da einzutreten, wo sich kein einzelner findet? Und wäre es nicht ebenso leicht, die andern großen Zeitungsverleger zu derselben Ansicht zu bekehren? Der Buchhandel hätte den ganzen Verkauf damit an sich gebracht, und er hätte, was gewiß dankenswerter wäre, den Zigarren- und den Milchhandel der eigentlichen Bestimmung wieder zugeführt. Ihnen die Zigarren und die Milch, uns die Zeitungen! Es sollte nur gezeigt werden, wie schwer es dem Buchhandel gemacht wird, aus sich herauszutreten.

Dasselbe und noch viel Unangenehmeres sahen wir bei dem Kartenverkauf, bei dem Angebot von Feldpostkarten, Ansichtskarten usw.

Nun liegen drei Monate Kriegszeit hinter uns, drei Monate voll Freud und voll Leid, aber voll von so viel Begeisterung, daß selbst wir an des Reiches Grenze darüber die schwere wirtschaftliche Sorge vergessen lernten. Und es ist gut, daß auch das gesagt wird.

Über den polnischen Buchhandel ein anderes Mal.

Eugen Philipp.

Die Geschichte des Deutschen Buchhandels.

Besprochen von N. S. Prager.

VII.

(VI siehe Nr. 254.)

Das 10. Kapitel behandelt die Reformbewegung bis zum Ausgang der sechziger Jahre. Die Organisation des deutschen Buchhandels, die die Möglichkeit gab, jedes Buch auch im entferntesten Teil unseres Vaterlandes vorrätig zu halten oder wenigstens zu besorgen, überall zu gleichem Preise, hatte zum Gegenstand das Bestreben der Großstadt, über den städtischen Wirkungskreis hinweg Geschäfte zu machen. Mit dem Wachsen dieser Zentralplätze an Einwohnern wuchs auch die Zahl der Buchhändler, aber keineswegs ebenso der örtliche Bücherabsatz. Wie Goldfriedrich anführt, hieß es schon im »Schattenriß von Berlin« (Amsterdam 1788): »Wenn die Buchhändler zu Berlin ganz allein von ihrem Debit in dieser großen Residenzstadt leben sollten, so würden sie sehr bald zugrunde gehen«, und dasselbe war der Fall in den andern Zentralplätzen, namentlich in Leipzig. Dieses Übergreifen der großen Städte auf das Gebiet des Provinzialbuchhandels, das noch verschärft wurde durch die Gewährung von Rabatt, zeitigte schon in früherer Zeit Kämpfe, die wir mit dem Namen »Reformbewegung« bezeichnen. Im Jahre 1835 rechnete das Berliner Organ des deutschen Buchhandels aus, welche Summe der Provinz von Leipzig entzogen würde. Es behauptete, daß Leipzig für 100 000 Taler Bücher mehr verkaufe, als es im Verhältnis zu seiner Bevölkerung gebrauche. Neben der Konkurrenz der Zentralplätze war es auch die Entwicklung des »modernen Antiquariats«, die den Bestand der Provinzialbuchhandlungen um so mehr bedrohte, als die Flagge »modernes Antiquariat« häufig

die Schleuderei mit neuen Erscheinungen deckte. Gefördert wurde diese Betriebsart dadurch, daß gegenüber der Steigerung der verlegerischen Unternehmungen der Sortimenten nicht imstande war, die hereinbrechende Masse der neuen Erscheinungen in für den Verlagshandel genügendem Maße an den Mann zu bringen. Hatte während des Tauschverkehrs der Verleger es nicht nötig, in besonderem Maße für seine Verlagsartikel tätig zu sein, da es Sache des tauschenden Sortimenters war, die eingetauschten Vorräte in den Verkehr zu bringen, so mußte nunmehr der Verleger selbst dafür eintreten und den Sortimenter in dem Absatz seiner Verlagsartikel unterstützen. Gelang dies nicht, so trat eben der moderne Antiquar ein, der dem Verleger allerdings zu erheblich ermäßigtem Preise die Vorräte abnahm, die im regulären Sortimentsbetriebe nicht abzusetzen gewesen wären. Alles dies entzog dem Sortiment Absatzgebiete, und es mußte nach Mitteln suchen, diese Schädigungen abzuwehren. Zuerst die Selbsthilfe: Die zwanziger Jahre brachten die Ansichtssendung zur Herrschaft. Große Sortimentsgeschäfte haben lediglich auf dieser Grundlage bestanden. Rudolf Oldenbourg schildert in seinen Erinnerungen eine Lübecker Buchhandlung in den Jahren 1827–30. Der größte Teil des Absatzes ergab sich aus den Ansichtssendungen, die ständig den Kunden gemacht und in Jahresrechnung geliefert wurden. Auch in Berlin gab es noch in den 60er Jahren Firmen, in denen zwei Gehilfen Tag für Tag lediglich mit dem Versenden von Neuigkeiten beschäftigt waren. Schon damals behaupteten die Verleger, daß der Sortimenter »nicht mit freiem und kühnem Blick ins Weite und aufs Ganze schaue, sondern gesenkten Hauptes mit saurem Blick auf das einzelne Buch stiere, nämlich wie hoch es rabattiert sei«. Dagegen wehrten sich die Sortimenten gegen die unverlangten Sendungen der Verleger, die ihre Unkosten in unnützer Weise erhöhten. Daneben ging eine Stimmung gegen das Konditionensystem überhaupt. Im Jahre 1839 machte Otto Wigand den Vorschlag: »Die Sortimenten vereinigen sich, keine Novitäten mehr zu verschicken, weder verlangte, noch unverlangte, sondern nur auf feste Rechnung«. Nunmehr singen schon einige Verleger an, nur bar zu liefern. Otto Spamer in Leipzig behauptete im Jahre 1848: Das Conditions-System sei »nachgerade eine Abnormität« geworden. Die Kalkulation des Verlegers werde dadurch »radikal unmöglich« gemacht, zweitens gewähre es dem Sortimenten zu leichtem Kredit. Spamer gab in Rechnung (à cond. oder fest) 30%, bar 40%.

Eine Vermehrung der Buchhandlungen mußte sich mit der Ablösung des Privilegsystems durch das Konzessionsystem und dieses durch die Gewerbefreiheit ergeben.

Eine weitere Hilfe suchte der Buchhandel in dem Zusammenschluß. Ende 1847 wurde von D. Janke in Potsdam und L. D. Weigel in Leipzig ein Sortimenten-Verein gegründet, der Anfang 1848 aus 50 Mitgliedern bestand und der dem Handel der »Bücherhändler« mit neuen Büchern zu sehr billigen Preisen dadurch entgegenwirken wollte, daß er ihn mit seinen eigenen Waffen bekämpfte. Durch die Gründung wurde bezweckt: »einerseits von den Verlegern billige Abnahmebedingungen zu erzielen, respektive die bestehenden zu erhalten, andererseits gegen solche Sortimenten- und Antiquarbuchhändler einzuschreiten, welche neue Bücher unter dem Ladenpreise anbieten und verkaufen«. Diese neue Gründung wurde vom »wirklichen Buchhandel« bekämpft, da sein Bestreben dahin ging, dem Grundsatz des festen Ladenpreises unbeschränkte Geltung zu verschaffen. Goldfriedrich gibt einige Aufstellungen über Umsatzkosten und Gewinn aus der unruhigen Zeit des Übergangs vom Tauschhandel zum Konditionensystem, aus denen hervorgeht, daß schon damals der Reingewinn des Sortimenters kein sehr großer war, daß aber das Rabattgeben ihn geradezu auf ein Minimum herabdrückte. Dazu kam, daß der Umsatz ein sehr geringer war; so gab 1848 der Verein der Augsburger Buchhändler und Buchdrucker an, daß 5–6000 Gulden von vielen Sortimentern nicht überschritten wurden und zu einem Umsatz von 10 000 Gulden schon ein ergiebiges Feld gehöre. Noch im Jahre 1863 nimmt Ernst Seemann in Leipzig in seinen »Fingerzeigen« für ein mittleres Sortimentsgeschäft einen jährlichen Bruttoumsatz von 7–8000 Taler an. Um die Nichteinhaltung des Laden-