

Die Verlagsbuchhandlung

von

an alle diejenigen Geschäftsfreunde,
welche mit ihr in offener Rechnung stehen,
wegen Fortsetzung der Verbindung
vom Jahre 1865 an



Als Manuscript zu betrachten.

Die Verlagsbuchhandlung

von

OTTO SPAMER IN LEIPZIG

an alle diejenigen Geschäftsfreunde,
welche mit ihr in offener Rechnung stehen,
wegen Fortsetzung der Verbindung
vom Jahre 1865 an.

Oktober 1864.

Vorerinnerung.

Dieses Rundschreiben soll weder als Streitschrift angesehen werden, noch liegt ihm eine aggressive Absicht zu Grunde. Ist die vom Sortimenterverein ausgehende Bewegung aus einem wirklichen Bedürfniss hervorgegangen, so muss der Verleger suchen, darüber bald zur Klarheit zu gelangen. Bei dem bis dahin beobachteten Ausschluss der Oeffentlichkeit Seitens des Vorstandes des Sortimentervereins in Bezug auf alle Kernpunkte der Vereinigung, bleibt für den denkenden Verleger nur übrig, sich selbst Rath zu schaffen, wo die Verhältnisse so wenig erkennbar daliegen.

Spricht nun die Mehrzahl meiner Geschäftsfreunde, nachdem sie das Nachstehende gelesen, den Wunsch aus, unsere Beziehungen in der bisherigen Art und Weise ungestört fortbestehen zu sehen, so ist für mich die Angelegenheit erledigt. Ich habe keine Ursache, auf etwaige Gegen- und Widerrede vorher einzugehen. Die Antwort, welche ich alsdann geben kann, und, wenn man will, öffentlich geben werde, wird aber wol massgebend für manchen andern gleichgesinnten Verleger sein.

ISBN 978-3-662-33645-8
DOI 10.1007/978-3-662-34043-1

ISBN 978-3-662-34043-1 (eBook)

Ich war einer von Denjenigen, welche schon vor neun und zehn Jahren für ein Central-Sortiments-Geschäft ihre Stimme erhoben. Die völlige Uneigennützigkeit meiner heutigen Absichten kann ich nicht besser darthun, als durch das Anerbieten, die leitenden Ideen, welche meinem Plane zu Grunde lagen, Denen mitzutheilen, welche Theil an der Sache nehmen. Freilich wollte man zu jener Zeit etwas wesentlich Anderes, als was nunmehr in dem Sortimenterverein verwirklicht worden ist. Es ist nicht unbescheiden zu glauben, dass mein Plan gegenwärtig vielleicht gar Manche von Denen interessiren könnte, welche zur Ueberzeugung gelangt sind, dass sich von einer Association, wie sie der Sortimenterverein geboren, grossartige Ergebnisse für das Ganze nicht erwarten lassen. Ich für meinen Theil halte eine verjüngende Wandlung unserer buchhändlerischen Fundamental-Satzungen erst dann für erwünscht und überhaupt für möglich, wenn dereinst so manche überkommene Vorurtheile durch ausreichende national-ökonomische Erkenntniss in Bresche gelegt sind und wenn neue Formen und Einrichtungen aus jenem Associationsgeiste Lebenskraft zu ziehen vermögen, der in dem Boden unbedingter Oeffentlichkeit wurzelt.

Heute verfolge ich ausschliesslich einen Lebenszweck: die fernere Ausbildung einer Verlagsrichtung, welche meine ganze Thätigkeit und Energie in Anspruch nimmt. Ich bleibe aus diesem Grunde Allem ferne, was meine Zeit, ohne rechten Zweck, etwa zersplittern könnte. Und so haben denn auch die Entwürfe, welche seit Jahren in meinem Pulte schlummern, erst dann wieder für mich Werth, wenn sie Gegenstand einer ernstern Discussion werden könnten, als dies, meinem Dafürhalten nach, heute der Fall wäre. —

Unter allen Umständen möchte ich bitten, dieses Memorandum nicht zur Seite zu legen, ohne dasselbe durch Unterzeichnung des einliegenden Blattes in der einen oder andern Weise erledigt zu haben.

Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH

LEIPZIG, am 31. Oktober 1864.

P. P.

Ich bin in wohlmeinender Weise von einigen Freunden darauf aufmerksam gemacht worden, dass es bei meinem bekannten Geschäftsgrundsatz stets freundlichen Entgegenkommens befremdend sei, wenn in den kürzlich publicirten Listen derjenigen Verleger, welche dem Sortimenters-Vereins-Geschäft „Vorschub zu leisten“ erklären, meine Firma fehle.

Theilweise die Art der vertrauensvoll gegen mich ausgesprochenen Anschauungen, theilweise aber auch der Umstand, dass ich nicht wünschen kann, in die Reihe derjenigen Collegen mich eingeordnet zu sehen, von denen man glaubt, dass sie principiell den Bestrebungen des Sortimenters-Vereins entgegen seien, veranlassen mich, dieses Memorandum allen Denjenigen vorzulegen, bei denen ich voraussetzen darf, dass entweder die Bekanntgebung der einschlagenden eigenen Geschäftsverhältnisse oder die Zusammenstellung derselben mit den hier platzgreifenden allgemeinen von Interesse für sie sein könnte.

Voran stelle ich das allbekannte Wahrwort: dass sich nicht Alles, auch selbst das Beste nicht, zu ein und derselben Zeit für Alle schicke; auch meine ich, dass es von vorurtheilsfreien Männern einem Andern nicht als Charakterschwäche angerechnet werden könne, wenn er nach veränderten Zeitumständen seine Anschauungen modificirt.

Schreiber dieses war, wie Eingangs bemerkt, Einer von Denen, welche schon vor zehn Jahren für ein Central-Sortimentsgeschäft und ein Jahr später nicht minder energisch für eine „Bank für den deutschen Buchhandel sowie verwandte Geschäftszweige“ plaidirten. Ich stand zu jener Zeit in der ersten Hälfte meiner verlegerischen Laufbahn und meine damaligen Beziehungen hatten sich meinem mühevollen Anfange angemessen gestaltet. Sie waren begreiflicherweise noch nicht von solcher Bedeutung, dass ich in dem Umfange derselben für mich eine Aufforderung erblicken durfte, den ersterwähnten, damals schon unter Freunden mannichfach besprochenen Gegenstand, vom Standpunkte der eigenen Geschäftsverhältnisse aus, auch öffentlich zu erörtern. Heute darf ich ohne alle Bedenken es unternehmen, eine Frage von so grosser Tragweite im Zusammenhange mit den thatsächlichen eigenen Verhältnissen darzustellen und diesen Gegenstand, im steten Hinblick auf die Interessen eines grossen Theiles der Gesammtheit, öffentlich zu beleuchten.

So sehr ich nun beziehentlich der gegenwärtig in's Leben getretenen Vereinigung einer Anzahl Sortimenters ehemals zu einem guten Theile den Meinungen beipflichtete, welche in der Constituirung eines solchen Vereines ihren Ausdruck fanden, freilich in einer von meinen Ansichten sehr abweichenden Weise, — so haben mich denn doch inzwischen mancherlei Bedenken beschlichen, ob bei der eigenthümlichen Organisation des Buchhandels die Ausführung des Programms des VEREINES DEUTSCHER SORTIMENTERSBUCHHÄNDLER der Allgemeinheit die Vortheile in der That gewähren könne, welche man sich hier und da unter Anderm von dessen erster Manifestation, dem Sortimenter-Vereinsgeschäft, verspricht.

Wie diese Zweifel in mir aufgekommen, möge man aus nachfolgenden Mittheilungen entnehmen.

Als Begründer eines ausgedehnten Verlags von vielbegehrten Volks- und Jugendschriften, ineinandergreifenden Sammlungen von kaufmännischen und technischen Werken auf die Unterstützung des grösseren Theiles des deutschen Sortimentsbuchhandels hingewiesen, — nicht minder eingedenk des bescheidenen Anfanges meiner Thätigkeit, — habe ich mich bis jetzt stets zugänglich gezeigt, wenn Anträge vorlagen, den Umfang meiner Beziehungen zu erweitern. Dadurch bin ich mit der Zeit dahin gelangt, über **1150 laufende Rechnungen** zu unterhalten, und führe heute aus Pietät selbst solche Verbindungen noch fort, welche nicht allemal ein im Verhältniss zu der Mühe und dem Geschäftsaufwand stehendes Resultat aufzeigen. Bisher habe ich grundsätzlich die Eröffnung neuer Conti an solchen Orten erleichtert, wo noch keine Buchhandlungen bestanden; dagegen mich in demselben Grade abwehrend gezeigt, wenn ich wahrnahm, dass neue Etablissements dort auftauchten, wo eine hinreichende Anzahl Sortimenters es an der nöthigen Thätigkeit nicht fehlen liess. Ich bin fortwährend und ausnahmslos überaus entgegenkommend in à Cond.-Sendungen von gebundenen Exemplaren der gangbaren Werke meines Verlags gewesen; habe Disponenden nach Hunderten von Thalern gestattet, gegen baar Expedirtes fast zu jeder Zeit und ohne alle Umstände wieder zurückgenommen, habe mich in Annahme von älteren Auflagen jahrelang disponirter Bücher niemals schwierig gezeigt, u. s. w. Diesem collegialischen Entgegenkommen entstammen nun zum grösseren Theile die jährlich wiederkehrenden (so verschieden beurtheilten) Verzeichnisse über ramponirte Bücher und grössere oder kleinere Auflagereste meines Verlages.

Da ich nicht so glücklich war, als ein COTTA auf die Welt gekommen zu sein, so habe ich schon beim Geschäftsbeginn, im Hinblick auf die Unzulänglichkeit meiner Mittel, dahin trachten müssen, ein solides Fundament für meine Operationen zu gewinnen, welches meine Calculationen dem Bereich der geschäftlichen Fata Morgana entrückte.

Die sicherste Basis erblickte ich in der Forderung eines Minimal-Jahresabsatz-Verhältnisses Seitens Derjenigen, welche von mir offenes Conto verlangen. Ich betrachte die Uebernahme der dahingehenden Verpflichtung als eine Gegenleistung für alle die vorhin aufgeführten geschäftlichen Erleichterungen und erwarte demgemäss, dass vom Belaufe des ganzen Jahrestransportes, **unter Einrechnung des baar Bezogenen**, wenigstens zwei Fünftel abgesetzt und bezahlt werden. — Die Natur sowie die Gangbarkeit meines Verlags haben die Einhaltung eines solchen Verhältnisses fast durchweg als etwas Erreichbares dargethan.

Doch auch ganz abgesehen von meinen eigenen Maximen, so erscheint es bei jeglichem soliden Geschäftsbetrieb als unerlässlich, dass auf der Basis eines erfahrungsmässigen, bestimmten Absatzergebnisses calculirt werde. Das Festhalten an einer solchen Forderung kann unter Umständen aber geradezu eine unabweisbare Pflicht werden, wo es sich um die Unterhaltung einer so grossen Anzahl von Verbindungen handelt, wie dies bei mir der Fall ist. Dennoch bin ich jederzeit ausserordentlich rücksichtsvoll verfahren und habe in den letzten Jahren nur solche Folien geschlossen, bei welchen der durchschnittliche Jahresabsatz unter das Drittel oder Viertel der empfangenen Zusendungen gesunken war.

Die Eröffnung neuer Conti aber hat im Ganzen in demselben Grade stattgefunden, als Firmen erloschen oder Verbindungen in steigender Weise immer ergebnissloser geworden sind.

Es darf mir indessen für die Folge nicht beifallen, den Umfang meiner Geschäftsverbindungen im Verhältnisse früherer Jahre zu vermehren, denn die Consequenzen, welche sich an eine weitere Geschäftsausdehnung knüpfen, stehen weder in einem angemessenen Verhältnisse zu meinem Besitz, noch zu dem, was ich weiterhin zu riskiren vermag.

Und ganz natürlich.

In jeglicher Ostermesse bin ich bei dem Umstande, dass mein Verlag zur grösseren Hälfte in gebundenen Ausgaben geliefert wird, genöthigt, immer wieder Kapitalien aufzuwenden, um das grosse Commissionslager der gebundenen Werke zu ergänzen. Wie bedeutend die Anzahl der von mir jährlich in gebundenem Zustande versandten Werke ist, zeigt die Liste meiner diesjährigen Verlagsartikel auf S. 8, welche bei 30 Publikationen 18 Artikel aufweist, die gebunden ausgegeben werden, und unter diesen wiederum zwölf, welche man vorzugsweise so begehrt.

Als natürliche Folge meiner liberalen Geschäftsweise habe ich nun die leidige Erfahrung machen müssen, dass Jahr für Jahr eine bedeutende Anzahl werthvoller Bücher in gebundenen Exemplaren auf's Lager zurückkehren, die sich in dem Zustande, worin sie der Ver-

trieb, meist aber mangelhafte Verpackung gesetzt, nicht als neu wieder verkaufen lassen. Auf das Umbinden dieser Tausende von Bänden von neuem ein belangreiches Kapital aufzuwenden, bin ich nicht in der Lage. *)

Ich will nicht umständlich auseinandersetzen, wie mühevoll die Unterhaltung so zahlreicher Verbindungen ist, aber es verdient wol besonders betont zu werden, dass ein Geschäftsgehilfenstand von in der Regel 12—14 Commis gut zur Hälfte nur damit beschäftigt ist, die aus so zahlreichen Verbindungen entstehenden Verhältnisse, als Versendungs- und Remitturgeschäfte, Lagerergänzungen, Rechnungsausgleichungen u. s. w. zur Erledigung zu bringen. Ja, es ist in den letzten Jahren trotz des Aufwands aller Kräfte nicht immer möglich gewesen, Auszüge, Abschlüsse, Berichtigung von Remittenden- und Disponenden-Fakturen u. s. w. so zeitig hinauszubringen, als es im Interesse der Ordnung wol zu wünschen gewesen wäre. Eine weitere Vermehrung dieses grossen Personales ist für mich eine Unmöglichkeit, schon weil ihr Raumverhältnisse entgegenstehen, ebenso aber auch weil das Geschäft eine weitere Vermehrung der Spesen nicht zulässt.

Ich mache kein Hehl daraus, dass der sich alljährlich unverhältnissmässig steigernde Geschäftsaufwand in Verbindung mit den immer theurer werdenden Produktionskosten durchaus nicht die ausserordentlichen Ergebnisse geliefert hat, welche ein nicht buchhändlerischer Industrieller von solch' einem gesteigerten Geschäftsbetrieb zu erwarten sich berechtigt gefühlt hätte.

Kurz, fasse ich Alles zusammen, so würden meine Verhältnisse mich entschieden darauf hinweisen, Alles zu unterstützen, was dahin führen könnte, einen so kostspieligen Geschäftsapparat billiger zu gestalten und zu vereinfachen.

Geht man nun von dem eben Gesagten aus, so scheint es, als böten die kürzlich in's Werk gesetzten Transactionen des Sortimenters-Vereins eine durchaus willkommene Handhabe zur Erreichung des vorher Ausgesprochenen. Auch würde ich keinen Augenblick Anstand nehmen, mich derselben zu bedienen, wenn ich es nicht für meine Pflicht hielte, nicht einseitig nur nach meinen Interessen zu fragen, ohne Rücksicht auf die jener zahlreichen Klasse von mittleren oder kleineren Firmen, mit denen ich seit 18 Jahren verkehre.

*) Wenn es dem Sortimenters-Verein vergönnt ist, Das durchzuführen, was man in seinen Cirkularen ausgesprochen findet, so muss es demselben willkommen sein, Schleudern dadurch entgegenzuwirken, dass er ihnen die Mittel zum Ueberbieten aus der Hand nimmt. Im Vertrauen auf die verkündeten Grundsätze calculirt ein Verleger, wie ich, nur rationell, wenn er in dem Verein den künftigen Käufer für solche ramponirte Artikel eines gangbaren Verlags erblickt, dessen Einbände nur Noth gelitten, während das Innere der Bücher sich meist in untadelhaftem Zustande befindet. Eine Summe von 2000 bis 3000 Thalern reicht hin, um alljährlich diese Bände nur in die Hände der vereinigten Sortiments-Verleger zu lassen.

Wenn ein Verleger 1150 Conti führt, so werden solche zu $\frac{3}{5}$ mit Sortimentern unterhalten, deren Wirkungskreis ein verhältnissmässig kleiner und deren Absatz dem entsprechend ist.

Welche von diesen kleinen Sortimentern dem Verein angehören, lässt sich aus Mangel an zuverlässigen Vorlagen zur Zeit nicht ermitteln. Es bleibt demnach dem wohlmeinenden Verleger gar nichts übrig, als sich an die Stelle der Mehrzahl seiner minder bedeutenden Geschäftsfreunde zu denken. Dass ein guter Theil der grösseren Sortimenter auch für die Folge es für angemessener finden wird, selbst in einzelnen Fällen lieber mit dem Verleger direkt zu verkehren und bei vorkommendem Parteienbedarf lieber mit ihm zu transigiren, steht so fest, dass man darüber kein Wort zu verlieren braucht.

Hiervon ausgehend, bleiben für mich nur folgende Hauptfragen zu erörtern:

- 1) Wird für den grösseren Theil der mittleren und kleineren Sortimentsbuchhändler die Benutzung der zu Tage getretenen wichtigsten Manipulation des Sortimenter-Vereins, d. h. die Ankäufe im Grossen, rathsam sein?*) (Man vergl. Note auf Seite 11.)
- 2) Welche der eigenen Verlagsartikel wären denn etwa beispielsweise in diesem Jahre diejenigen, auf welche sich das Augenmerk des Sortimenters und dem entsprechend des Vereinsgeschäfts bei seinen Ankäufen im Grossen richten könnte?

Bezieht sich die erste Frage auf die ersten Jahre sind von mir in den letzten Jahren ganz eigenthümliche Erfahrungen gemacht worden, sei es infolge der von mir festgehaltenen Bedingung eines Minimal-Jahresabsatzes, sei es, weil gewisse Orte dem Vertrieb einzelner Artikel überhaupt günstigere Chancen darboten. Kurz es waren immer nur bestimmte Bücher, bei welchen der massenhafte Verbrauch den endlichen Ausschlag gab in Bezug auf die Höhe des zu erreichenden Jahresabsatzes, und stets haben nur verwandte Unternehmungen wiederkehrend den Anklang gefunden, welcher für den Verleger entscheidend ist. Denkt man sich diese Artikel auch **nur theilweise** in Wegfall gekommen, so verlohnt sich die Fortführung eines offenen Conto nicht mehr.

*) Die Möglichkeit allseitiger Benutzung, sowie die Darlegung des ganzen innern Kernes dieser Manipulation, behalte ich mir vor durch Zahlen zu erörtern, wenn dazu triftigere Veranlassung vorliegt als heute. Für diesmal handelt es sich — ich wiederhole es — für mich nur darum, an der Hand der klar vorliegenden eigenen Verhältnisse im Allgemeinen nachzuweisen, dass Dasjenige, welches für manche Personen, ja selbst für Viele, ganz vertheilhaft und zukunftsverheissend sein mag, deswegen doch keineswegs nützlich und zweckmässig für die grosse Mehrzahl sein muss, und dass nicht von Abneigung die Rede zu sein braucht, wenn man dergleichen natürliche Bewegungen im Handels- und Verkehrsleben einmal aus einer andern Perspektive ansieht, als enthusiastirte Lobredner.

In diesem Jahre sind beispielsweise bei mir erschienen:

Zeitschriften und Kalender.

- P* 1. VORWÄRTS! MAGAZIN FÜR KAUFLEUTE (VII. & VIII. Band), das bei einem Absatze von circa 2000 Exemplaren vielleicht zu denjenigen Zeitschriften gehört, bei welchen sich das Zusammenschlagen von Continuationen *) lohnt, was weniger der Fall ist bei dem 2 & 3. BIERBRAUER und dem PHOTOGRAPHISCHEN JOURNAL, sowie der 4. AGENDA FÜR DEN PRAKTISCHEN PHOTOGRAPHEN. Vierter Jahrgang.

Grössere illustrierte Werke.

- PP* 5 & 6. DAS BUCH DER ERFINDUNGEN, GEWERBE UND INDUSTRIEN. Pracht-Ausgabe. (II. und III. Band circa 100 Bogen.)
- P* 7. ZÖLLNER. Die Kräfte der Natur und ihre Benutzung. (55 Bogen.)
- PP* 8. MOTHES. Baulexikon. Zweite Auflage. I. Band. (94 Bogen.)
- P* 9. SPIESS. Japan-Expedition. (55 Bogen.)
- P* 10. MONCKHOVEN. Vollständiges Handbuch der Photographie. (55 Bog.)

Illustrierter populärer Verlag.

- P* 11. ARMIN. Das alte Mexiko.
- P* 12. ARMIN. Das heutige Mexiko.
- PP* 13. WAGNER. Spielbuch für Knaben. Zweite Auflage.
- PP* 14. WAGNER. Der gelehrte Spielkamerad.
- PP* 15. LESKE. Spielbuch für Mädchen.
- PP* 16. WAGNER. Entdeckungsreisen in der Heimat. I. Eine Alpenreise.

Illustrierte technische Werke.

- P* 17. LUCKENBACHER-KOHL. Schule der Mechanik. Dritte Auflage.
18. BERGMANN'S Schule des Zeichners. Dritte Auflage.
19. MOTHES. Mappe zur Schule des Zeichners.
20. SCHREIBER. Technisches Zeichnen II. 2. Hälfte, Bogen 21—Schluss.
21. SCHREIBER. Projektionslehre.
22. SCHREIBER. Darstellende Geometrie.
- P* 23. HARRS. Schule des Maurers. Unveränderter Abdruck der zweiten Aufl.
24. DENHÖFER. Illustriertes Seilerbuch.
25. LOISEL-JÄGER. Vollkommene Spargelzucht. Zweite Auflage.

Nicht illustrierter Verlag.

- PP* 26. WINCKLER. Techn.-chemisches Rezepttaschenbuch. VI. Band.
- PP* 27. ROTHSCHILD. Taschenbuch für Kaufleute. Elfte Auflage.
- P* 28 & 29. Taschenbuch der Handels-Korrespondenz. I. 1. 2. Vierte Aufl.
30. THUM. Kaufmännisches Conversations-Handbuch. I. 1.

*) Beiläufig gesagt, bei den bestehenden Einrichtungen eine ganz bedenkliche Massregel, welche eine Menge Unregelmässigkeiten in Bezug auf das Eintreffen der Journale zur Folge haben dürfte.

Die von mir mit *P* vorgemerkten Werke eignen sich zweifelsohne zu einem lohnenden Vertriebe in Partien; die mit *PP* bezeichneten zu Massen-Ankäufen. Im ersteren Falle sind es 15—17 Artikel, im letzteren Falle 8 Artikel, auf welche das Gesagte Anwendung gestattet.

Ein entsprechender Absatz aus der Reihe dieser Werke aber wird unter allen Umständen den Ausschlag geben müssen, wenn sich die Fortführung eines offenen Conto mit der Mehrzahl meiner Geschäftsfreunde lohnen soll. Aller Wahrscheinlichkeit nach wären dies ganz dieselben Artikel, auf welche sich auch das Augenmerk des Sortimentervereins richten würde.

Dies heisst aber gerade so viel als:

Entweder abzusehen von der Aufrethaltung eines nothwendigen Geschäftsgrundsatzes (d. h. von der Festhaltung eines Minimal-Absatz-Verhältnisses),

oder aber sich nur mit der Versicherung befriedigt erklären, „dass bei mangelnden Ergebnissen die Ausgleichung auf dem grossen Conto des Vereins-Geschäfts sich befinden müsse.“

Weder das Eine noch das Andere wird auf die Dauer ein Geschäft, wie das meinige, eben so wenig aber auch andere absonderlich befriedigen. So viel lässt sich jetzt schon sagen, dass als nothwendige Folge von Verbindungen, die sich unergiebig gestalten, eine Abnahme der angenehmen Beziehungen sich einstellen, dass ein aus dem Auge Verlieren gewisser Firmen für bestimmte Artikel Platz greifen wird, dass die Pflege freundlicher, ja selbst intimerer Beziehungen leiden muss, dass fortan die Uebersicht des Werthes der einzelnen Verbindung, ausgedrückt in den Zahlen des wirklichen Jahresabsatzes, abhanden kommt: kurz, dass schliesslich eine bemerkbare Verminderung gerade jenes collegialischen Einvernehmens droht, dessen Fortbestand bisher mit Ursache gewesen ist, dass selbst kleinere Geschäfte, indem sie zeitweilig Gelegenheit fanden, die Aufmerksamkeit des Verlegers auf sich zu ziehen, die gleiche Berücksichtigung von Seiten desselben erfuhren, wie die grossen Sortimenter.

Diesem wird von Seite vieler unbedingten Freunde des Vereins entgegengestellt, dass es mit dergleichen Vereinsgeschäften nicht so rasch gehen werde, dass die Hauptbedeutung des Vereins ganz wo anders liege, und dass man immerhin Mitglied der Verbindung sein könne, ohne an den Geschäften derselben Theil zu nehmen. Diejenigen, die so sprechen, handeln in der Regel demgemäss, d. h. sie thun nichts, und den Herren, welche heute als Stützen des Vereins gelten, möchte zu rathen sein, diese ihre Freunde ohne Weiteres den „Politikern der freien Hand“ beizuzählen. Sei dem wie ihm wolle! Gehen die Sachen

einen andern Gang, als bis dahin geglaubt worden ist, so hat dies sicher nicht in der Absicht Derjenigen gelegen, welche als thätige Mitglieder des Vereins bekannter geworden sind.

Da Schreiber Dieses nicht mit unberechenbaren Grössen zu rechnen versteht, so kann er sich nur an Das halten, was bis dahin sich der Oeffentlichkeit nicht entzogen hat, resp. an die Schriftstücke, die kundgeben, was von Seiten des Vereins noch geschehen soll.

Täusche ich mich nun nicht, so liegt die Sache einfach so:

Entweder es lassen sich die Verheissungen und Verkündigungen des Sortimenter-Vereins erfüllen und es kommt eine Vereinigung von Collegen zu Stande, welche es nicht nur bei Worten bewenden lässt, — und dann kann die Tragweite der sich vorbereitenden Wandlungen verhängnissvoll für eine Menge kleiner Firmen im Sortimentsbuchhandel werden;

oder es bleibt vor der Hand nur bei wohlgemeinten Worten, und dann wird es Aergerniss erregen, so viel Unruhe im eigenen Lager und bei andern Collegen veranlasst zu haben.

Das Gesagte auf die neueste Verkündigung des Sortimenter-Vereins angewendet, will ich beispielsweise annehmen, man habe 500 bis 1000 Exemplare von G. FREYTAG's neuestem Romane gekauft und acquirire in diesem Verhältnisse weiterhin grössere Partien gangbarer Bücher. — In diesem Falle treten die Bedenken in Kraft, die ich auf vorstehenden Blättern entwickelt habe.

Hätte aber der Sortimenter-Verein nur 50 Exemplare des genannten Werkes gekauft, was gar mancher tüchtige Sortimenter allein fertig bringt, — nun dann hat der kreisende Berg eine niedliche Maus geboren. Dann war es überhaupt überflüssig, die Sache als grosse Frage des Tages zu discutiren.

Solange sich nun der Verein der Beurtheilung seiner Bedeutung durch Vorenthaltung seiner Mitgliederliste entzieht, so lange dem Verleger ein Masstab zur Erkennung des kaufmännischen Werthes jener Association fehlt (dem allerdings sehr leicht durch Veröffentlichung aller Partiekäufe unter Angabe bestimmter Ziffern abgeholfen werden könnte) — so lange wird das allseitige Vertrauen sich der neuen Institution nur äusserst behutsam zuwenden.

Zur gründlichen Beurtheilung der Zweckmässigkeit und Rentabilität eines grossen Central-Ankaufs-Geschäfts, wie nicht minder zur Beurtheilung eines Geschäftes, welches ohne Risiko (!!) arbeiten will, gebriecht es zur Zeit noch an allen Präcedentien, — damit bescheide auch ich mich an dieser Stelle.

Dass es wünschenswerth ist, auf Vereinfachung der Geschäfte hinzuarbeiten, wird allseitig zugestanden; dass es aber bei einer grösseren Concentrirung der Geschäfte nicht an Differenzen ganz neuer Art fehlen

wird, und gerade dort nicht, wo die Verbindungen ungestört offen gehalten bleiben (Fall C. W. B. NAUMBURG*) in Betreff der billigeren Ablassung des neuen Romans von G. FREYTAG, der meines Wissens als erster Massenankauf des Sortimenter-Vereins figurirt), dass manches gute Buch nun erst recht ohne allen Nutzen für den Verleger und Sortimenter den Weg vom Verlags- zum Vertriebsort doppelt hin- und zurück machen wird, lässt sich, ohne Prophetengabe sich beizumessen, mit ziemlicher Gewissheit vorhersagen.

Und wenn selbst die Uebergänge wirklich nur allmählich erfolgten und sich demgemäss die Entbehrlichkeit einer grossen Anzahl von Verbindungen nicht gleich in auffallender Weise bemerkbar machte: als unausbleibliche Consequenz grosser Partiebezüge, und in der ausgeführten Weise erst recht, bleibt doch feststehen: das **unabwendbare Kleinerwerden des Einzelgeschäftes**; und während vom Verleger wol Freiexemplare in Masse mehr abgegeben werden, wird deswegen von seinen Artikeln nicht ein Exemplar mehr verkauft!

Mich dünkt, man ist überhaupt in dieser Sache viel zu rasch vorgegangen. Welch' eine Menge Bedenken kommen dem erfahrenen Verleger bei, wenn er nur an den Vertrieb in der Zukunft denkt! Hat man beispielsweise sich wol schon die Verlegenheit in ihrem ganzen Umfange

*) Es spricht vielleicht nicht für eine besonders leichte Auffassungsgabe — aber est ist einmal so! Und so erkläre ich denn offenherzig, dass mir für gewisse Dinge jegliches Verständniss abgeht! Wäre ich Sortimenter, so wäre mir es zwar nicht gleichgültig, von wem ich meinen Bedarf von G. FREYTAG'S neuem Roman bezöge; aber ich begreife doch, dass es einer grossen Anzahl Firmen, welche mit S. HIRZEL nicht in Verbindung stehen, faktisch nur darauf ankommt, möglichst billig zu kaufen. — Nun wird aber von völlig glaubwürdiger Seite versichert, dass selbst solche Firmen aus oben genannter „billigsten Quelle“ (d. h. doch wol nur, — billiger als der Sortimenter-Verein!) ihren Einzelbedarf bezögen, die mit dem Verleger des fraglichen Buchs in offener und regelmässiger Verbindung ständen — — und alles Dieses wegen einer Differenz von wenigen Silbergroschen! Dies begreife wer's kann! So locker wäre demnach das Band zwischen Verleger und Sortimenter?

Trifft das Faktum im Grossen und Ganzen zu, so mag sich der Sortimenter-Verein dazu gratuliren! Dann werden nicht nur einzelne, immer „billigere Bezugsquellen“ auftauchen, es werden an verschiedenen Orten Associationen aus dem Boden schiessen und dergleichen mehr. Bald wird Einem vor lauter Billigkeit alle Lust zum Kaufen vergehen, und eine neue Spielart des „modernsten Antiquariats“ — dasselbe, nur in anderer Maske — gelangt zur Ehre gerade in Mitte des Sortimenter-Vereins und seiner Concurrenten! Dann vivat C. W. B., — X. Y. Z., — vivant die Ueberbietungs-Männer und Compagnien! Dann Glück auf, euch beneidenswerthen Commissionären, die ihr nicht selten in Verlegenheit gerathen werdet, wenn euch zugemuthet wird, so ohne Weiteres Baarpakete von neuen Büchern einzulösen, für welche hinfüro die verschiedensten Baarpreise eben so rasch auftauchen, als sie verschwinden werden! Vivat die gepriesene Geschäftsvereinfachung!

vergegenwärtigt, in welcher der Verleger sich befindet, wenn es sich künftig darum handelt, die Insertions-Aufträge entsprechend zu vertheilen, oder Beilagen auf Grund bestimmter vorausgegangener Geschäftsergebnisse abzulassen? Für die Folge wird dies ein wahres Kunststück sein, falls in dem einschlagenden Falle die Bücher, welche bisher darüber Auskunft gaben, hinfort über solche Dinge schweigen! Den Werth der Insertions-Bureau's zugegeben, so erheischt der Vertrieb einer Menge von Artikeln durchaus ein direktes Zusammengehen von Verleger und Sortimenten.

Alles Dieses wiederum angewandt auf meine Verhältnisse, so hätte ich selbst gegen die rasche Abnahme der Conti gar nichts einzuwenden. Ich würde vielmehr bei der Natur meines Verlags mit einem solchen Vorgange höchlichst zufrieden sein können; dass aber damit dem grösseren Theile der kleineren Geschäfte in Wirklichkeit nicht gedient ist, scheint mir ausser allem Zweifel zu sein.

So sicher es nun ist, dass jeder vernünftige Verleger gern und rückhaltslos Dasjenige unterstützen wird, worin er eine thatsächliche Verbesserung der Lage des Sortimentshandels im Ganzen und Grossen erblicken darf, so sehr scheint es geboten, da in einer gewissen Zurückhaltung zu beharren, wo die Verhältnisse nicht völlig klar vorliegen, und dieses dürfte, in mehr als einem Falle, sich von Dem sagen lassen, was der Verein der Sortimenter anstrebt und wie er dieses gethan.

Hier ist es vielleicht am Platze, eine Eventualität vor der Hand nur anzudeuten, welche einen Gegenstand von grosser Bedeutung für die Zukunft in sich schliesst.

Wenn bisher die Abwicklung der Ostermessabrechnung von Jahr zu Jahr in immer soliderer und rascherer Weise erfolgt ist, so hat man dieses in der Hauptsache der Tüchtigkeit der Leipziger Commissionäre zu danken. Sie haben von Jahr zu Jahr den Verhältnissen des Sortimenters in der vor- und mitsorglichsten Weise Rechnung getragen und geholfen, den gegenwärtigen im Allgemeinen günstigen Stand der Dinge mit heranzubilden. Die wahrhaft bewunderungswürdige Art und Weise, wie heut zu Tage die Börsengeschäfte abgewickelt werden, ist aber nicht das Verdienst eines Einzelnen — der ganze Commissionshandel hat seinen Theil daran. Aus diesem Grunde ist der Commissionsbuchhandel ein immer bedeutenderer Faktor für unser Gesamtgeschäft geworden, viel wichtiger als er es vordem schon war. Nun wird wol zugestanden werden, dass die Concentrirung eines grossen Theils des Massenbedarfs gangbarer Bücher in einer Hand, und sei es in einer der besten (was für den vorliegenden Fall von mir gern zugestanden wird), für die Zukunft nicht ohne Rückschlag auf die gesammte Entwicklung des Commissionsplatzes Leipzig bleiben kann. Schon gegenwärtig halten es Viele gar nicht mehr für nöthig, dass der Hauptcommissionsplatz für den deutschen Buchhandel zwischen der

Heute jedoch sehe ich in dem, während 18 Jahren mit wenigen Ausnahmen *) unverbrüchlich festgehaltenen Rabatt, von **30 % in Rechnung und 40 % gegen baar**, im Hinblick auf die Wandlungen des Geldmarktes, den einzig rationellen Satz. Diejenigen Sortimentere, welche im Januar nächsten Jahres ein mit $33\frac{1}{3}\%$ in Rechnung angebotenes Buch lieber gegen baar mit 40% kaufen, kennen sicherlich nicht den Inhalt von AMTHOR'S „Quintessenz des kaufmännischen Rechnens“ und SCHÄFFLE'S „Allgemeiner Wirtschaftslehre“, beide Verlag von OTTO SPAMER in LEIPZIG.

Bei 30 und resp. 40 % stellt sich dagegen der Calcul so, dass man **das ganze Jahr hindurch „gegen baar“ beziehen kann, ohne mit einem so wichtigen Faktor, wie einem Disconto von 7, 8 oder 9 %, rechnen zu müssen.**

Wenn der Sortimenter nun in der Regel 30 % Rabatt genießt und 40 % jederzeit haben kann, so bietet ein solches Verhältniss ihm durchaus angemessene Chancen; jedenfalls für die Folge sicherere als $33\frac{1}{3}\%$ in Rechnung und 40 % gegen baar: ein Satz, der sich für die Zukunft vielleicht gar nicht aufrecht halten lässt, während die Herstellungskosten nur weniger Bücher höheren Rabatt, d. h. 45 oder gar 50 %, zulassen.

Mir scheint es überhaupt, als würde von gar Manchem eitel Zeit verschwendet, wenn immer wiederum auf die abgethane Rabatt-Angelegenheit zurückgekehrt wird. Verwende man doch die zuverlässig nutzlos verschwendete Zeit lieber darauf, den Markt des Absatzes zu erweitern. Dies bringt sicher mehr ein! Man bedenke doch: das blosses Lagerhalten von $33\frac{1}{3}\%$ -Artikeln nützt keiner Seele etwas; der Sortimenter weiss ja mit den besten Büchern nichts anzufangen, wenn sie nicht eine grössere Gangbarkeit in sich tragen. Aus diesem Grunde muss die Verkäuflichkeit seiner Produkte für den Verleger mit obenan stehen; aber auch der einsichtsvolle Sortimenter merkt sich's gar wohl, dass sich leichter 11/10 „Schule des Zimmermanns“ zu 1 Thlr. ord., wenn auch nur mit 25 % in Rechnung, verkaufen lassen, als nur vier Exemplare desselben Buches, wenn sein Ladenpreis $1\frac{1}{2}$ Thlr. oder gar 2 Thlr. betragen hätte. Bei solch' einem hohen Preise würden sich leicht $33\frac{1}{3}\%$, ja 40% und mehr geben lassen, ob aber dann auch von jenem Buche in wenig Jahren gegen 10,000 Exemplare verkauft worden wären!?! —

Also nicht in dem höchsten Rabattsatze, sondern in der leichten Verkäuflichkeit der Erzeugnisse des Verlegers liegt der Kernpunkt auch für den Sortimenter.

*) Von etwa 200 Bänden aus den letzten zwölf Jahren, welche mein „VERLAGSBERICHT, Ende 1864“ aufführt, werden nur etwa 30, darunter eine Anzahl Commissionsartikel mit 25 %, — alle übrigen dagegen mit 30 % und mehr (Freiexpl.: 11/10 oder 13/12 —, 22/20 oder 33/30 —, 56/50 oder 115/110) in Rechnung gegeben.

Es ist nichts leichter, als den Wiederverkäufer mit 40 und 50% zu locken; aber so verderblich es sein würde, auf dergleichen unsolidem Boden sich gegenseitig stetig zu überbieten oder darauf gar sein Geschäft gründen zu wollen, so zwecklos ist es auch von der andern Seite, auf dergleichen Unausführbarkeiten immer wieder zurückzukommen!

Beiläufig gesagt, habe ich aber jenen principiellen Procentsatz von 30 und 40% vor 18 Jahren nicht ohne einen andern guten Grund angenommen. Die Klage über den hohen Rabatt, welcher in den grössern Städten dem Publikum gewährt wird, ist eine uralte und sie wird wol permanent auf der Tagesordnung verbleiben. Mein Verlag ist durch die Annahme des 30%-Satzes allerdings ein- für allemal unter die Rubrik der Netto-Artikel verwiesen. Aber ich halte dies nicht für schadenbringend. Weiss doch ein Jeder, der mit mir in Verbindung steht, dass er von der Mehrzahl meiner Verlagswerke 30% und mehr genießt; ist es doch nur ein Vortheil für ihn, wenn dem Publikum gegenüber meine Artikel in den Bibliographien mit * oder n (netto) bezeichnet erscheinen. Von meinen gangbaren Artikeln wird demnach selten Rabatt verlangt, noch seltener gegeben.

In Vorstehendem habe ich nur versucht, die bedeutendste Bewegung auf dem Gebiete des Sortimentbuchhandels während der letzten Jahre sowie Dasjenige, welches mich als Verleger am meisten berührt, von meinem Standpunkt und zugleich von einem allgemeineren darzulegen.

Ich bin weit entfernt zu glauben, dass die Erfahrungen meines vielbewegten Geschäftslebens hinreichen, alles Dasjenige vorausszusehen, was als Folge dieser Bewegung sich noch ergeben kann; einem guten Theil Desjenigen, was mir noch auf der Zunge lag, habe ich jedoch absichtlich Ausdruck nicht verleihen wollen.

Alles zusammengenommen scheint mir die Durchführung des Programms des Sortimenter-Vereins nur auf eine Erschütterung, wenn nicht auf gänzliche Auflösung der eigenthümlichen Organisation des deutschen Buchhandels hinauszulaufen,

gerade jener Organisation, die am lautesten von der andern Seite als unser unschätzbarstes Erbe gepriesen wird. Das Werk der Zersetzung wird indessen diesmal aufgehalten werden, infolge der Uebereinstimmung sowie der Zurückhaltung der Mehrzahl grösserer Verleger, Sortimenter und Commissionäre.

Sollte ich mich aber in meinen Voraussetzungen geirrt haben: in Einem habe ich mich gewiss nicht getäuscht, darin nämlich, dass das Ende vom Lied nur eine Abnahme Dessen sein kann, was wir „collegialische Gesinnung“ nennen.

Am Ende bedarf jedoch der Buchhändler-Staat der Zukunft als Fërment einer Lockerung der bisherigen intimen Beziehungen zwischen

Verleger und Sortimenten, Commissionär und Committent; ja es erblickt vielleicht selbst die Mehrzahl der Sortimenten in der Einschränkung ihrer Beziehungen zu den Verlegern einen grösseren Vortheil, als meine blöden Augen wahrzunehmen im Stande sind, obschon auch ich meine Laufbahn im Sortiment begonnen und zwölf Jahre lang dieser Branche als leidlich thätiger Gehülfe angehört habe.

Der Zweck meiner heutigen Darlegungen ging einzig und allein dahin, dem Ganzen zu nützen, nach der Richtung, wo ich den **greifbaren**, allgemeinen Nutzen erblicke. Hätte ich mich indessen geirrt, so will ich mein menschliches Fehlen sogleich wieder gut machen, indem ich mich hiermit bereit erkläre, meine endliche Entschliessung in dieser Sache von der Stimmabgabe Derer abhängig zu machen, auf welche der Schwerpunkt meiner Bedenken fällt.

Und in diesem Sinne bitte ich meine Geschäftsfreunde **ohne alle Ausnahme**, insbesondere Diejenigen, die ein Interesse daran haben, ihre Beziehungen zu mir in der bisherigen Weise ungestört fort dauern zu sehen, um eine bestimmte Erklärung auf inliegendem Zettel, darüber: **welches Verhalten von Seiten eines Verlegers, gleich mir, Sie in Ihrem Interesse ebenso begründet wie nützlich für die Fortentwicklung der vom Sortimenter-Verein ausgehenden Bestrebungen erachten?**

Diese Ihre Erklärung erwarte ich bis spätestens Ende November, da ich je nach dem Ausgange dieser Abstimmung meine Beziehungen für das kommende Jahr, und unter Umständen neu zu organisiren gedenke.

Fänden nämlich in der That die kleineren Handlungen oder solche, welche von mir einen verhältnissmässig geringen Bedarf haben, es zweckmässiger, in der Hauptsache meinen Verlag durch Vermittelung des hiesigen Centralgeschäfts zu beziehen, so werde ich rückhaltslos dieses Centralgeschäft fördern helfen; — erachtet es aber im Gegensatz hierzu die Mehrzahl meiner Geschäftsfreunde für vortheilhafter, mit mir ungestört in bisheriger Weise zu verkehren, so würde ich darin einen neuen Grund erblicken, diejenige Zurückhaltung auch für die Folge zu bewahren, welche ich bisher als Pflicht ansah im Hinblick auf die Achtung, welche achtzehnjährige Geschäftsverbindungen erheischen.

In dem einen wie in dem andern Falle ordne ich mich den mir kundgegebenen Wünschen unter, indem ich bemerke, dass wie in meinem verlegerischen und literarischen Leben, ich auch in dieser Frage mich nicht gerne bei der Arrièregarde befinden möchte, wenn schon es manchmal gerathener erscheint, nicht immer an der Spitze des äussersten Vortrabs zu marschiren.

Mit collegialischer Begrüssung

Springer-Verlag Berlin Heidelberg GmbH