

Nichtamtlicher Theil.

Die Baar-Packete in Leipzig.

Seit mehreren Jahren ist diese Gattung von Expeditionen zu einem Umfange gelangt, der eine wahrhaft drückende Last für den Empfänger, wie für den Vermittler wird, obschon nicht zu leugnen ist, daß die Absender im Allgemeinen sich dabei ganz vortrefflich stehen mögen; sollte es aber wohl billig sein, daß ein Theil sich Vortheile verschaffen darf, wodurch dem andern und seinem Vermittler ein höchst drückender und oft ganz unnützer Aufwand an Zeit, Kräften und Kapital angemuthet wird? Dies sei in nachstehenden Zeilen etwas näher beleuchtet.

Früher war diese Art von Beziehung fast gar nicht bekannt. Zwar gab es wohl zu allen Zeiten Buchhändler, welche nicht allenthalben Credit hatten, oder auch die Zahl ihrer laufenden Rechnungen mit directem Bezug von Kleinigkeiten nicht vermehren wollten, allein Niemand dachte dabei an eine Art von Bezug, wie er jetzt stattfindet; man hatte seinen Commissionair, ließ diesen gern einige wenige Procente verdienen, und erhielt von ihm was man brauchte, schnell, und mit Vergnügen auf Jahresrechnung geliefert. Kam die Messe, so konnten sich die Verleger ansehnlicher Saldos bei den Leipziger Collegen, welche doch immer auch wohl am sichersten zu treffen sind, erfreuen, und diese dagegen durften mit Vergnügen auf die Contos ihrer Committenden blicken, sie hatten mit ihnen als Buchhändler, nicht bloß als Einpacker und Austräger gehandelt.

Doch diese Zeit gegenseitiger Geschäftszufriedenheit nahm ein Ende, als in den letzten Jahren eine Masse neuer Etablissements wie eine verheerende Fluth hervorbrach, fast an jedem Orte die Zahl der Buchhandlungen sich verdoppelte und verdreifachte, obwohl leider wohl die zu bearbeitende Geschäftsmasse es nicht in gleicher Weise that. Das früher so allgemeine Vertrauen wurde geschwächt, und wohl gar Viele sahen sich, ungeachtet der erlassenen vielversprechenden Circulare, gefolgt von einer Reihe der schönsten Empfehlungen, dennoch im Credit beschränkt, und genöthigt andere Mittel zu ergreifen, um sich solchen Verlag, der nicht auf Rechnung geliefert wurde, zu verschaffen.

Wohl wäre es auch jetzt noch das einfachste gewesen, sich hierüber, wie es früher geschehen, mit seinem Commissionair zu verständigen, allein da waren der Hindernisse auch manche gekommen. Um Geschäfte machen zu können, mußten den Kunden hohe Procente und langer Credit gewährt werden. Viel blieb dann nun von dem Verlegerrabatt nicht übrig, und die 8—10 Procent, welche man sonst den Commissionair gern verdienen ließ, wurden ein Stein des Anstoßes. Man verschrieb gegen baar. Außer der freilich nicht immer ganz unbedeutenden Sorge für die Anschaffung des Geldes, hatte man sonst keine weitere Mühe, während dadurch eine Arbeitsmasse für die Commissionaire entstand, die wirklich nur der zu beurtheilen vermag, der in dieses Treiben der Commissionsgeschäfte eine genaue Einsicht erlangt hat.

Wohl oder übel, mußten diese der Nothwendigkeit sich fügen, ein früher angenehmes und lucratives Geschäft mit einem Geschäft voll fruchtloser Mühe, und bei der Leichtigkeit, mit welcher Betrügereien hier auszuführen sind, voll Gefahr und Nachteile für sie zu vertauschen.

Bis so weit hatte allerdings der Lauf der Zeit und eine traurige Nothwendigkeit diese Umänderung gerechtfertigt, allein damit trat nun noch ein weit größeres Uebel hervor, das wirklich jetzt zu einer Ausdehnung gediehen ist, der ein ernstes Wort entgegen zu setzen es hohe Zeit sein dürfte.

Die große Annehmlichkeit des ausgeführten Sazes „Hier Waare, hier Geld“ verlockte viele Speculanten, ohne die nöthigen Mittel zu

besitzen, Unternehmungen zu machen, bei denen sie dem Publikum die schönsten Versprechungen machen, den Sortimentshändlern durch lockende Bedingungen Lust zu machen suchen, sich recht thätig dafür zu verwenden, und nur so nebenbei das kleine Sätzchen „den Betrag werde ich bei der Ablieferung mir baar erbitten“ mit einfließen lassen. Gutmüthig, wie ja der Deutsche überhaupt ist, wird die letzte kleine Bedingung anfangs wenig beachtet, man giebt sich Mühe, erhält vielleicht viele Subscribenten (aber gewiß keine Pränumeranten) und sendet seinen Bestellzettel ein. Da kommt nun bald die erste Nummer oder das erste Heftchen des neuen Unternehmens in saubere Päckchen gepackt, mit einer Factur, die viel mit von Futurum verspeiset und mit dem Diadem „Nachnahme so und so viel“ gekrönt ist. Peremptorisch wird die Zahlung von dem Commissionair verlangt, die für alle die Päckchen zusammen ein gar erkleckliches Sümchen beträgt.

Der Commissionair, obschon er vielleicht nur von Wenigen Auftrag und Geld dazu in Cassa hat, glaubt dennoch das Interesse seines Geschäftsfreundes zu verletzen, wenn er die Packete nicht einlöst, und so borgt er, wenn er es nicht hat, das Geld, um nur die gestrengen Herren Verleger zu befriedigen. Nun hat er diese Päckchen, damit das Vergnügen, sie mindestens 3—4 mal, wenn er seine Geschäftsführung in Ordnung hat, notiren zu müssen, und ist froh, wenn ihm nur nach und nach die Auslage wieder eingeht.

Ein herrliches Mittel ist's freilich, große Unternehmungen, oft wohl ohne alle Fonds, machen zu können. Kommt z. B. die erste Nummer der illustrierten Zeitung, der Bauzeitung u. a. m., so haben die Herren Verleger in Zeit von wenig Tagen, unbekümmert wie sie geschafft werden, Tausende von Vorschüssen in Händen, während bekanntlich Papierfabrikanten, Drucker ic. recht gern einen halbjährlichen, wenn nicht noch längern Credit gewähren.

Aber wahrhaftig schmäblich ist es, wenn Handlungen, welche ihr Heil in kleinen Bilder- und Pfennigspeculationen versuchen, mit Päckchen angewandert kommen zu 3, 4 % gegen baar! Was mag wohl der ganze Ertrag einer so jämmerlichen Collecte, die sich aber oft auf gleiche Weise 6 und mehrmal im Jahre erneuert, im Ganzen genommen sein?! Und doch muß dem Geschäftsgange gemäß auch ein solches Packet einer 3—4 maligen Notiz unterliegen. Ist es nicht kläglich, wie hier die edle Zeit vergeudet wird!

Daß Baarpackete nicht ganz zu vermeiden sind, soll keineswegs in Abrede gestellt werden, denn Niemandem kann es wohl gewehrt werden, baar zu bezahlen, wenn er will und sein Commissionair bereit ist die Arbeit zu übernehmen. Allein dem Ansinnen, Journale, Fortsetzungen und neue Bücher in Leipzig sofort baar bezahlt zu fordern, ehe sie der betreffende Empfänger nur gesehen hat, sollte als ein ganz unstatthafes Verfahren künftig auf das Ernsteste gesteuert werden. Sind auch bei dergleichen Baarzahlingen vielleicht noch einige Lockvögel als besondere Begünstigungen hinzugefügt, so wird gewiß der Herr Verleger die wenigen Tage oder Wochen warten können, bis der Zahlungsauftrag von dem Adressaten nach Leipzig gelangt, und geschieht dies dann nicht, nun so hat er es ja ganz in seiner Gewalt, diese Lockvögel zu seinem Nutzen wieder einzuziehen, oder die nächste Fortsetzung zurückhalten zu können.

Der Einsender dieses Aufsatzes müßte sich sehr irren, wenn er nicht anzunehmen glauben dürfte, daß viele geachtete Collegen die hier ausgesprochenen Ansichten mehr oder weniger theilten. Es ist ein Uebel, dem kräftig entgegengesteuert werden sollte, und kann dies am zweckmäßigsten dadurch geschehen, wenn die Buchhändler an einem und demselben Orte sich dahin vereinigen, daß sie auf keine Weise Journale, Fortsetzungen und neue Bücher eher in Leipzig bezahlen