

zur Annahme oder Verwerfung vorgelegt zu werden, sondern zur „Beschlussfassung.“ Welche Strafe diejenigen treffen solle, die nicht gutwillig kapituliren, ist freilich nicht ausgesprochen worden. Es ist aber keinem Zweifel unterworfen, daß dasselbe Recht, welches die österreichischen Buchhändler in Anspruch nehmen, auch Andern zugestanden werden muß. Eben so gewiß ist, daß z. B. Leipzig und Stuttgart im deutschen Buchhandel eben so schwer in die Waagschale fallen, als Oesterreich. Wenn nun die Leipziger oder Stuttgarter gleichfalls Beschlüsse in ihrem Sinne fassen wollten, so würden dieselben sicherlich ganz anders und zum Theil in ganz entgegengesetztem Sinne ausfallen als die vorliegenden. Wohin sollte also der deutsche Buchhandel sich wenden? Bald würden hundert verschiedene Beschlüsse sich durchkreuzen und die unserm Buchhandel durchaus nothwendige gleichmäßige Verfassung zu Grabe getragen sein. Und weshalb umgehen die österreichischen Buchhändler den Börsenverein, welcher das, was provinzielle Verbindungen für den einzelnen Theil sein sollen, für den ganzen deutschen Buchhandel ist? Ein einzelnes Glied des Organismus empört sich gegen den Körper; das ist ein Krankheitsymptom. Wollen wir selbst den gesunden Zustand unserer Organisation untergraben?

Die vorliegenden Beschlüsse sind eine Verhöhnung unseres Börsenvereins, der hoffentlich energisch gegen diesen Eingriff protestiren wird.

2) Kann und darf der Sortimentshändler dem Verleger die Bedingungen vorschreiben, unter denen derselbe seinen Verlag zu debilitiren hat?

Dies geschieht nämlich in den Wiener Beschlüssen. Sie enthalten nur Vorschriften des Sortimentshandels dem Verlag gegenüber. Der Verlag ist aber Eigenthum des Verlegers und ein jeder Eigenthümer hat das unbestreitbare Recht, mit seinem Besitz zu schalten, wie er es bestimmt, also auch die Bedingungen vorzuschreiben, unter denen er denselben veräußern will. Dagegen ist das ursprüngliche Recht des Sortimentshändlers ebenso unbestreitbar, nach eigenem Belieben dem Verleger sein Werk abzukaufen oder nicht. Aus diesem Recht auf beiden Seiten geht im kaufmännischen Verkehr das Resultat hervor, daß Käufer und Verkäufer sich bei jedem Geschäft über die Bedingungen einigen, die dabei stattfinden sollen und daß erst durch eine solche Einigung das Geschäft zu Stande kommt. An diese Bedingungen sind beide Theile gebunden. Unserm Buchhandel würde jedoch bei seiner außerordentlichen Zersplitterung eine ähnliche Geschäftsordnung unmöglich machen. Hier tritt der Fall ein, daß Verlags- und Sortimentsgeschäft sich gegenseitig durchdringen und einem allgemeinen Geschäftsmodus sich unterworfen haben. Würde jeder Verleger für sein Geschäft und jeder Sortimentshändler für das seinige besondere Modalitäten einführen, so könnte unser Geschäft dabei nicht bestehen. Soll daher eine Aenderung in unserer Geschäftsordnung eintreten, so muß sie allgemein beschloffen werden und der ganze Verlags-Buchhandel muß für Einen Mann, der ganze Sortiment-Buchhandel für Einen Mann gelten, die ihre Bedingungen mit einander ordnen. Der ganze Sortimentshandel würde dabei nicht berechtigt sein, diese Bedingungen einseitig zu beschließen, geschweige ein Theil desselben. Das nächste Recht gebührt sogar dem Verlagshandel, als dem ursprünglich berechtigten, dem besitzenden Theil und der Sortimentshandel würde dessen Beschlüsse zu prüfen und event. darüber zu verhandeln haben. Dies ist das natürliche Verhältniß. — In unserm Geschäft, dessen Wurzel Vertrauen und Freundschaft bilden, wie in keiner andern Sphäre des Handels, hat G. f. D. eine ernstliche Reibung in dieser Beziehung nie stattgefunden. Je mehr aber die Lasten auf die Schultern des Verlagshandels gebürdet werden, der gegenwärtig fast allein die Kapitalkosten und das Risiko des Buchhandels zu tragen hat, je mehr derselbe über Verkürzung seiner Rechte von Seiten des Sortiments durch Mißbräuche, Ueberträge und Zahlungs-Verschleppung zu klagen hat, während der Sortimentshandel seine Klagen nur zum ge-

ringen Theil über den Verlag wegen ungehöriger Notirung auf alte Rechnung im neuen Jahre und andere kleine Mißbräuche (gegen die jeder Einzelne sich zu wehren wohl im Stande ist), zum größten Theile aber über sich selbst wegen des Rabattschadens, überhandnehmender Concurrenz u. s. w. anzustimmen hat, um so unbilliger wäre es, wenn der Sortimentshandel plötzlich das gute Verhältniß brechen und einseitig dem Verlagshandel Bedingungen aufdringen wollte.

3) Sind die 4 Theses dem deutschen Buchhandel förderlich?

Der deutsche Buchhandel leidet vor Allem, wie dies oft genug anerkannt, aber freilich schwer abzustellen ist, an einem zu langen Credit. Durch die erste These soll derselbe aber noch bedeutend verlängert werden. Der Zeitraum vom 1. Januar bis zur Ostermesse, um welche die jährliche Abrechnungszeit, in Folge unabänderlicher Verhältnisse, bisher verlängert war, ist von jeher dem Verlagshandel schwer geworden: daher die vielen Verstöße gegen den Usus, vom neuen Jahre an nichts mehr in alte Rechnung zu stellen. Der Termin war schon zu lang; und als der Vorschlag in der Generalversammlung der diesjährigen Ostermesse zur Sprache kam, die Abrechnung auf den Juni zu verlegen, erhoben sich sogleich gewichtige Stimmen, gleichzeitig auch den Termin der alten Rechnung auf eine entsprechende Zeit, also auf den 1. Februar oder März zu verschieben. Die Billigkeit dieser Folgerung leuchtet in die Augen. Statt dessen wollen die Wiener Beschlüsse die Abrechnung auf den Juni hinaus- und die alte Rechnung auf alt. November zurück schieben. Den Mißbrauch, den Verleger sich ungesetzlich erlaubten, wollen die Sortimentshändler nach der entgegengesetzten Seite hin für sich gesetzlich machen. Berücksichtigt man, daß die meisten Zahlungen, in Folge dieser Anordnung, nicht Anfangs, sondern Mitte Juni durch die Commissionaire erfolgen würden, abgesehen von allen sonstigen Zahlungs-Mißbräuchen, d. h. Ueberträgen, Saldoresten u. und daß die Neuigkeiten, die Ende November in Leipzig eintreffen sollen, durchschnittlich 14 Tage vorher expedirt werden müssen, so ergiebt dies einen Credit von 19 Monaten im Maximum, und 7 Monaten im Minimum. Der beste Weg, den Buchhandel gänzlich zu Grunde zu richten und die Mißbräuche unendlich zu vermehren! Das allgemeine Interesse des Buchhandels erheischt, den Credit abzukürzen, nicht ihn zu verlängern. Wir würden im andern Falle die Baarpakete gar bald unsäglich sich vermehren sehen, und in der That scheinen die Handlungen, die dies System schon eingeführt haben, sich nicht schlecht dabei zu befinden. Das Unglück unseres Buchhandels besteht vor Allem darin, daß die Bücher in den Augen des Buchhändlers, der damit theils überschüttet wird und den geringsten Theil zu bezahlen hat oder bezahlt erhält, keinen Werth haben. Wenn alle Maßregeln dahin gingen, dem Buche, d. h. dem Gegenstand des Buchhandels, unserer Waare, erst die ihm gebührende Achtung bei den Buchhändlern wieder zu gewinnen, es würden sicherlich alle Klagen, die jetzt so reichlich ertönen, bald verstummen! Also keine Einrichtung, die den Werth der Bücher bei den Sortimentshändlern noch mehr herabzudrücken geeignet ist.

Für sämtliche Journale ein volles Drittel Rabatt zu berechnen, ist eine ganz unausführbare Maßregel. Nicht nur, daß die Postanstalten unter übrigens weit günstigeren Verhältnissen, als sie der Sortimentbuchhandel darbietet, die Journale mit 25 % und noch weniger Rabatt verbreiten, so daß der Buchhandel vielmehr Alles anwenden sollte, dem Verleger vortheilhaftere Aussichten zu eröffnen, sondern die meisten unserer bestehenden Journale sind auch keinesweges von so glänzendem Erfolge, als daß eine solche Verminderung der Einnahme überhaupt möglich wäre, ohne den ganzen Bestand der Journale zu gefährden.

Daß überhaupt der Rabatt von 25 % dem Gedeihen des deutschen Buchhandels schädlich sei, scheint aus dem Schleuderwesen und dem Kundenrabatt, wie sie eingerissen sind, gerade nicht hervorzugehen.