

Memorandum's. Und in der That gewinnen wir aus demselben ein sehr treues Bild; der Sortimentshändler zumal wird wohl thun, sich dasselbe einzuprägen; er wird aus dem Buche Vieles, seinem Geschäfte zu Gute Kommendes lernen; er wird, wenn er das in dem Memorandum entworfen Bild stets im Gedächtnisse hat, seine Verschreibungen nach, und seine Beziehungen von Leipzig auf das genaueste einrichten und beherrschen können. Und auch umgekehrt. Nach dieser Darlegung der Leipziger Commissionsverhältnisse vermag auch der Committent die Besorgung seines Commissionairs auf das Genaueste zu controliren: das Memorandum in der Hand ist ein Mangel in der Besorgung oder irgend welche Vernachlässigung sofort nachzuweisen. Der Committent weiß darnach, was er zu verlangen und der Commissionair, was er zu leisten hat.

Und das wird für beide Theile gut sein. Ein „tüchtiger“ Commissionair, wie wir dies so zu nennen pflegen, ist für jedes Geschäft, Verlag wie Sortiment, eine große Hülfe: für ein beginnendes Sortimentsgeschäft aber, wir nehmen keinen Anstand es auszusprechen, eine durch nichts zu ersetzende Stütze. Wir sprechen hier aus Erfahrung und ich bekenne es offen, daß mein eigenes Geschäft bei seinem Beginne der Umsicht und Unermüdblichkeit meines Commissionairs viel, sehr viel zu verdanken hat. Wir haben von Anderen Gleiches vernommen und wenn wir auch nicht zu Denen gehören, welche die Leistungen eines guten Commissionairs unbezahlbar heißen, so halten wir doch dafür, daß dieselben einen Werth, einen großen Werth haben, an welchem zu mäkeln nicht billig ist. Denn es ist für einen Anfänger durchaus nicht hinreichend, daß er nach vielen Mühen nun alle Verbindungen mit den einzelnen Verlegern u. s. w.; zu Stande gebracht, bei allen Credit erhalten u. s. w.; das Beziehen durch den Commissionsplatz muß geordnet sein: hier muß Alles klappen und so zu sagen nach dem Schnürchen gehen, sonst helfen Credit und die Unterstützungen der Verleger nicht aus.

Das Memorandum in seinen einzelnen Theilen Punkt für Punkt hier durchzugehen, liegt nicht in der Absicht unserer heutigen Besprechung, welche nur hauptsächlich den Buchhandel auf dasselbe hinweisen sollte. Wir würden auch bei einer ausführlichen Kritik des Inhalts eine vollständige Kritik des gesammten Buchhandels geben müssen; denn alle Zweige und Theile desselben, alle Licht- und Schattenseiten in ihm finden in Leipzig ihren Reflex und in dem Memorandum eine Hinweisung. Behufs leichter Orientirung ist demselben ein übersichtlicher Inhalt angehängt; aus diesem springen uns sofort die Hauptwichtigkeiten des Leipziger Geschäfts in seiner dem Betriebe des gesammten Buchhandels geltenden Stellung in die Augen. Aber auch dieser sind zu viele, um sie alle hier einzeln besprechen zu können.

Ein Kapitel aber sei uns gestattet hier besonders hervorzuheben: wir meinen das der „Baarpäckete.“ Es wird uns in dem Memorandum nachgewiesen, welche unendlichen und mühsamen Arbeiten und Buchungen diese Baarpäckete dem Commissionair verursachen und wie enorm sich diese Arbeiten in der jüngsten Zeit vermehrt haben und ohnstreitig bei der bedeutenden Ausdehnung solcher Baar-Expeditionen namentlich gerade von Lieferungswerken in kleinen Posten sich noch immer vermehren werden. Wir müssen dies unbedingt zugeben: wir können aber dieser vermehrten Mühen für den Commissionair halber, welche ja auch dem Committenten verursacht werden, diese Baar Expeditionen zu unterlassen nicht wünschen; sie basiren größtentheils auf dem einfachen Principe, daß gegen baare Zahlung wohlfeiler denn auf Rechnung bezogen wird, ein Princip, welches in jeder Geschäftsverbindung Geltung hat. Wir wiederholen, daß wir durchaus nicht verkennen, welche Plage sie den Commissionairen sind; indeß will es uns scheinen, als vermöchten dieselben sich das Geschäft mit den Baarpäcketen zu erleichtern. Es kann denselben, sollten wir meinen, nicht schwer fallen, unter einander und

mit den betreffenden Verlegern in Leipzig sich so zu einigen, daß sie die Beträge der Baar-Päckete eines Monates jedesmal zusammen mit einander verrechneten. Sie haben dann jedenfalls viel weniger Zahl-Posten und das müßte die Arbeit schon vereinfachen. Ob es billig ist, ihnen für diese Baarzahungen Seitens der Beziehenden ein Honorar, entsprechend dem für die Erledigung der Meßzahlungen, zu fixiren, wollen wir hier mehr antragend hinsehen, als zu entscheiden wagen: — Das Memorandum meint, „daß die Berechnung dafür eine Nothwendigkeit geworden.“ Dieser Satz könnte mißverstanden werden, wenn das Memorandum nicht schließlich über den Standpunkt, von welchem aus es betrachtet sein will, sich also äußerte:

Wir wissen es und erwarten selbst, daß diese kleine Denkschrift ein Gegenstand vielseitiger Besprechung und Beleuchtung sein wird.

Um so viele Berührungspunkte unter uns zu erörtern, mußten wir oft in die kleinsten Fugen der mechanischen Behandlungsweise hineingehen, dabei war eine deutliche und klare Darstellung das erste Erforderniß, hiermit lassen sich aber nicht immer zierliche Sprachwendungen vereinen, also bitten wir zu entschuldigen, wenn, um jenes zu erreichen, letzteres bisweilen zum Opfer gebracht wurde.

Wie wir oben uns gegen jede Deutung verwahrten, als ob pecuniäres Interesse diese Zeilen dictirten, eben so weisen wir aufs entschiedenste jede Interpretation zurück, welche unsere bescheidenen Vorschläge, Wünsche oder Bitten so auslegt, als ob wir dem deutschen Buchhandel neue Vorschriften geben wollten!

Eine solche Ansicht steht im Contrast zu der wohlgemeinten Absicht die uns bei diesem Memorandum leitete, und ist eine Verkennung des Standpunctes, von welchem aus wir diese Blätter an Sie richten; es ist nämlich das Verhältniß der großen Gemeinschaft und Gegenseitigkeit im deutschen Buchhandel, was allen unseren Mittheilungen, Wünschen und Vorschlägen den Platz anweist, der sich zwar auf unsern Verkehr mit Ihnen bezieht, genau damit verbunden aber noch wesentlichlicher den Ihrigen unter sich zur Sprache bringt. Möchte es uns gelingen, den ganzen Begriff unserer Stellung in folgenden paar Worten zur deutlichsten Anschauung zu bringen:

Kein Geschäft in seiner weitem Ausdehnung erfordert eine so eigenthümliche verzweigte technische Behandlung, als das unsrige. Dasselbe verlangt, daß eine Maschine von einem Punkte aus seine Bewegung nach allen Richtungen lenkt. In den uns bekannten Beziehungen ist Leipzig dazu ausersehen, eine Begünstigung des Platzes, deren Folgen wir mit Dank erkennen.

Nicht nach unserer Willkür, sondern nach vorgeschriebenen Regeln, leiten wir also Ihren Verkehr! Sie verwenden unsere Arbeit, Erfahrung und Geschäftskenntniß in Ihrem Interesse, und ohne daß Ihre mercantilen Conjunctionen auf uns geschäftlichen Einfluß üben, bezahlen und betrachten Sie uns wie Ihre Beamten. Diese uns von Ihnen übertragene Arbeit gewährt uns in der Vereinigung einen Gesichtskreis, der die Befolgung der einzelnen Fäden nach allen Seiten gestattet.

Die Benutzung unserer Erfahrungen in Ihrem Interesse, das Streben, alles Unbestimmte und Schwankende zum deutlichen Begriffe zu erheben, betrachten wir als eine Pflichterfüllung gegen den Gesammtbuchhandel, der uns sein Vertrauen schenkte, damit ist also auch der Zweck dieses Memorandums bezeichnet.

Nachdem wir unsere Ansichten und Wünsche ausgesprochen, geben wir uns auch von der andern Seite der Erwartung hin, daß aus Ihrer Mitte sich Stimmen erheben möchten, die von Ihrem Standpuncte aus eben so aufrichtig gemeint uns sagen, wo in unserem Wirken für Sie noch Lücken, Mißgriffe oder Unebenheiten sind. —

Ganz besonders empfehlen wir noch das Memorandum den Commissionairen an den anderen Vermittelungs-Plätzen des deutschen Buchhandels: es ist für sie daraus Vieles, sehr Vieles zu lernen. Wir meinen nicht bloß in Bezug auf die Besorgung der einzelnen Commissionsgeschäfte, bei welcher ich in meiner persönlichen Stellung als Berliner Commissionair Manches mir wohl vermerkt habe, sondern zumal in Bezug auf gegenseitige Erleichterungen unter den Commissionairen eines Platzes selbst: in Bezug auf ein allgemeines Bestreben, den Gang des Verkehrs im Interesse der Commissionaire und Committenten zu regeln und zu erleichtern — denn man mag sagen, was man will . . . die Börse haben sich die Leipziger vom Buchhandel bauen