

händler gewiß vollkommener und rechter Ernst ist mit seiner Versicherung: nur bessere Zustände für seine Collegen: Verleger wie Sortimentter herbeiführen zu wollen; daß er auch wohl vielfach Recht hat, wenn er sagt: es seien viele, sehr viele Mißbräuche im Buchhandel eingerissen und schon so angeschwollen, daß sie Einem dieses Geschäft ganz und gar verleiden und die durchaus wieder vertilgt werden müßten; daß er, wie er irgend einmal sagte, strebsame und rechtliche Buchhändler gewiß unterstützen und solche nicht hartherzig behandeln wird; — ja, ich erkenne an: seine Reformvorschläge haben in der That manches sehr Gute und Nützliche, was sich schon hören läßt und was der Ausführung wohl werth wäre, und wenn das Romberg'sche Verfahren schon lange allgemein eingeführt wäre, würden gewiß nicht so Viele unter uns sein, die sich zwar Buchhändler nennen lassen, die aber eigentlich gar keinen Begriff vom Buchhandel haben, die keine Kenntnisse besitzen, die nicht einmal richtig deutsch, die nicht einmal einen ordentlichen Brief schreiben können: in Zukunft würden vielmehr wieder Geist, Kenntnisse und Ueberlegung dazu gehören, um „ein Buchhändler, wie er sein soll und muß“ zu werden und zu sein; man würde dann denken und überlegen müssen bei Betreibung seines Geschäfts, man würde Geographie studiren und solche tüchtig im Kopfe haben, man würde geläufig rechnen lernen müssen, man würde mit einem Worte kein Maschinenmensch mehr sein dürfen, wie es leider jetzt so oft der Fall ist! Aber trotz alledem gefällt mir und gewiß auch Vielen meiner Herren Collegen, Herrn Romberg's Idee und Ausführung nicht, und erscheint mir dieselbe gerade in den Hauptsachen ganz unpassend und unbrauchbar für unsere jetzige Literatur- und Geschäftsverhältnisse.

Denn: 1) der vorgeschlagene Geschäftsgang ist, wenn er allgemein ausführbar werden sollte, vor allen Dingen zu weitläufig und viel zu zeitraubend! Zwar nicht für die Herren Verleger, welche eben nur Verleger sind; nein: für die Verleger gerade ist er einfacher und sicherer als der seitherige, und erspart denselben a) die Anlegung vieler neuen Contis, b) die so lästigen und zeitraubenden vielen und öfteren Mahnungen, c) die vielen Rechnungsauszüge und Abschlüsse u. c., da alles dies sich auf eine geringe Anzahl und Auswahl unter den Sortimentern concentrirte: auf eine Zahl ausgesuchter und ausgewählter Collegen, die meist schon Geld und Vermögen besitzen werden, denn solche sichere und bereits als vermögend bekannte Leute sind doch natürlich den lieben Verlegern die liebsten! — Aber nicht so ist es für die Sortimentter, und diese müßten doch hauptsächlich wohl hierbei in Betracht kommen, denn sie sind und sollen ja die milchende Kuh für den Verleger sein! Diese Sortimentter erhalten aber durch den neuen vorgeschlagenen Geschäftsgang eine unendliche Last aufgebürdet, und ich weiß nicht, woher dieselben die Zeit nehmen sollen, nach dem neuen Verfahren rechtzeitig fertig zu werden, wenn z. B. im Januar oder Februar die oft sehr großen Rechnungsauszüge der Herren Verleger zur Conferirung ankommen werden, oder wenn dieselben zur Ostermesse so ungeheuer große Contis durch Remittiren, Packen von Ballen u. c. erledigen sollen, denn alles in einem Jahr Empfangene soll ja, so will es Herr Romberg, zur D. M. remittirt, Nichts darf disponirt werden, sondern was man etwa noch zu verkaufen oder zu gebrauchen gedenkt, das soll man (will man es nicht etwa gleich fest aufs Lager nehmen und bezahlen) nach der Remission aufs Neue wieder verschreiben, aufs Neue also wieder kommen lassen, auspacken und alle die Manipulationen wieder damit vornehmen, die schon einmal damit vorgenommen sind! Und Auszug-Conferirung, Abschluß, Remission u. c., alles das soll und muß nach Herrn Romberg's Vorschlag jedes Jahr schon bis Ende März vollendet sein, denn Herr R. verlangt pünktlich zum 1. April eines jeden Jahres seinen vollständigen Saldo ohne allen Uebertrag, und man muß ihm versprechen, auf Ehrenwort versprechen:

alles dies pünktlich zu befolgen, sonst verliert man die Commission! Nun aber weiß wohl jeder Sortimentterhändler hinlänglich, daß gerade die Monate Januar, Februar und März solche Monate sind, wo der Buchhandel mit am Meisten florirt; gerade in diesen Monaten muß der Sortimentter sein Sortimenttergeschäft am Meisten pouffiren, er muß da stets mehr dem Sortimentterhandel dienstbar sein, als er den Verlegern da dienen kann, sonst würde er sich selbst den allergrößten Schaden thun, denn wenn er gerade in diesen Monaten nicht immer rüdrig und thätig in seinem Laden ist, wenn er da nicht tüchtig zur Ansicht verschickt, nicht da Bestellungen auf Schriften zu bekommen sucht, nun wahrlich in den Monaten der sauren Gurkenzeit kann und wird er das damals Versäumte nun und nimmermehr nachholen! Und wie kurz sind gerade auch in den gedachten 3 Monaten, wo sich die Arbeiten in einem Sortimenttergeschäft häufen, immer wieder häufen, wo auch die Rechnungen für die Kunden und viele Mahnbrieife geschrieben werden müssen, wie kurz sind da die Tage, und wie wenig läßt sich manchmal da in einem Tage erledigen! Und wie so manche Collegen sind außer Stande, des Abends bei Licht so angestrengt zu arbeiten, als es nöthig wäre! Ja die Herren Verleger wissen es meist wol nur nicht, wie sich da die Geschäfte häufen, und auch Hr. R. hat wahrscheinlich nicht die gehörige Kenntniß davon, wie es z. B. nur in einem mittleren Sortimenttergeschäfte, wo sich der Principal plagen muß früh und spät, um den nöthigen Lebensunterhalt zu verdienen, was es da zu schreiben, zu erörtern, was es da zu ordnen und zu thun, und was es da für Aerger gibt, denn er ist seit Anfang an nur Verleger gewesen, und betrachtet, wie er selbst in seinem Circulair sagt, diese ganze Reform-Angelegenheit nur von dem Gesichtspunkte eines Verlegers aus. Um so mehr wird er aber mir wol gestatten, dieselbe auch von dem Gesichtspunkte eines Sortimentters aus zu beleuchten. — Und nun noch zu allem Diesem gerechnet: das stete Nachschlagen oder lange Besinnen, welcher College an dem Wohnorte oder in der Nachbarschaft gerade die Commissionen dieses oder jenes Verlegers besorgt, das stete Nachsehen und Nachschlagen, welchen Contract man mit diesem und mit jenem Verleger geschlossen, wie die verschiedenen Bedingungen desselben lauten, wie viele Procente man von diesem, wie viel von jenem Verleger für seine Mühwaltung, für die Affecuranz, für Fracht hin und zurück erhält, ferner die Berechnungen dieser Procente, kurz alles Das ist so unendlich weitläufig, weitschweifig und zeitraubend für einen Sortimentter, dem ja so oft jede Minute Zeit kostbar, dem jede Stunde baares Geld ist, daß ich in der That nicht weiß, wie da ohne eine Vermehrung des Handlungspersonals um 3—4 Gehülften eine Sortimentterhandlung, die vielleicht nur 40—50 Commissionen besorgt, durchkommen kann und soll. Wer wird aber für einen geringen Gewinn von vielleicht 5—6 Proc., den man bei Besorgung der Commissionen verdient, sein Personal um 2—4 besoldbare Personen vermehren wollen? Oder wie sollen diese Geschäftsunkosten denn sonst gedeckt werden? Möchte uns darüber doch Hr. R. Auskunft geben. Versendungskosten und Affecuranz will derselbe tragen, aber er hat vergessen zu sagen, wie diese eben erwähnten vermehrten Kosten zu decken sind. Meint vielleicht Hr. R., die Sortimentter hätten ja auch wiederum weniger Contis mit den Verlegern zu führen, und eine Vermehrung des Handlungspersonals sei daher nicht nöthig, so ist das nicht stichhaltig, denn was man an den Schreibereien mit den vielen Verlegern selbst erspart, das wird durch die Schreibereien und Expeditionen an die neuen Committenten, die sich die Sortimentter unter den Buchhändlern bilden, hinlänglich ersetzt, ja wol weit überwogen, so daß man in Zukunft wol noch viel mehr Schreibereien als seither beim directen Verkehr mit allen