

Artikel eines solchen Verlegers bei den übrigen Handlungen des gleichen Ortes gebrochen ist. Nach unserer Ansicht müßte das Gebiet des deutschen Buchhandels in etwa 20 Kreise oder Provinzen eingetheilt werden. In jedem Kreise müßte eine Commissions-Hauptstadt sein. Die Verleger wählen sich in jeder dieser Commissionsstädte einen Commissionär, der als Vermittler zwischen seinem Committenten, dem Verleger und den Sortimentern des jeweiligen Kreises dient. Diese Commissionäre halten den gesammten gangbaren Verlag ihrer Verleger-Committenten auf dem Lager, liefern für ihre eigene Rechnung denselben an die Sortimenter ihres Kreises aus, welche nun nicht mehr direkt vom Verleger verschreiben, sondern die verlangten, wie die Novasendungen vom Commissionär der Kreiscommissionsstadt empfangen. Jeder Verleger hat nach dieser Einrichtung nur mit seinen 20 Commissionären zu thun, wodurch das Geschäft gewiß ungeheuer vereinfacht ist, während der Sortimenter der Provinz bloß mit einer Stadt, mit der Commissionsstadt seines Kreises, in Verkehr zu treten braucht. Er bekommt durch diese Einrichtung das Gewünschte viel schneller und mit unverhältnißmäßig weniger Kosten. Der Commissionär aber kann sein Gebiet so leicht übersehen und die Bedürfnisse seines Kreises so richtig beurtheilen, daß er bei jedem neuen Artikel, den ihm der Verleger jedesmal vor dem Erscheinen anzeigt, leicht den muthmaßlichen Bedarf angeben kann, wodurch auf Seite des Verlegers das Verschicken in den Nebel hinaus gewiß radikaler verhindert wird, als durch alle Wahlzettelmanipulationen zc.

Damit aber bei den 20 Commissionären oder wie viel eben beliebt werden sollten, sich nicht die Verlagsartikel ungemessen anhäufen, so sollen bei denselben nur solche Artikel lagernd bleiben, bei denen in seinem Bezirk auf Absatz einigermaßen zu hoffen ist. Dagegen wäre an irgend einem Orte, der in der Mitte Deutschlands gelegen ist (wir schlagen dazu der bisherigen Uebung wegen Leipzig, oder wenn diese Stadt der theuern Lagerzinsen wegen nicht beliebt werden sollte, Nürnberg vor), ein vollständiges Centrallager, von welchem für Rechnung der Verleger, aber nur an die Commissionäre, ausgeliefert wird.

Die Ersparnisse an Zeit und Kosten brauchen wir gewiß nicht besonders hervorzuheben. Wir haben somit bereits ein Hauptübel des Buchhandels, das Uebermaß von Spesen und Zeitaufwand, auf immer beseitigt. Bevor wir aber weiter darstellen, wie durch diese Einrichtung und was wir damit verknüpft haben wollen, auch die andern Uebel beseitigt werden können, wollen wir erwähnen, wie sich hinsichtlich der Provision der Commissionär zum Verleger und zum Sortimenter stellen würde. Der Verleger müßte die Kosten der Hin- und Rückfracht tragen, sei es durch Frankirung, sei es, wo dieß nicht möglich ist, durch Zuguteschreibung der Fracht an den Commissionär, sei es durch Berechnung gewisser Procente, je nach der Entfernung vom Verlagsorte. Die Spesen für das durch den Commissionär vom Centrallager Verlangte trägt aber der Commissionär. Der Verleger liefert an den Commissionär Alles mit $\frac{1}{3}$, dieser an den Sortimenter Alles mit $\frac{1}{4}$ Rabatt. Der Commissionär hat dadurch allerdings $8\frac{1}{3}\%$ Nutzen, er muß aber dagegen große Arbeit übernehmen, trägt alles Risiko dem Sortimenter gegenüber und muß den Lagerzins bezahlen. Er kann jedoch wegen der engeren Grenzen seines Wirkungskreises die Sortimenter seiner Provinz leicht ganz genau kennen, er wird jedenfalls nur soliden Geschäftsleuten Kredit eröffnen, eben so weiß er die Bedürfnisse seines Kreises u. das mögliche oder unwahrscheinliche Gedeihen neuer Handlungen zu beurtheilen, und so könnte das Aufwuchern zahlloser zweideutiger Handlungen, die nur aufstauen, um wieder, mit Hinterlassung trauriger Spuren, zu verschwinden, durchaus verhindert werden. Es wäre aber auch falsch anzunehmen, daß das Bestehen oder Entstehen einzelner Handlungen der Provinz ganz in die Gnade oder Ungnade der Commissionäre gegeben würde. Glaubt eine Handlung des Commissionsortes an den oder

jenen Kreisortimenter keinen Kredit bewilligen zu können, so können es andere Commissionäre des Orts thun, die ja den treffenden Verlag von dem zweifelnden Commissionär beziehen können, um ihn an den bezweifelte Sortimenter der Provinz zu liefern. Die Bezirke der Commissionäre, innerhalb deren dieselben mit den Sortimentern arbeiten, müssen natürlich ganz genau bestimmt und abgegränzt werden, und kein Commissionär dürfte an einen außerhalb seines Bezirks wohnenden Sortimentshändler liefern. Es ist dieß unbedingt nothwendig, damit sich nicht die alten Mißbräuche wieder in neuer Gestalt einschleichen können.

Um das allgemeine Risiko noch weiter zu vermindern und das Uebel des langen Kredits aufzuheben, müßte hinsichtlich desselben folgende Einrichtung getroffen werden: Kredit für alle festen Bestellungen $\frac{1}{4}$ Jahr, für die Nova- und Commissions-Sendungen 1 Jahr. Die Schwierigkeiten dieser Geschäftseinrichtung sind nicht so groß, als sie vielleicht Manchem im ersten Augenblicke erscheinen. Die wenigen Conti, die der Sortimenter noch zu führen hat, führt er in gesonderten Linien für fest Verlangtes und für Commissionsendungen. Der Commissionär sendet nach 3 Monaten seine Nota und die Abrechnung des Festverlangten ist auf diese Weise gewiß kurz und schnell geschehen. Auch mit dem Verleger hat der Commissionär alle $\frac{1}{4}$ Jahr abzurechnen, der Verleger bezieht seine Gelder leicht durch Wechsel oder auf einem andern bequemen Wege. Die Abrechnung für die Commissionsendungen erfolgt am 1. Mai jedes Jahres in der Commissionsstadt, da gar kein Grund vorhanden ist, diese Abrechnung von dem früheren oder späteren Eintreffen der Ostermesse abhängig zu machen. Disponenden könnten dadurch auch beinahe ganz aufhören, da man jeden Artikel schnell und mit wenig Kosten erhalten kann. Die Hauptübel: Der lange maßlose und der leichtfertig gewährte Kredit und das dadurch beförderte maßlose Entstehen von Handlungen, die vom Anfang an keinen Keim der Lebensdauer in sich tragen, würde durch diese Einrichtung gewiß beseitigt. Es knüpfen sich aber daran noch weitere Vortheile: Der Verleger braucht nicht mehr 1 Jahr lang auf seinen vollen Saldo zu warten, sondern bekommt alle $\frac{1}{4}$ Jahr Gelder in die Hände, welche zu neuen Geschäftsspekulationen verwendet werden könnten. — Der lange Kredit, den die Sortimentshändler dem Publikum gewähren, würde schnell dahin schwinden, weil ihn auch der Sortimenter nicht mehr in dem Maße, wie bisher, empfängt, und daher schon seiner eigenen Existenz halber ihn nicht mehr gewähren könnte. — Die Etablissements ohne Fonds würden und müßten gleichfalls aufhören, weil der Sortimenter Geld zum Geschäftsbetrieb, wie jeder andere Kaufmann, haben müßte, namentlich aber würden diejenigen Verlagspekulationen der Sortimenter aufhören, die bloß mit den das Jahr über aus dem Sortiment gezogenen Geldern gemacht werden, in der so oft getäuschten Hoffnung, daß sich diese bis zur Messe reichlich vermehren würden, während so häufig das Resultat dieser Spekulationen kein anderes ist, als daß der Erlös aus den Artikeln des Kredit gebenden Verlegers verloren ist, der somit von dem concurrirenden verlegenden Sortimenter indirekt einen doppelten Nachtheil erleidet.

Jeder Großhändler (Commissionär) müßte natürlich dem Verleger gegenüber sich verpflichten, an keinen Privatmann, wer es auch sei, Rabatt zu geben. Die durch Ausführung unseres Planes herbeigeführte lebendigere Verbindung der Buchhändler einer Provinz würde hinsichtlich der Abschaffung des Rabatts, dem Publikum gegenüber, leichter einen Beschluß und dessen Ausführung möglicher machen, als bisher. Uebrigens wird selbst diese Vereinigung oder Vereinbarung der Provinzialbuchhändler entbehrlich, wenn der Sortimentshändler in Beziehung auf sein Verhältniß zum Publikum sich gegen den Commissionär verpflichtet, keinen Rabatt zu geben. Diese so oft und lange angestrebte Abschaffung des Rabattes kann um so sicherer bewerkstelligt werden, als dem rabattgebenden Sortimentshändler