

seinen Krankheitszustand gründlich zu erforschen, ist nun zu der Erkenntniß gekommen, daß die ganze Krankheit des Sortimentersbuchhandels nicht im Rabatt Geben und Nehmen, nicht in den Zeitverhältnissen, nicht in der Ueberproduction, nicht in der großen Concurrenz zu suchen ist, sondern lediglich in dem durch die Leipziger Commissionäre in ihrem eigenen Interesse beförderten Baarpaket-Unwesen.

Nur etwa der vierte Theil der Sortimentersbuchhändler wohnt in großen Städten, wo auf beträchtlichen Baarverkauf zu rechnen ist. Die Mehrzahl hat ihr Domicil in Mittelstädten und kleinen Orten, wo der Kunde in näheren Verkehr mit seinem Buchhändler tritt und einen ein- bis zweijährigen Credit verlangt; ist der Kunde aber zufällig Kaufmann und Handwerker, so ist von Bezahlen keine Rede, sondern die Gegenrechnung wird zur Bedingung der Kundschaft gemacht, und ehe die sich ausgleicht, mögen Jahre vergehen.

Bei dem Haschen und Jagen nach Kunden spielt aber das Haschen und Jagen nach großen Continuationen eine Hauptrolle, denn je bedeutender die Zahl der Continuationen, desto größer die Kundschaft, so calculiren die meisten Collegen, und eigentlich mit Unrecht; würden alle diese Continuationen von den Käufern gleich baar bezahlt, so wäre das Exempel wohl richtig, da aber circa drei Viertel derselben Jahresrechnung beanspruchen, die meisten der jetzt gangbaren Continuationenwerke, wie „Illustrierte Welt“, „Hallberger's Prachtausgabe“, „Ueber Land und Meer“, „Deutsche Volksbibliothek“, „Illustriertes Familienjournal“ und die übrigen illustrierten Werke der Payne'schen Kunstanstalt und des Bibliographischen Instituts aber nur gegen baar gegeben werden und so mancher Verleger sich angespornt fühlt, diese angenehme Manipulation nachzuahmen, so befindet sich der Sortimenter, hat er nicht von Haus aus bedeutendes Vermögen, bald in Geldverlegenheit, da in Mittelstädten der Baarverkauf der Natur der Sache nach nur schwach sein kann. Der Commissionär drängt und verlangt Cassa; der Kunde läßt sich aber nicht drängen, und da bei der jetzigen Concurrenz eine jede Kundschaft nur an einem seidenen Faden hängt, so wagt der Sortimenter auch nicht, beim Kunden auf Bezahlung zu dringen. Der Sortimenter muß aber, um die Baarpakete, die fast die Hälfte des Gesamtumsatzes betragen, einlösen zu können, Geld aufnehmen, natürlich gegen hohe Zinsen, denn der frühere Zinsfuß von 4 bis 5 Proc. ist aus der Mode gekommen, und das Reich der Sorgen fängt an im Leben des ehrlichen und ehrenwerthen Sortimenters seine Grenzen zu erweitern. Was nützt aller Fleiß, alle Mühseligkeit, alle Verwendung für die Artikel speculativer Verleger, wenn die Früchte nicht baare Münze, sondern nur del credere-Posten im Hauptbuche sind und alles eingehende baare Geld nicht einmal hinreicht zur Einlösung der Baarpakete; die Außenstände aber, welche vom Januar bis April der Cassa zufließen, kaum zwei Drittel der Ostermeh-Zahlungsliste zu decken vermögen.

Da erfahrungsmäßig das Geld stets nach großen Orten, wo mehr Handel und Verkehr ist, hinströmt, Geld aber in Mittelstädten schwer aufzutreiben und aller Handel nur ein Creditgeschäft ist, so verwickeln sich bei größter Ordnung und Sparsamkeit doch die Verhältnisse des Sortimenters bloß aus dem Grunde, weil er einen möglichst großen Umsatz erzielen und seinem Geschäfte einen erhöhten Werth erwerben will. Nun kann man zwar darauf dreierlei einwenden:

- 1) Wenn du keine genügenden Mittel hast, so fange kein Geschäft an;
- 2) Lieber Sortimenter, wenn dich die Baarpakete zu sehr drücken, so verwende dich lieber für solchen Verlag, der dir in Rechnung gegeben wird, und endlich
- 3) Laß dich auf die Lockspeise „gegen baar mit erhöhtem Rabatt“ nicht ein.

Ad 1. trifft oft die Angehörigen des Sortimenters, welche natürlich die Misere unseres Geschäfts nicht kennen, die Schuld, daß sie ihn Buchhändler werden ließen; da im Allgemeinen aber unsere Gehilfen ein schlechteres Salär als junge Kaufleute erhalten, so erwacht der Drang nach Selbstständigkeit und dem Erzingen einer auskömmlicheren Lebensstellung sehr bald in ihnen und führt sie zum Erwerb eines eigenen Geschäfts.

Ad 2. erscheint jetzt im Allgemeinen so wenig Gediegenes, daß der Sortimenter gezwungen ist, um nur überhaupt existiren zu können, nach dem absolut Absatzfähigen zu greifen, und das sind nun einmal vorher erwähnte Continuationenwerke. Die Verleger dieser Zeitschriften etc. wissen das sehr wohl, und nur wenige ehrenwerthe Ausnahmen, wie Hr. Ernst Keil, der Herausgeber der Gartenlaube, und einige Andere tragen den Verhältnissen der Sortimenter Rechnung. Zugleich stößt dem Sortimenter auch das Versprechen, für die angeblich einen großen Gewinn abwerfenden Artikel des befreundeten Verlegers sich energisch zu verwenden, und der Gedanke auf, daß seine Concurrenten am Platze ihm zuvorkommen könnten, und er beißt richtig den versilberten Bopf an, beißt sich aber, weil er zu hart ist, die Zähne an ihm aus.

Ad 3. nimmt der Sortimentersbuchhändler bei seinem geringen Verdienste, soweit es in seinen Kräften steht, jede Gelegenheit wahr, sich einen erhöhten Rabatt zu verschaffen, und da er für seine Anleihen hohe Zinsen bezahlen muß, so denkt er durch Baarbezug mit erhöhtem Rabatt diese wieder auszugleichen, übersieht aber dabei, daß er alsdann gezwungen ist, auf's neue Geld gegen abermalige Zinsen aufzunehmen und das Loch, das er zustopfen wollte, wieder aufzureißen. Er verwickelt sich nun in eine Zwickmühle und wird vom Commissionär und Gläubiger, die beide Geld haben wollen, hin und her gezerrt. Das Publikum mit dem üblichen Jahrescredit sieht aber lachend zu und denkt nicht daran, dem Sortimenter aus der Klemme zu helfen.

Für wen arbeitet nun eigentlich der nur mäßig begüterte Sortimenter? — Für sich und seine Familie? — O Gott bewahre, denn seine Verhältnisse verschlechtern sich, statt sich zu bessern; er arbeitet nur für junge, unbemittelte Verleger, die große Geschäfte machen und schnell reich werden wollen, oder für solche Verleger, die, wenn auch vermögend, doch nie vergessen, daß das Capital eine Macht ist, und daß, wer nicht nöthig hat zu creditiren, auch nicht der Gefahr ausgesetzt ist, sein Capital zu verlieren.

Ferner arbeitet der Sortimenter für den Commissionär, der seit Einführung der Incasso-Provision das Baarpaket-Unwesen begünstigt. Und wie sich die Baarpakete vermehrt haben, davon mag ein nicht vereinzelt dastehender Fall berichten. Einer der größeren, aber keineswegs größten Leipziger Commissionäre nahm vor fünf Jahren ca. 35,000 Thlr. jährlich für Baarpakete ein; die Zahl seiner Committenten ist dieselbe geblieben, gleichwohl hat die Summe der Baarpakete im Jahre 1859 bei ihm, wie dem Einsender mitgetheilt wurde, ca. 78,000 Thlr., also mehr als das Doppelte betragen. Ich schätze den gesammten Sortimentersumsatz des deutschen und mit Deutschland in Verbindung stehenden Buchhandels auf vier Millionen Thaler, wovon wenigstens die Hälfte für Baarpakete darauf gehen. Was wirft die Incasso-Provision demnach nicht ab!

Endlich arbeiten unsere Gläubiger, von denen wir der leidigen Baarpakete halber Geld entnehmen müssen, auch mit am Ruin des Sortimenters, wenn auch ohne ihr Verschulden.

Das Facit des Exempels ist also: Sortimenter borge nicht, wenn du nicht bezahlen kannst; damit du bezahlen kannst, darfst du keinen Credit geben, sondern nur per contant verkaufen; wenn du nicht creditiren kannst, wird dir nichts abgekauft; wenn dir nichts abgekauft wird, schließt der Verleger wegen ungenügenden Absatzes die