

werden, wenn die Verpflichtungen schon nach 6 Monaten abgetragen werden müßten. Noch mehr: eine große Anzahl Derjenigen, die sich mit unzureichendem Capital als Verleger selbständig machen, würden von dem Etablissement zurückstehen, wenn ihnen nur ein halbjährlicher Credit gewährt würde. Die Concurrenz würde also vermindert, die Production bedeutend ermäßigt werden — beides ein hoch anzuschlagender Nutzen. Hr. Brockhaus meint, es werde nicht schwer halten, den Credit bei Papierhändler und Drucker noch zu verlängern. Ich möchte dies denn doch vorläufig bezweifeln; wenn es aber gelänge — die Folgen wären nicht nur in der eben angegebenen Richtung die allerverderblichsten, die Bücher würden auch vertheuert, der Absatz daher vermindert werden, da sich der prolongirte Credit für Druck und Papier doch nur durch erhöhte Preise erkaufen ließe.

Ferner:

die Baarpakete.

Daß diese jährlich überhandnehmen und so die bittersten Klagen der Sortimenten hervorrufen, brauche ich nicht erst zu beweisen; welches aber ist der Grund, der diesen Uebelstand provocirt und täglich vergrößert hat? Der Credit und nochmals der Credit! Die Verlagsbuchhandlungen, alte und junge, große und kleine, würden ohne diese Baarbezüge das ganze Jahr keinen Pfennig Geld ins Haus bekommen, und das können die wenigsten vertragen! Daher wird jeder Artikel, wenn es nur irgend geht, zum Baarartikel gestempelt, oder durch Angebot von außerordentlichem Rabatt bei Baarbezug wird der Sortimenter der Concurrenz wegen gezwungen, gegen baar zu beziehen. Was wäre die Folge bei noch verlängertem Credit? Die Antwort mag sich Jeder selbst geben. Hiermit ist ein Erzeugniß der neuesten Zeit eng verknüpft, das ewige Aergerniß des Sortimenters, das Schöpfkind des Verlegers, nämlich die sogenannte Schleuderei. Wir wollen ganz absehen von dem Recht oder Unrecht, welches in dieser Vertriebsart liegt, wir constatiren nur das Factum, daß diese besonders dem kleinen Sortimenter gefährliche und von ihm so oft verwünschte Buchhändler-Species ihre Basis einzig und allein in dem mit dem Baarbezug verbundenen außerordentlichen Rabatt hat und haben kann! Und welche Artikel sind es besonders, deren sich die Schleuderer fast gänzlich bemächtigt haben? Natürlich allgemein anerkannte und gangbare: Classiker aller Art, wissenschaftliche Lehr- und Schulbücher, also gerade solche Artikel, bei denen der Verleger den ermäßigten Baarpreis nicht stellt, um zur Verwendung anzuregen, sondern um baar Geld zu bekommen. Wäre nun aber der Credit auf ein Semester beschränkt, so würde der bei weitem größte Theil der Artikel bei Baarbezug keinen größeren Rabatt erhalten, denn die Vorliebe des Verlegers für baar Geld würde in dem Maße schwinden, als er Aussicht hätte, in kurzer Frist seine Forderungen wenigstens theilweise befriedigt zu sehen (oder um mit Exempeln zu argumentiren: wenn ich heute ein Buch à 2  $\frac{1}{2}$   $\frac{1}{2}$  Ladenpreis, 1  $\frac{1}{2}$  10  $\frac{1}{2}$  netto, an eine sichere Firma mit 6 Monat Ziel verkaufe, so wird es mir nicht einfallen, dasselbe Buch gegen baar mit 1  $\frac{1}{2}$  zu geben, ich werde aber diesen 1  $\frac{1}{2}$  sehr gern und unter allen Umständen gleich nehmen, wenn ich weiß, daß ich eventualiter erst nach 20 Monaten 1  $\frac{1}{2}$  10  $\frac{1}{2}$  erhalte). Der kleine Sortimenter also, der nicht im Stande ist, sich große Partien aufs Lager zu legen, könnte bei gekürztem Credit dennoch mit den großen Geschäften concurriren, die einzeln oder in kleinen Partien bezogenen Exemplare eines Werkes würden ihm nicht mehr kosten, als seinen geschäftlich glücklicher situirten Collegen; ihm würde nicht allein, wie bisher, der beschwerliche Dienst des Pioniers des Buchhandels zufallen, der, nachdem er unter unendlicher Arbeit das Publicum mit den Novitäten bekannt gemacht

und diese selbst in Gang gebracht hat, schließlich die Früchte seiner Bemühungen Anderen überlassen muß, die im Stande sind, die vom Verleger nothgedrungen gemachten Baar- und Rabatt-Differenzen zu benutzen. Ich mache die Herren Sortimenter auf die außerordentliche Gefahr aufmerksam, die ihnen in diesem Punkte bei noch verlängertem Credit droht. Möge ich nie Veranlassung haben, an meine Worte zu erinnern, aber daß im gegebenen Falle das Ueberwiegen der Baarpakete und aller damit verknüpften Mißstände den Credit überhaupt fast illusorisch machen würde, dafür bürgt die Ursache und der ganze Entwicklungsgang dieser Uebel!

Aber, wird man sagen, die Richtigkeit deiner Gründe vorausgesetzt, woher soll der Sortimenter das Geld nehmen, um halbjährlich zu bezahlen? Es ist in diesen Blättern oft die Aeußerung gefallen: der Verleger muß großes Capital haben, wer das nicht hat, möge sich nicht als solcher etabliren. Wir könnten hier mit viel größerem Recht den Spieß umkehren und sagen: wer nicht einmal Fond genug besitzt, um seinen halbjährlichen Bedarf für das Publicum zu decken, gleichsam auszulegen, der darf auch kein Sortimentsgeschäft anfangen! Allein wir wollen billig sein und Niemanden die Berechtigung zur Selbständigkeit absprechen, wenn auch seine Mittel in dem angedeuteten Falle keine genügenden wären; wir wollen ihm auch die Wege zeigen, die ihn dahin führen, seinen Verpflichtungen auch halbjährlich nachzukommen. Zuerst ist zu berücksichtigen, daß im gegebenen Falle durch die bedeutende Verminderung der Baarbezüge auch das entsprechende Capital in der Casse verbleibt, welches zur theilweisen Deckung der Verlegerforderungen verwendet werden kann; für den Rest gibt es noch ein Mittel, das auch in anderer Hinsicht allgemein nutzenbringend ist, nämlich: halbjährlicher Credit für die Buchkunden! Gründe: Wer kauft Bücher auf Credit? Beamte aller Art, wozu ich auch Lehrer etc. rechne, und wohlhabendes Privatpublicum. Für Erstere (Beamte), die ihre Gehalte meist vierteljährlich beziehen, ist es gewiß erwünscht, daß sie ihre Buchhändler-Rechnungen zu kleineren Theilen zweimal jährlich bezahlen, und zwar zu Zeiten, wo auch sie Einnahmen haben; bei den Letzteren, dem wohlhabenden Publicum, wird diese Einrichtung gewiß keine großen Schwierigkeiten haben; aber auch für diese gilt, daß sich 2 Rechnungen à 10  $\frac{1}{2}$  und zu verschiedenen Zeiten leichter bezahlen, als 1 Rechnung à 20  $\frac{1}{2}$  in einem Termine. Für die faulen Kunden allerdings würde diese Maßregel eine sehr unbequeme sein, aber diese faule Kundschaft je eher je lieber zu erkennen und ihre Schuld nicht allzu sehr aufsummen zu lassen, liegt doch gewiß im Interesse des Sortimenters. Allerdings kann es Fälle geben, wo selbst gute Kunden ganzjährige Rechnung verlangen; dies werden aber immer nur Ausnahmen sein, die hier nicht in Betracht kommen. Welch unendlichen Nutzen würde also, nach dem Gesagten, der Buchhändler aus halbjährlicher Kundenrechnung ziehen! Nicht allein, daß er sein Capital schneller umwerfen und seinen Verdienst um soviel früher in der Tasche haben würde, die Kunden würden auch pünktlicher, weil weniger, saldiren, und der Verlust bei unpünktlichen Zahlern ein geringerer sein. Sollte daher der Antrag wegen halbjährlicher Abrechnung zwischen Verleger und Sortimenter zum Beschluß erhoben werden, so wäre es die Aufgabe sämtlicher Sortimenten, mittelst Circulars ihre Kunden von der neuen Abrechnungszeit in Kenntniß zu setzen. Wer von den Kunden in diesem Falle abspringt, der ist gewiß nicht werth, daß man ihn halte; den oben angeführten Ausnahmen müßte dabei natürlich Rechnung getragen werden. Und damit dem Gerede, daß dieser Plan unausführbar, nur eine Theorie und schöne Idee sei, von vorn herein vor-