

gebeugt werde, so diene zur Nachricht, daß bereits hier in Berlin, wo doch die Concurrenz gewiß auf die Spitze getrieben und Jeder dem Andern den kleinsten Vortheil ablauscht, dennoch bereits einige Firmen das angeführte Experiment ausgeführt haben und sich dabei recht wohl befinden.

Eine genauere Bestimmung der beiden jährlichen Zahlungs-terminen, sowie der damit verknüpften Geschäfte muß natürlich durch ein allgemeines Uebereinkommen festgesetzt werden; als Zahlungstage wären vielleicht der 1. März (für den festen Bedarf vom 1. Juli bis 1. Januar) und der 1. September (für den festen Bedarf vom 1. Januar bis 1. Juli) am passendsten, da bei dem ersteren der Sortimenten bereits zwei Monate Rechnungen eingekassirt hat, bei dem zweiten ebenfalls der ganze Hochsommer, also die stillste Geschäftszeit, auf das Remittiren und definitive Ordnen der Conten verwendet werden könnte. Daß für die erste Zahlung der bis 1. Januar fest verlangten Artikel am 1. März keine große Vorbereitung nöthig ist, liegt auf der Hand; 1 bis 2 Tage würden für Feststellung der Zahlungsliste genügen.

Recapituliren wir also:

- a) Halbjährliche Zahlung der fest verlangten Artikel, dem entsprechend halbjährliche Kundenrechnung.

Motive: Hemmung der Ueberproduction, verminderte Concurrenz, Wegfallen der Baarpakete, ermöglichte Concurrenz der kleinen mit den großen Geschäften, pünktlichere Zahlung von Seiten des Publicums und schnellerer Umsatz des Capitals.

- b) Verlegung des Remittirens und definitiven Abrechnens auf Ende August.

Motive: Die allgemein bekannten.

Zum Schluß noch Folgendes: Man verzeihe mir, wenn ich wiederholt und dringend um recht gründliche Erörterung und Untersuchung meiner Vorschläge bitte; man prüfe gewissenhaft, ob ich nicht mit meiner Behauptung Recht habe, daß bei noch verlängertem Credit alle die oben besprochenen und ebenso oft als tief beklagten Schäden der Ueberproduction, der Baarbezüge und der Schleuderei nicht unzweifelhaft und naturgemäß in dem Maße wachsen müssen, als ihr eigentlicher Grund, der unverhältnißmäßig lange Credit, vergrößert wird. Wer mit meinen Ansichten nicht harmonirt, der möge sie durch Gründe widerlegen. Wird aber die Richtigkeit der ersteren anerkannt, so handle und beschließe man auch danach, damit nicht die nahe liegende Befürchtung in Erfüllung gehe, daß man vor sicher drohenden Uebeln mit Gewalt die Augen verschließt, weil sie eben nur, wenn auch unabweislich, drohen; diese Befürchtung, die wohl gerechtfertigt erscheint, wenn man bedenkt, welche lange Zeit es gebrauchte, um ein Hinderniß zur Sprache zu bringen und zu beseitigen, welches Jahr für Jahr wie ein Alp auf dem gesammten Buchhandel lastete. Wer daher meine Meinung theilt, der erhebe seine Stimme laut und vernehmlich, damit das Schweigen nicht als Zustimmung zur gegnerischen Ansicht gedeutet werde.

Möge es für eine Verständigung als günstige Vorbedeutung erscheinen, daß gerade Hr. Brockhaus, ein bedeutender Verleger, in dieser Angelegenheit die scheinbar besonderen Interessen des Sortiments, und Hr. Merck, ein bedeutender Sortimenter, die scheinbar besonderen Interessen des Verlags vertritt; scheinbar besondere, sage ich, denn wie oben ausgeführt, sind diese Interessen durchaus solidarisch.

Berlin, 18. März 1861.

Alexander Jonas.

### VIII.

Wie alles, so hat unstreitig auch der vorliegende Vorschlag des Hrn. Brockhaus seine zwei Seiten. Bisher ist das Für hauptsächlich hervorgehoben worden, das Gegen muß auch zur Sprache kommen. Ehe man an eine so tiefgreifende Umgestaltung der buchhändlerischen Geschäftsverhältnisse geht, möge man doch ja prüfen, ob die damit zusammenhängenden Nachtheile den in Aussicht stehenden Vortheil nicht überwiegen! Zu solcher Prüfung sollen nachstehende Bemerkungen Veranlassung geben.

1. Während man bei dem gemachten Vorschlag den dem Sortimenten gewährten Credit einestheils um  $\frac{1}{4}$  Jahr verlängert, reducirt man ihn andertheils um  $\frac{1}{4}$  Jahr. So gern das Eine angenommen, so ungerne wird das Andere gewährt werden. Mit andern Worten: was ich als Sortimenter von vorjährigen Artikeln in der ersten Hälfte des neuen Jahres absehe, resp. meinen Kunden auf neue Rechnung liefere (und gerade um diesen Absatz dreht sich die ganze Frage), soll ich künftig bereits im August desselben Jahres an die Verleger (ohne Uebertrag!) zahlen, während ich nach seitheriger Usance das bei Beginn des Jahres noch Borräthige und Absatzfähige disponirte und demzufolge solches erst in nächstfolgender Ostermesse zu saldiren hatte.

2. Es werden aber auch in Betreff des Rechnungswesens die Schwierigkeiten um so größer, je mehr sich der Abschluß des buchhändlerischen Rechnungsjahres von dem des bürgerlichen entfernt. Auch ist bei dem meist anzutreffenden Mangel an speciellerer, innerer (oder doppelter) Buchführung zu befürchten, daß die täuschenden Illusionen mancher Sortimenten, welche ihren Geschäftsstand nur nach der vorhandenen baaren Cassse bemessen, in bedenklicher Weise zunehmen werden. Denn bei weiter hinausgerücktem Zahlungstermin ergänzen die Einnahmen des neuen Jahres allerdings um so eher den nöthigen Fond zur Deckung der alten Saldi, wodurch wohl die augenblickliche Verlegenheit beseitigt, dagegen aber die Gefahr vermehrt wird.

3. Als Hauptzweck der in Rede stehenden Neuerung wird angegeben: „Seitens der Sortimenten mehr Zeit zur Verwendung für die in den letzten Monaten des Jahres pro nov. empfangenen Artikel zu gewinnen.“ Man verspreche sich aber nicht zu viel von der so oft betonten „fortgesetzten Verwendung“. Hat eine Novität nach Eingang den gewöhnlichen Ansichtscursus einmal durchgemacht, so wird ihr wohl meist ihr bleibender Standort in dem betreffenden Regal angewiesen, da sie dem folgenden Geschlecht von literarischen Erscheinungen Platz machen muß. Denn unsere stürmische Zeit erzwingt mehr und mehr dem Grundsatz: „Immer das Neueste“ auch im Buchhandel Eingang. Der Unterschied zwischen Büchern welche gehen, und denen welche nicht gehen, wird aber stets der maßgebende bleiben. Es ist zu bezweifeln, daß sich ein Sortimenter der letzteren Art mehr annehmen werde, als der ersteren. Er wird sich dahin entscheiden, wo ihm der Lohn seiner Arbeit, d. i. der Absatz, am sichersten ist. Diese Thatsache stelle man nun der gegenwärtigen Praxis (welche, wie ich zugebe, eine durch die Umstände durchaus gerechtfertigte ist) gegenüber. Bei Novitäten, welche überhaupt einschlagen, sieht sich der Verleger meist veranlaßt, die unverkauften Exemplare schon im Laufe des Jahres zurückzuverlangen, — ja manche thun dies sogar unter Festsetzung einer gewissen Zwangsfrist, binnen welcher die betreffenden Remittenden eintreffen müssen. (Ob letzteres Verfahren rechtlich begründet ist, wollen wir hier nicht untersuchen.) Wird dem Verleger ein 3 bis 4 Monate längeres Lagern solcher Artikel in auswärtigen Handlungen erwünscht sein? Gewiß nicht, sondern er wird wünschen, dieselben sobald als möglich zurückzuerhalten. Findet die allgemeine