

XIX.

Der Vorschlag, die Messabrechnung auf den Spätsommer zu verlegen, wird von R. B. in Nr. 36. d. Bl. (Art. XI.) mit sehr schwachen Gegengründen, die er freilich Hauptbedenken nennt, angegriffen.*)

Betrachten wir denn diese Hauptbedenken in bündiger Kürze näher:

1. demonstriert R. B., „kann der Verleger nicht volle 20 Monate (?) über das Schicksal sämtlicher (?) Unternehmungen im Ungewissen bleiben etc.“ — Wir antworten: Jeder erfahrene Verleger wird Angesichts der einlaufenden Nachbestellungen immerhin den ungefähren geschäftlichen Erfolg seiner Unternehmungen beurtheilen können. Geht ihm ein Artikel zur Auslieferung fester Nachbestellungen aus, nun dann erbittet er ihn zurück. In den meisten Fällen wird dem Wunsche von Seiten der Sortimenten mehr als ausreichend entsprochen werden. Der Umfang, in dem diesem Wunsche entsprochen wird, ist dem Verleger ein weiteres Moment zur Beurtheilung seiner Unternehmungen. Die hier factisch vorhandenen Uebelstände sind unvermeidliche Folgen unsers ganzen Geschäftsgangs (pro nov. = resp. à cond. = Versendens), nicht aber des um einige Monate hinausgerückten Abrechnungstermins.

2. sagt R. B., „kann der Verleger nicht mehr als 20 Monate (?) über die Zahlungsfähigkeit des Sortimenters im Ungewissen bleiben und wird bei einem Bankerotte fast 2 volle Jahresrechnungen verlieren“. — Antwort: Das Schweben im Ungewissen dauert bei dem neuen Abrechnungstermine genau so lange, wie seither, nämlich von einer Messe bis zur andern. Bei einem Bankerotte würde der Verlust allerdings um die Auslieferung circa dreier Monate bedeutender ausfallen können, doch ist hierbei zu berücksichtigen, daß das die in der Production und Consumption stilleren Sommermonate sein würden.

3. Hauptbedenken: „Disponenden (?) und Saldo Reste sind nicht zu beseitigen, also würde aus einem 20 monatlichen Credit sogar noch ein 2- bis 2½-jähriger werden.“ Diesem absonderlich logischen Gedanken vermögen wir kaum zu folgen. Gewiß, die Disponenden sind nicht zu beseitigen, ohne das Interesse des Verlegers zunächst empfindlich zu berühren. Was haben sie denn aber überhaupt hierbei zu schaffen? — Disponenden sind, unsers Wissens, Artikel, welche unter Umgehung nutzlosen Hin- und Versendens am Lager behalten und in neue Rechnung vortragen werden. Da nun diese Proceedur mit einem und demselben Artikel zuweilen 5 Jahre hindurch und öfter vorgenommen werden kann, so wird es unserm sehr consequent denkenden Gegner gewiß kein Kopfzerbrechen verursachen, daraus einen 7-, 8-, ja 10- und mehrjährigen Credit für den glücklichen Sortimenter zur Evidenz zu beweisen. — Gott verbessers! — Aus Rechnungsdifferenzen entspringende Saldo Reste (Ueberträge sind nicht mehr zulässig) dürften hier wohl nicht allzuschwer ins Gewicht fallen. Auch hat ja der Verleger das Recht, deren Ausgleichung in kurzer Frist zur Bedingung offener Rechnung zu machen.

4. „Sind (nach R. B.'s Ansicht) alle Uebelstände der jetzigen Abrechnungszeit durch Disponiren aller guten absatzfähigen Artikel zu beseitigen.“ Es wird immer besser! — als wenn es uns an absatzfähigen Artikeln und nicht vielmehr in den für den Absatz geeignetsten Monaten an der Zeit, sie zu vertreiben, mangelte! Aber gut, gehen wir auf die Heilmethode des R. B. näher

*) Unser zweiter Gegner, J. F., sagt in derselben Nr. (Art. VIII.) einiges Zutreffende unter mancherlei Widersprüchen. Aber wie verschwindend klein sind diese Bedenken, wenn es sich um Beseitigung einer Calamität handelt, die einen jährlichen Mehrabsatz an Novitäten von 25 Proc. und mehr hindert!

Achtundzwanzigster Jahrgang.

ein: R. B. hat uns eben bewiesen, daß der Sortimenter durch Disponiren seinen Credit auf 6, 8 und mehr Jahre ausdehne, und hat darauf sein 3. Hauptbedenken begründet. Jetzt schlägt er uns das umfassendste Disponiren als Universalheilmittel aller Uebelstände der jetzigen Abrechnungszeit vor, um so nur ja der, wie er meint, drohenden Creditverlängerung entgegen zu arbeiten! — Was übrigens das Disponiren betrifft, so haben wir noch zu bemerken, daß gerade die guten, absatzfähigen Artikel diejenigen sind, welche die Verleger nicht disponiren lassen. Aber wenn auch, wir erfahren erst in der Remittendenzeit, was wir disponiren dürfen, und können deshalb im neuen Jahre mit Artikeln des Vorjahres gar nicht mehr operiren. Wir könnten sie aber, wird R. B. meinen, beim Remittiren ausschließen und im Herbst, da das Publicum im Sommer meist unzugänglich ist, von neuem in den Vertrieb bringen. Aber dem widerspricht R. B. selbst, wenn er weiterhin ganz richtig von schnellem Veralten der Bücher und Verdrängen durch Neues spricht.

Doch genug der „Hauptbedenken“. R. B. schließt mit dem Wunsche und in der Hoffnung gänzlichen Zunichtewerdens aller Vorschläge zur „Verlängerung des ohnehin schon ungewöhnlich langen Credits“, — dasselbe Thema, womit er seine niederschmetternde Beweisführung einleitete. Verlängerung des Credits für den Sortimenter ist das Schreckgespenst, das ihm in nebelhaften Umrissen vorschwebt und das er sich für alle Fälle vom Leibe halten möchte.

Sehen wir uns das Phantom an. Der Sortimenter, behaupten wir und können es beweisen, wird bei der neuen Abrechnungszeit gar keinen verlängerten Credit genießen, im Gegentheil können wir, wenn es auch Herrn R. B. paradox erscheinen sollte, versichern, daß der Sortimenter, alles gehörig gegen einander abgewogen (Zahlung ohne Uebertrag auch für das im laufenden Jahre an Artikeln des vergangenen Abgesetzte), sich in der schmeichelhaften Lage befindet, „von seiner ohnehin schon ungewöhnlich langen“ Creditnutzung freiwillig an den Verleger abzutreten. Was versteht aber Hr. R. B. unter ungewöhnlich langem Credit? Im Buchhandel dauert derselbe 4 bis 16 Monate, also durchschnittlich 6 Monate. Ist dies Hr. R. B. denn wirklich schon zu lange? Berücksichtigen wir noch, daß heutzutage wohl jeder Sortimenter die Hälfte bis zwei Drittel seines gesammten Bedarfs baar bezahlt, ehe ers noch zu sehen bekommt. Ist das auch kaufmännisch ungewöhnlich langer Credit?

Wenn irgend etwas, so muß die Beweisführung des Hr. R. B. gründlich von der unwiderleglichen Nothwendigkeit der Hinausschiebung des Abrechnungstermins überzeugen, denn die Sache ist faul, die mit solchen Scheingründen, genannt „Hauptbedenken“, vertheidigt werden muß, oder — hat sie denn einen so gar schlechten Advocaten gefunden?

Versäume doch Niemand, in dem Glauben, die Sache komme auch ohne ihn zu Stande, seine Zustimmungserklärung in dieser Angelegenheit baldigst abzugeben.

Bremen, 28. März 1861.

E. Ed. Müller.

XX.

Schon mehrere Stimmen haben sich in diesen Blättern gegen den Brockhaus'schen Antrag erhoben, und das, was sie vortrachten, ist mehr oder weniger begründet. Dies sollte aber Niemand abhalten, den Antrag durch seinen Beitritt zu unterstützen, denn es handelt sich ja vorläufig nur darum, den Antrag in der Cantate-Versammlung zur Discussion zu bringen. Ob und wie der Antrag zum Beschlusse erhoben wird, kann nur das Ergebnis der Debatte bestimmen, die er hervorrufen wird, und die Debatte