

XXXI.

Der Vorschlag des Hrn. Brockhaus, den Termin der Abrechnung auf eine für solche Arbeiten günstigere Zeit, also etwa auf Ende August zu verlegen, hat in den weitesten Kreisen des Buchhandels zustimmenden Anklang gefunden. Auch ich stimme einem in die Sommermonate verlegten Abrechnungstermine von ganzer Seele zu, allein mit bedeutenden Modificationen. So manches richtige und zutreffende Wort, welches in der Sache schon gesprochen ist, überhebt mich der Mühe, weitläufig zu werden und Gesagtes zu wiederholen. Man wird aus meinen Vorschlägen, die ich folgen lasse, gleich ersehen, welcher Seite der bereits gemachten Vorschläge ich mich zuneige, und nehme ich die dort angeführten Gründe für mich in Anspruch.

Seit Jahren habe ich erkannt und erkläre ich, daß der lange Credit im Buchhandel etwas für beide Theile — Verleger wie Sortimenter — Schädliches ist. In Bezug auf den Verleger bedarf dies keines Beweises, da es auf der Hand liegt, daß es Jedem lieber sein muß, das Capital, welches er in ein Unternehmen gesteckt hat, nach 6 oder 8 Monaten einmal wiederzusehen, als nach 20 Monaten. Aber auch für den Sortimenter ist die Abkürzung des Zahlungstermins ein Segen, den jeder Sortimenter, wenn erst ein paar Jahre vorüber sein werden, unzweifelhaft spüren wird. Es wird der Sortimenter bei verkürztem Zahlungstermine seitens der Verleger zu sich sagen müssen: „schlägst du meinen Juden, schlag' ich deinen Juden“, und zum Kunden: „man gibt mir nur 6 Monate Credit, ich kann dir also nicht ein Jahr Credit geben“. Und wenn dieser halbjährige Credit zwischen Sortimenter und Kunden eingeführt wird, so halte ich das für einen Segen für den Sortimenter und rückwirkend auf den Verleger. Es ist nicht zu leugnen, daß ein sehr großer Theil der Kunden weiß, der Sortimenter hat seine Hauptverpflichtungen erst nach Ostern zu erfüllen; darauf stützen sich dieselben und meinen, wenn sie im April oder Mai zahlen, wenn der Sortimenter sein Geld zur Messe gebraucht, so thun sie alles Mögliche. Recht oft kommt es dann aber noch vor, daß so Mancher nur einen Bruchtheil seines Debets zahlt. Und die Folgen? Wenn der Kunde von Januar bis Mai weiß, du bist deinem Buchhändler 40, 60, 80 u. s. w. Thaler schuldig, wird er in diesen Monaten auf neue Rechnung viel Neues entnehmen? Er stemmt sich mit Händen und Füßen dagegen, eine größere neue Schuld zu contrahiren, so lange er die alte noch nicht getilgt hat. Es steht das Beispiel ja nicht vereinzelt da und wird jedem Sortimenter, der, wie ich, seine 30 Jahre im Sortimentsgeschäft zugebracht hat, zu öfteren Malen in seiner Praxis vorgekommen sein: ein Kunde, der zu Neujahr eine für seine Verhältnisse hohe Rechnung von z. B. 30 Thln. erhalten hat, zahlt bald nach Neujahr 15 Thlr., zum 1. April 10 Thlr. u. s. w., nimmt aber in den Monaten Januar bis Juni sehr wenig, im Hinblick auf den alten Rest. Solchen Kunden mache ich den Vorschlag, ob es ihnen nicht lieber wäre, die Rechnung vierteljährig zu erhalten. In der Regel wird ein solch humaner Vorschlag, der ja doch dem Sortimenter viel mehr Mühe und Arbeit macht, wie der Kunde meint, mit Vergnügen auf- und angenommen, und das Resultat ist, daß der Kunde vierteljährlich für 10, 12 bis 15 Thlr. Bücher kauft, also im Jahre 10 bis 30 Thlr. mehr, und — was die große Hauptsache ist — pünktlich zahlt. Wird nun im Buchhandel im Allgemeinen ein verkürzter Zahlungstermin eingeführt, so wird die einfache Folge die sein, daß der Sortimenter so manches Summchen weniger auf Verlustconto zu setzen nöthig haben wird, als es bisher bei dem langen Kundencredit von 12 bis 18 Monaten geschah.

Seit Jahren ist es daher mein sehnlichster Wunsch gewesen:

Abkürzung des Zahlungstermins, Verlegung der Abrechnungszeit. Um beides zu erreichen, so gehen meine Vorschläge dahin:

1. Statt der bei vielen Verlegern noch gebräuchlichen Ordnungs- und Nettocolonnen wird in den Strazzen eine Colonne für fest und eine Colonne für à cond. Geliefertes geführt.

2. Die Colonne für fest Geliefertes wird am 1. Januar und 1. Juli geschlossen und der Saldo dafür am 1—15. Februar, resp. 1—15. August bezahlt.

3. Das Rechnungsjahr für das à cond. und pro nov. Gelieferte läuft vom 1. April bis 1. April. Die Remittenden müssen im Juli in Leipzig eingehen, und Abrechnung und Zahlung wird vom 1—15. August geleistet.

Bei diesem Punkte erlaube ich mir folgende Bemerkungen: Die Monate Januar, Februar und März sind für Vertrieb von Neuigkeiten ebenso wirksam, wie der November und December. Schlechter ist schon der April, ganz schlecht der Mai und Juni. Bei den jetzt bestehenden Abrechnungsterminen beeilt sich der Verleger, seine Erzeugnisse noch bis spät in den December hinein dem Sortimenter in die Hände zu bringen. Leider geschieht aber für solche Werke aus bekannten Gründen wenig oder gar nichts. Der Verleger wird also mit der Versendung solcher Werke für die Folge bis Januar und Februar warten, und werden die Manipulationen damit von dem Sortimenter bis Mai hin in ungestörter Ruhe vorgenommen werden können.

4. Den Uebergang von dem alten Gebrauche in den neuen denke ich mir folgendermaßen: Gleich nach der Messe sendet der Verleger dem Sortimenter, der dann erst die Facturen vom Januar bis April einzutragen beginnt, eine Specification, in der das seit Januar bis April fest und à cond. Gesandte geschieden wird, und danach beginnen die Eintragungen. Was vom 1. Januar 1861 bis 1. Januar 1862 fest geliefert wurde, wird am 1—15. Februar 1862 bezahlt. Die à cond.- und pro nov.-Sendungen gehen vom 1. Januar 1861 bis 1. April 1862, die Remission erfolgt im Juni und Juli 1862 und die Zahlung am 1—15. August 1862, nebst Zahlung für das vom 1. Januar bis 1. Juli 1862 fest Gelieferte. So wird für beide Theile in eine zweckmäßige und ersprießlichere Rechnungsweise, nach meiner individuellen Ansicht, am besten übergegangen werden können.

Gegen eine Verlegung der Abrechnungszeit auf August und gleichzeitige Ausdehnung des Credits auf 20 Monate bin ich ganz entschieden. Nicht alle Verleger können es aushalten, einen so langen Credit zu geben, wie dies in frühern Aufsätzen in diesem Blatte bereits dargethan ist. Mit der Erklärung, „wenn dem Sortimenter 20 Monate Credit gegeben werden, dann muß aber auch im August alles ohne Uebertrag gezahlt werden“, ist gar nichts gesagt und gethan. Wird der Credit so lang ausgedehnt, so wird erst recht übertragen werden. Ein so langer Credit wird nicht nur dem Verleger große Nachtheile bringen, sondern noch viel größere dem Sortimenter, ja er kann sogar den Ruin dieses oder jenes kleinen Sortimenters herbeiführen. Die meisten Kunden werden nach wie vor im Januar bis März zahlen. Der Sortimenter behält also von Januar bis August die dem Verleger schuldigen Gelder in Händen. Die Summe der eingenommenen Gelder wird sich aber von Mitte Februar bis Ende August nicht vermehren, sondern, ich spreche hier von kleinen Sortimentshandlungen, vermindern. Er wird sein Geld irgendwo zinstragend unterbringen wollen, und so möchte — da der Buchhändler einmal wenig von Banquiergehäften versteht — manche Summe verloren gehen. Er wird das Geld auf 5—6 Monate auf irgend eine Speculation, die ja Hunderte ihm einbringen muß, verwenden, und — die verunglückte Speculation wird ihm Hunderte kosten. Er wird im Juni und Juli denken: von so viel Geld kannst du ja leicht zu einer Vergnügungstreise,