

daß auch im Buchhandel gewisse Anstandsregeln gelten. Vor einiger Zeit erzählte mir ein Gelehrter, der nebenbei Rentner ist, daß er mit einer Sortimentshandlung seines Wohnorts den Verkehr abgebrochen habe, weil diese ihm — man denke sich die Rücksichtslosigkeit des Geschäftsmechanismus — zu Neujahr eine Rechnung zugeschickt habe. Bei andern Sortimentern sei ihm dies niemals vorgekommen, selbst wenn er im ersten Jahre nicht gezahlt habe. Bibliotheken von Universitäten, deren Vermögen nach Millionen zählt, sind notorisch so lässige Zahler, daß die Sortimentshandlungen erklärtermaßen ihren Bestellungen lieber aus dem Wege gehen, als ihnen entgegenkommen. Natürlich muß trotz aller Bequemlichkeit des Creditwesens dies mißbräuchliche Verfahren des Publicums auch auf die glatten Abrechnungen im Buchhandel selbst einen nachtheiligen Einfluß üben.

Gemischten Ursprungs, aber ein Ausfluß unserer geschäftlichen Grundprinzipien, ist die Unsitte des Rabattgebens an Privatkunden. Es ist das ein Thema, welches den Sortimentshandel mehr als jedes andere beschäftigt hat. Nachgerade dürfte so viel Einsicht darüber gewonnen sein, daß alles Moralisiren und alle Kreisvereins-Beschlüsse gegen das Rabattgeben nicht helfen, im Gegentheil, daß solche unausführbare Bestimmungen nur geeignet sind, das Ansehen der Kreisvereine überhaupt in Mißcredit zu bringen. Es ist eine Versündigung am gesunden Menschenverstande, wenn man mir vordecretirt, ein Buch lieber nicht zu verkaufen, als es mit einem gewissen Nachlaß am Ladenpreise wegzugeben. Erst Sorge man dafür, daß ich meinen Selbsterhaltungstrieb, meinen wohlberechtigten menschlichen Egoismus, mein Geschäftsinteresse gegen die Concurrnz und auch ohne dieselbe zu verläugnen vermag; nachher läßt sich dann weiter reden. Die Sortimentshandlungen werden so lange Rabatt geben, als sie Rabatt geben können und die Concurrnz sie dazu nöthigt. Wenn sie in der steten Fortentwicklung unserer deutschen Einrichtungen und Bräuche allmählich dahin gelangen sollten, keinen Rabatt mehr geben zu können, so wird die Nöthigung der Concurrnz und damit die Unsitte von selbst wegfallen, obschon ich nicht behaupten möchte, daß der Buchhandel den Sortimentshandel trotz der grundsätzlichen Preiseinheit jemals dahin bringen könnte, überall genau zu den nämlichen Preisen und zu den nämlichen Bedingungen zu verkaufen.

Dies sind im Wesentlichen die Hauptübelstände des deutschen Buchhandels; alle anderen leiten sich mehr oder weniger daraus her. Allein wie bei sorgfältiger Prüfung der Verhältnisse zugegeben werden muß, daß die Vortheile unserer Einrichtungen die Nachtheile weitaus überwiegen, so lehrt uns auch die geschichtliche Entwicklung des Buchhandels in der Neuzeit, daß die Nachtheile selbst sich mehr und mehr vermindern. Die Gegenwart charakterisirt sich gegen die Vergangenheit von vor 20 und 30 Jahren im Allgemeinen dadurch, daß sie alle Dinge ruhiger und berechnender ansieht und in den geringsten Einzelheiten sorgsame Verstandesthätigkeit übt, denn nach so mancherlei Erfahrungen auf politischem und socialem Gebiete ist man endlich zu der Einsicht gelangt, daß große Mißverständnisse sich aus kleinen Mißverständnissen zusammensetzen. Ein ähnliches Verfahren thut auch dem Buchhandel noth, und es macht sich bereits merklich geltend. Er hat sich genaue Rechenschaft über sein eigenthümliches Wesen, sein Herkommen und seine Bestimmung zu geben, und die Grundsätze, die sich hieraus ableiten, hat er mit der möglichsten Schärfe und Genauigkeit zu behaupten, ohne natürlich den Geist seines Geschäftswesens in beengende Formen und Satzungen zu bannen. Dem Verlagshandel ist es hierbei ganz besonders vorbehalten, bestimmend einzuwirken. Der Verlagshandel hat bei allem Entgegenkommen gegen Sortimenter und

Publicum streng darauf zu halten, daß dem Ansehen der buchhändlerischen Waare nichts vergeben wird. Er producirt, um zu verkaufen, nicht um zu verschenken, am allerwenigsten um seine Verlagswerke an öffentliche Bibliotheken zu verschenken, denn diese befriedigen mit dem wohlfeil erworbenen Bestande einen ganzen Kreis von Interessenten. Handelt der Verlagshandel anders, so handelt er nicht im Interesse, sondern zum Nachtheil der Literatur, denn die Literatur bedarf eines unternehmungstüchtigen Verlagshandels; die Unternehmungstüchtigkeit geht jedoch auf die Dauer verloren, wenn Jemand als Verleger statt Geschäftsmann Protector spielen will. In der nämlichen Strenge hat er das Ansehen seiner Waare gegen den Sortimentshandel zu behaupten; „Krebse“ sind auch Waare, mögen sie noch abgesetzt werden oder nicht. Ebenso hat das commissionsweise gesandte Buch nur die Bestimmung, den Absatz zu erleichtern, nicht aber capital- und lagerlosen Sortimentern ohne ergiebige Resultate Jahre lang den Laden auszustatten. Es kommt nur auf die nöthige Controle an, um die Production auf Commissionsvertrieb ohne Beengung der Betriebsanforderungen vor leichtfertigen Zumuthungen seitens solcher Sortimenter zu sichern, die beispielsweise im Stande sind, von einer Novität 50 Exemplare à cond. zu verlangen, aber nicht den Muth haben, auch nur ein einziges Exemplar fest auf ihr Lager zu nehmen. So kenne ich Verlagshandlungen, die bei verhältnißmäßig geringer Baarablieferung und mit möglichster Beschränkung der Rubrik „fest“ nur in Rechnung versenden, und bei denen der Gesamttransport der Sendungen zur Jahreseinnahme wie 2:1 steht, ein für unser Vertriebswesen sicherlich geordnetes Resultat.

Im Creditwesen des deutschen Buchhandels liegen die neueren Fortschritte offen zu Tage. Trotzdem dem Sortimentshandel nach wie vor alle nothwendigen Bequemlichkeiten nach dieser Seite zugestanden werden, wird — und es ist das nur ein Resultat der genaueren und besseren Geschäftsregelung, der schärferen Sondernung des Wesentlichen von dem Unwesentlichen in unsern Geschäftsgrundsätzen — der Credit im Buchhandel immer kürzer, und zwar durch Steigerung des Baarverkehrs. Für den Leipziger Platz darf es als authentisch angesehen werden, daß ein Drittel sämmtlicher Zahlungen gegenwärtig baar erfolgt, zwei Drittel fallen auf die Meßabrechnungen. Im Börsenblatt 1860 Nr. 128 nahm man sogar die Hälfte sämmtlicher Zahlungen hierfür an, aber das ist vor der Hand noch zu hoch. In welchem Steigerungsverhältniß sich übrigens der Baarverkehr befindet, sieht man aus der damals gegebenen Notiz, wonach ein Leipziger Commissionär vor fünf Jahren ca. 35,000 \mathfrak{r} jährlich für Baarpakete einnahm; seine Committentenzahl blieb die nämliche, gleichwohl betrug im Jahre 1859 die Summe der Baarpakete bei ihm ca. 78,000 \mathfrak{r} , also mehr als das Doppelte. Sind somit die Meßzahlungen durch den Baarverkehr verhältnißmäßig schon so stark reducirt, so läßt sich zudem auch behaupten, daß die Meßabrechnung gegenwärtig viel glatter ist, d. h. daß in der Neuzeit weniger Reste und Ueberträge auf die Michaelismesse fallen, als ehemals. Ein Drittel Uebertrag war im Anfang des Jahrhunderts Usance; im „Vertrag der Buchhändler“ von 1804 wurde sie anerkannt, wenn auch als Regel die reine Saldirung angesehen wurde. Gegenwärtig dürfte diese Usance keine so allgemeine und unbedingte Anerkennung mehr finden, als in der damaligen Praxis. Diese Modification im buchhändlerischen Creditwesen, einestheils der sich immer mehr steigende Baarverkehr, andernteils die pünktlichere und glattere Meßzahlung, wird nicht ohne Rückwirkung auf den Verkehr mit dem Publicum bleiben; das deutsche Publicum dürfte durch die Lage der Sortimenter allmählich ebenfalls dahin gebracht werden, von seinem Zah-