

wahr, der Mann hat Recht; es ist ein arges Verbrechen, daß der Verleger sein Geschäft nicht bloß zur Ehre Gottes betreibt, daß er die Unverschämtheit hat, für seine Waare von dem armen Sortimenten Geld zu erwarten; es ist entsetzlich, daß der Verleger bei Dofferten mit 40 und 50 Proc. Rabatt Baarschaft verlangt, und so könnten wir noch Hunderte von Verbrechen aufzählen, entsetzlicher als die entsetzlichste Morthat.

Einsender war circa 20 Jahre Sortimenter, er freute sich immer der Baarofferten und erhielt von drei großen Ballen wöchentlich kaum einen, wo er sich nicht durch Baarbestellungen mit höherem Rabatt, für die er Hunderte von Zetteln schrieb, Fracht, Emballage und Spesen decken konnte. Damit hat sich Einsender Tausende erspart, und so kann es jeder Sortimenter thun, in größerem oder kleinerem Maßstabe, je nach dem Umfange seines Geschäfts und seines Cassabestandes. Erlaubte es seine Cassa Anfangs nicht immer, so nahm er gar keinen Anstand, die Cassa seines Banquiers in Anspruch zu nehmen, der ihm 5 Proc. Zinsen pro Jahr berechnete, mit dessen Geld er aber 15 bis 20 Proc. wohlfeiler einkaufen konnte. Es sind heutzutage noch ganz wenige Artikel, die nur gegen baar ohne Rabatt oder nur mit 25 Proc. baar gegeben werden, die meisten Baarpreise bedingen höheren Rabatt und über diesen sollte kein vernünftiger Mensch klagen; wenn er ihn ja nicht benutzen will, so läßt er's bleiben.

Es wäre sehr gut, daß statt der Schmerzensschreie über die Verleger endlich positive Beweise vorgebracht werden. Der Hr. Einsender von dem genannten Artikel meint, die Sortimenter seien nur die Packesel der Verleger. Diese Meinung ist so gar übel nicht, für die so solche Anschauungen pflegen, es ist indessen nicht alles für Alle und der Geschmack ist sehr verschieden. Uns kam es nie in den Sinn, uns als Packesel der Verleger zu geriren, sondern wir sahen in dem Verleger den Fabrikanten und in dem Sortimenter den Kaufmann. Ein anderes Lied wird von Andern zur Abwechslung gesungen, daß ohne den Sortimenter die Verleger verhungern müßten, und andere Salbadereien mehr, die nicht mehr werth sind, als wenn sich kleine Jungen und Mädchen zanken, welche von beiden der Welt entbehrlich seien. Schiebe man doch nicht den Verlegern allen möglichen Unsin zu, ohne mehr als allgemeine Unbilden vorzubringen; es möchte sonst bei genauer Untersuchung eine ähnliche Beschwerde vorkommen, wie Einsender vor fast 50 Jahren von einer Schwester bei dem Vater verklagt wurde, die bitter weinte, daß sie der Bruder immer plage. Der Vater wollte über das Verbrechen genauer unterrichtet sein und fragte: was hat dir der Bruder Leides gethan? Die Antwort war: er sieht mich immer an; des Vaters Urtheil lautete dann: so sieh du ihn auch an.

Lassen Sie also ab von einem Schutz- und Trutzbündniß gegen die Verleger, sorgen Sie lieber dafür, daß pünktlich zur Messe remittirt und saldiert wird, wie es eines rechtlichen Mannes Pflicht ist, so sind die Verleger wohlzufrieden.

Einsender dieses hatte vor bald 30 Jahren innerhalb Jahresfrist mit einem höchst unbedeutenden Capital Rechnung bei allen Verlegern, mit Ausnahme eines Herrn an der Pleiße, der damals Niemanden neues Conto eröffnete, und eines Verlegers an der Donau, weil er ihm einen Artikel schön gebunden remittirte, natürlich ohne Einbandberechnung; nun nach 30 Jahren kann er mit sehr vielen Sortimentern nicht verkehren, nicht deshalb, weil er verdorbene Einbände nicht zurücknimmt, die ihm schweres Geld kosten, sondern weil Unordnung, Willkür und Unsolidität ihn zwingen, sich auf eine kleine Zahl Geschäftsfreunde zu beschränken, die den Verleger, mit Hrn. K. H. zu sprechen, nicht für einen Blutsauger ansehen.

Die Entstehung des Baargeschäfts und seine voraussichtliche Zukunft.

Das Verlagsgeschäft erfordert viel größere Capitalien, als die meisten Sortimenten glauben, und darin ist ganz einfach das Entstehen der Baargeschäfte und vortheilhafter Baarpreise zu suchen. Die Verleger brauchten eben Geld und konnten nicht bis zur Messe warten.

Nachdem die Sache einmal begonnen und theilweise Erfolg gehabt hatte, fand sie Nachahmung auch bei Leuten, die das Geld hätten entbehren können und nur den sogenannten kaufmännischen Betrieb mitmachen wollten, und bald wird das halbe Büchergeschäft nur noch gegen baar gehen.

Doch meines Erachtens wird es nicht dabei stehen bleiben, sondern das Baargeschäft wird noch mehr zunehmen. Die Ursachen liegen nahe und klar und keine Theorie und gemeinschaftliche Maßregel bringt sie fort. Die Handlungen, welche baar bezogen haben, meistentheils ohnehin die creditlosen, wollen jetzt doch auch ihr baar bezahltes Eigenthum verkaufen und suchen es stets vor den Büchern, welche sie à cond. haben, abzusetzen; der Absatz des Commissions-Conto wird für den rechnenden Verleger zu klein und er bricht die Verbindung ab, bei welcher er nur Schaden hat.

Auf diese Weise behält der Verleger zuletzt keine 400 Conten, während etwa 1500 Sortimenten existiren. Ich kann aus jahrelanger Erfahrung in Zahlen beweisen, daß der Verkehr mit 400 Handlungen viel lucrativer, als der mit 800, und soweit wäre der Verleger nicht zu Baargeschäften veranlaßt; aber die Zettel jener 1000 Handlungen, mit welchen man nicht in Rechnung steht und worunter viele recht ehrenwerthe, müssen doch berücksichtigt werden. Wenn solche Handlungen Verlagskataloge und Wahlzettel verlangen, so reicht zuletzt die Antwort nicht mehr aus, daß man dergleichen nicht hat und nicht druckt, — nein, man muß sich zuletzt entschließen, dergleichen zu drucken und zwar zweckdienlich zu drucken, und so wird das Baargeschäft noch von seinen Gegnern befördert werden müssen und es wird stets mehr und mehr zunehmen, darüber wolle sich Niemand täuschen.

Stuttgart, 28. September 1862. Rudolph Chelius.

Zur russischen Rechnungsfrage.

Aus Liefland. Hr. Rudolph Chelius in Stuttgart würde gewiß den Wünschen vieler Sortimentshandlungen in Rußland entgegenkommen, wenn er zu seinem Aufsatz in Nr. 113. des Börsenblattes noch einige Erläuterungen geben wollte. Daß es möglich ist, alle Sendungen bis Ende December in alte Rechnung aufzunehmen, wird Niemand bezweifeln, da man die Sendungen vom December günstigen Falls im Februar erhält und also die Facturen wohl noch in die alte Rechnung eintragen kann. Ob aber ein billig denkender Verleger verlangen wird, daß der Sortimenter Sendungen, die er erst Ende Februar oder Anfangs März erhält, zur Ostermesse verrechnen resp. bezahlen soll, ist doch wohl eine andere Frage. Hr. Chelius scheint von seinem Aufenthalte in Moskau her nicht zu wissen, daß Sendungen von Leipzig nach Riga mindestens drei Wochen unterwegs sind. Für solche Handlungen, deren Ballen in Riga censirt und von da aus weiter befördert werden müssen, liegen die Sendungen mitunter mehrere Wochen lang in Riga, ehe sich eine Fuhrgelegenheit zur Weiterbeförderung findet, und können diese Handlungen in der Regel 6 bis 8 Wochen nach dem Abgang von Leipzig erst auf den Empfang einer Sendung rechnen. Welchen Fatalitäten, von denen man anderwärts bei geregelten Verbindungen, Eisenbahnen und guten Wegen keine Ahnung hat, man beim Geschäftsbetrieb hier zu Lande ausgesetzt ist, werden von vielen anderen zwei Bei-