

Wöller in Leipzig.

8901. Winter, G. W., der Rechenschüler. Stufenweis geordnete Übungsaufgaben zum Tafelrechnen. 4. Hft. 14. Kust. 8. \* 2 Nf

Serwin in Darmstadt.

8902. \* Vorlesungen üb. Kriegsgeschichte von J. v. S. Neue Ausg. 9. Hft. gr. 8. Geh. \* 1 f

Wwe. Berger-Lebrault &amp; Sohn in Straßburg.

Schnitzler, J. H., l'empire des Tsars au point actuel de la science. Tome 1. Le territoire, tableau naturel. gr. 8. Geh. + 2 1/2 f

Schnee in Brüssel.

Blanchard, A., Délices de la jeunesse. 8. Cart. 1 f  
— Loisirs de l'enfance. 8. Cart. 1 f

## Nichtamtlicher Theil.

### Ueber die Baarpäckete und den Rabatt.

Die immer größere Bedeutung, welche das Baargeschäft im Innern des Buchhandels gewinnt, hat namentlich in der letzteren Zeit wieder vielfache Erörterungen über die Baarpäckete in diesen Blättern hervorgerufen. Hr. Chelius in Stuttgart hat den Sortimentern die angenehme Versicherung gegeben, daß die Sache noch nicht auf ihrem Höhepunkt angelangt sei, sondern noch einer weitem Entwicklung entgegen gehe.

Aber Hr. Chelius spricht nur im Allgemeinen von dem Baargeschäfte; er macht in den Baargeschäften keinen Unterschied, er unterscheidet nicht, ob das Baargeschäft der Ausdruck der Creditversagung, ob es der Ausdruck des augenblicklichen Bedürfnisses an baarem Gelde seitens des Verlegers, ob es durch die Natur des Unternehmens hervorgerufen, oder ob es der Ausdruck eines gegenseitigen freien Uebereinkommens ist.

Um ein klares Bild über den Werth und die Bedeutung, über die Nachteile und Vortheile der Baarpäckete für den Buchhandel zu gewinnen, ist es aber unerläßlich, diese Unterscheidung eintreten zu lassen.

Soweit die Baarpäckete Geschäfte betreffen, welche Mangels offenen Crediten baar gemacht werden, sind sie der Beurtheilung entzogen, und bei allem, was in Nachstehendem gesagt wird, ist von denselben abgesehen. Es ist füglich eines Jeden eigene Sache, Vertrauen zu gewähren, wem er will; ob er gut thut, liberal in der Gewährung von Credit zu sein oder nicht, das sagt ihm die specielle Erfahrung und die Richtung des Verlages.

Daß der Verleger unmöglich mit allen Sortimentern, selbst wenn sie alle solid wären, offene Rechnung halten kann, liegt übrigens auf der Hand, und wo die offene Rechnung nicht vorhanden, mußte der Verleger sich gerade weigern, Geschäfte zu machen, wenn er die Baarexpedition nicht eintreten ließe.

Von diesen Baarpäcketen kann also füglich nicht die Rede sein, sie würden, wenn man sie in Betracht ziehen wollte, höchstens einen Maßstab für das Urtheil über die Zahl der Sortimenten bieten, welche der offenen Rechnung entbehren.

Ein anderes ist es mit den Baarpäcketen, die ihren Grund darin haben, daß die Verleger, mit Hrn. Chelius zu reden, nicht bis zur Messe warten können; in diesen liegt der eigentliche Kern der Frage.

Hr. Chelius ist der Ansicht, daß viel größere Capitalien, als die meisten Sortimenten glauben, zum Verlagsgeschäfte gehörten. Es mag sein, daß die Anschauung der meisten Sortimenten in dieser Beziehung irrig ist, darauf kommt es aber in der Sache nicht an. Hier entsteht vielmehr die Frage, ob das Capital des Verlegers ein zulängliches ist, oder nicht. Wenn der Verleger zu Baargeschäften gezwungen ist, so hat er entweder das zum Betriebe eines Verlagsgeschäftes erforderliche Capital nicht, oder er ging über seine Kräfte in seinen Unternehmungen; wenn aber der Verleger, der Fabrikant, ohne genügendes Capital sein Geschäft betreibt, mit welchem Rechte führen die Verleger Klage, daß der Sortimenter zu wenig Capital besitzt? Das Verlagsgeschäft ist im Allgemeinen viel riskanter als das Sortimentensge-

schäft, die Chancen sind aber im Verlagsgeschäfte auch ganz andere, als im Sortimentensgeschäfte. Der Sortimentensbetrieb ist vorzugsweise auf den Fleiß, der Verlag auf das Capital, die Einsicht und das Glück gestellt. In dem einen gewinnt man den Lebensunterhalt, in dem andern hat man die Chance, sein Capital mit reichen Zinsen zu vermehren. Die erste Forderung an den Verleger ist: Capital; dieses Capital wird aber bei sehr vielen Verlegern, mehr als es sein sollte, durch den Credit des Buchdruckers und des Papierfabrikanten ersetzt und darin dürfte wohl zumeist der Grund zu den erzwungenen Baargeschäften liegen, noch ehe das Resultat einer Messe vorliegt.

Was die Baarpäckete betrifft, welche durch die Natur der Unternehmungen hervorgerufen werden, so können hierher nur populäre oder sehr kostspielige Unternehmungen gerechnet werden. Die Zahl der letzteren ist eine verhältnißmäßig sehr kleine, dagegen wird die der ersteren immer größer.

Bezüglich der letzteren kann von einem Nachtheile der Baarpäckete nicht die Rede sein; schon ihrer Seltenheit wegen, aber auch ganz abgesehen von derselben, ist der Gewinn für den Buchhandel durch die Herstellung bedeutender Werke ein so erheblicher, daß alles, was dieselben zu fördern geeignet ist, auch im Gesamtinteresse des Buchhandels seine Wurzel hat. In bedingtem Maße ließe sich dies auch von den populären Unternehmungen sagen, deren Wohlfeilheit in der Crediteinrichtung des Buchhandels einen Anstoß findet, wenn nicht eine unrichtige Auslegung des Begriffes „populär“ viele Unternehmungen schufte, welche als reine Fabrikliteratur keine Saat ausstreuen, welche dem eigentlichen Buchhandel Früchte trägt. Mit dem weiteren Ueberhandnehmen dieser Literatur und des Baardebiten derselben wird jedenfalls eine Trennung des Colportagebetriebes vom eigentlichen Buchhandel in den größeren Städten eintreten.

Die erfreulichste Seite zeigen jedenfalls jene Baarpäckete, bei welchen das freie gegenseitige Uebereinkommen maßgebend ist. Es ist aber unmöglich, hierher jene Baargeschäfte zu rechnen, bei welchen das baare Geld über alle Gebühr und alles Maß honorirt wird. In jedem andern Geschäfte als im Buchhandel würde ein Unterschied von 15—25% im Preise bei Verkauf auf Zeit und gegen Cassa die bedenklichste Meinung über Den äußern, der so weit in der Würdigung des Werthes von baarem Gelde in seiner Offerte geht.

Der eigentliche Grund dieses so auffallenden Unterschiedes scheint mir in dem ursprünglichen Calcul gesucht werden zu müssen, bei welchem von vorn herein zum Nachtheile des Sortimenters, welcher den Bezug in Rechnung wählt, ein Durchschnittsnettopreis calculirt wurde. Gibt der Verleger in Rechnung 25% und gegen baar 50%, so gibt er bei gleicher Vertheilung des Absatzes einen Rabatt von 37 1/2%, und diesen Rabatt dürfen allerdings die meisten Unternehmungen vertragen. Bei genauem Lichte betrachtet, ist die Sache nichts anderes, als eine Verkürzung des, auf den Bezug in Rechnung angewiesenen Sortimenters zu Gunsten des modernen Antiquariats oder einiger glücklichen Capitalisten im Sortimentensbuchhandel.