

Nichtamtlicher Theil.

„Bestimmungen

über einige den buchhändlerischen Verkehr betreffende Punkte.“
VI. *)

Ein Wort zur Beherzigung von einem Sortimenter.

„In Geldsachen hört die Gemüthlichkeit auf.“ Wer wollte diesem knöchernen Dogma unseres Jahrhunderts zu widersprechen wagen? Und dennoch gibt es Fälle im Leben, wo das klare Recht der Billigkeit weichen muß. Möchte auch in den brennenden Fragen unseres Buchhandels nicht das Recht allein das Wort führen, sondern auch die Billigkeit zur Geltung kommen!

Die „Bestimmungen“ über den buchhändlerischen Geschäftsverkehr sind zu einer Zeit in die Hände der Sortimenter gelangt, wo an eine ruhige Erwägung dieser Punkte gar nicht gedacht werden konnte. Daher kommt es wohl auch, daß so wenig Stimmen aus dem so sehr betheiligten Sortimentshandel sich darüber vernehmen lassen. Ist das Gleichgültigkeit, oder hat der Sortimentshandel nichts dagegen einzuwenden? Es gilt, Ihr Herren, einen Pact zu unterschreiben, der Euch tüchtig warm machen soll, wenn er für alle Zeit gehalten werden muß. Punkt 4. der „Bestimmungen“ bringt unter dem süßen Versprechen der Agiovermehrung von 4 alten Pfennigen auf 5 neue Pfennige, was wie 1 Pfennig mehr klingt, aber keinen Pfennig werth ist, die Anordnung, daß nur für voll geleistete Saldi Messagio gewährt werden soll. Damit ist nun auch für den ordnungsliebenden Sortimenter der Wegfall aller Ueberträge ausgeschlossen. Die in Punkt 1. und 2. niedergelegten Gegenleistungen der Verleger können Dem, der den buchhändlerischen Geschäftsgang kennt, höchstens ein ungläubiges Lächeln abgewinnen.

Ist nun aber der Sortimentshandel im Stande, auf diesen alten zu einem gewissen Recht gewordenen Brauch eines Uebertrags, welchen man jetzt billig ablösen will, zu verzichten?

Es ist in diesen Blättern (Nr. 155) von sachkundiger Seite diese Frage so schlagend mit Nein beantwortet worden, daß wir diesem Nein aus vollster Ueberzeugung beistimmen müssen.

Es ist schlimm, daß die Reformbestrebungen, mit denen man so großen Anlauf nahm, für die man Versammlungen hielt, Commissionen niedersezte, nichts weiter zu Tage brachten, als eine Bedrückung des Sortimentshandels. Denn das ist diese Neuerung, man mag sagen, was man will. Dem gewissenhaften Mann wird sie zur Beängstigung, und den liederlichen zwingt sie nicht zur Besserung. Dem Hader und Streite öffnet sie angelweit die Thür und führt ein Heer von Arbeit und Schreibung im Gefolge.

Wie gern würde die große Zahl der Sortimenter, welche nicht zu den glücklichen Leuten gehören, die von Gewinnüberschüssen Capitalanlagen machen, zur Messe auf Heller und Pfennig bezahlen, wenn die Verlegervereine ihnen nur gütigst sagen wollten, wie sie ihre Kunden zu zwingen vermöchten, glatt und voll bis zur Messe zu zahlen! Solange dies Mittel, ohne den Bücherabsatz zu schmälern, nicht gefunden ist, wird eine große Anzahl von Sortimentern kaum anders thun können, als sie zeither gethan hat, — Ueberträge machen.

Friedrich Perthes sagt: „Der Sortimentshandel ist die Kunst, Bücher unter die Leute zu bringen.“ Darin liegt die unendliche Mühe, die Thätigkeit, die, man könnte sagen, Verführung angedeutet, die zum Bücherabsatz angewendet werden

muß. Man halte doch ja nicht die Bücher für eine Sache des Bedürfnisses, mehr Luxus sind sie geworden, und diesen Luxus, wird der Käufer sagen, kann ich ja lassen, wenn ich zur Zahlung gedrängt werde, was geschehen müßte, wenn Punkt 4. zur vollen Geltung gelangen sollte.

Es ist nicht zu verkennen, daß die Klagen der Verleger über Zunahme von Unordnung, arger Zumuthung und Mißbrauch des Erlaubten von Seite mancher Sortimenter zugenommen haben, und auch begründet sein mögen. Warum aber brauchen die Verleger nicht das einzige und beste Mittel: Verminderung der Conti? Warum creditiren sie dem Faulen fort und fort, ersinnen gegen ihn alle Arten Zwangsmittel, die auch den Soliden treffen, statt sich nur lesterem zuzuwenden und diesen mit der ganzen Macht ihres Credits zu unterstützen? Warum? — Weil man doch ein paar Bücher absetzen könnte, und das Geld schon zu erlangen denkt. — Man creditirt, man raisonnirt, und ist schließlich doch geprellt. Nun geht's auf die armen Sortimenter in Summa Summarum los. Da haben die modernen Verleger Inquisitions-Gerichte, eine ganze Folter-Scala für diese armen Sünder erdacht. Was nützt sie wohl? Wo schon Verwesung ist, kann nur ein göttlich Wunder neues Leben bringen.

Es wird dem Sortimentshandel stets der fast 15 Monate lange Credit vorgehalten, und auf diese kaufmännische Abnormität fußten denn wohl auch die neuesten Bestrebungen der tonangebenden Kreise. Wir wollen aber beweisen, daß dem nicht so ist, daß bei dem Creditverhältniß, in welchem der Sortimenter zu seinen Kunden steht, und worauf sicher der Hauptbücherabsatz beruht, der Credit, den der Verleger gewährt, keineswegs ein alle kaufmännische Sitte überschreitender genannt werden kann. Nein, er ist sogar in vielen Fällen ein ganz kurzer Credit. Man nehme die Buchhändlerstrasse zur Hand, so wird man finden, daß die ersten 3 Monate des Jahres nur eine geringe Zahl Sendungen aufweisen. Selbst nach der Messe, bis Juni, sind, ausgenommen bedeutende Schulbücherlieferungen, die festen und Novaposten nicht zahlreich. Erst zum Sommer und Anfang des Herbstes, wenn die besten Kunden auf Reisen und in Bädern sind, kommt das Heer der Novitäten, zur Verzweiflung manches treuen literarischen Dienstmannes, der nicht weiß, wohin damit. Mit dem ersten Schnee häufen sich die Massen zu Bergen, wozu sich nun noch Weihnachts- und feste Lagerbestellungen gesellen. Hieraus erhebt, daß das erste Halbjahr die magere Hälfte, das andere aber das Proviandhalbjahr ist. Man kann das Verhältniß so zur Ziffer bringen, daß von einem Jahrestransport ein Drittel auf Januar bis Juni und zwei Drittel auf Juli bis December fallen. Kann nun bei diesem Löwentheil des 2. Semesters nach kaufmännischem Begriff, wo das Ziel nach dem Tage der Lieferung gemessen wird, von 12—15 Monaten Credit die Rede sein? Wie wäre es, wenn die Sortimenter das Jahr in 2 Credithälften theilten und für die 2. Hälfte ebenfalls 12 Monate Ziel begehrten? Wenn sie zu einem Verein sich einten und solche „Bestimmungen“ erließen?

Faßt man nun diesen Umstand unparteiisch ins Auge, erwägt man, daß der Verleger oft das größere Quantum seiner Sendungen in den letzten Monaten datirt und dennoch zur Messe bezahlt bekommt, oder doch bezahlt haben will, überzählt man die nicht unbedeutenden Summen, die der Sortimenter für Artikel zahlen muß, die geldarme Verleger als Baarartikel zur Welt bringen, die Beträge aller der vom 31. December datirten Fortsetzungen und Journalsendungen, die ein anständiger Sortimenter seinen Kunden nur in neue Rechnung buchen kann, — so gibt das

*) V. S. Börsenbl. 1862 Nr. 160.