

so richtig auch wohl der Sinn derselben gemeint ist. Der §. 3. ist selbstverständlich und enthält in verunglückter Fassung nur etwas, was längst praktisch anerkannt ist. Uns will es auch scheinen, als wenn diese Bestimmung sehr schwer zu präcisiren sei, weil der Verleger sie doch vernünftiger Weise und in seinem eigenen Vortheile den Verhältnissen der einzelnen Sortimenten anpassen muß.

Die bedenklichsten formellen Unklarheiten sind aber gerade in den Haupt-Paragraphen 4. und 6. enthalten, wie das in den im Börsenblatte Nr. 155 abgedruckten Erörterungen meistens genügend und treffend dargethan ist. Wir fügen noch fragend hinzu: was heißt Uebertrag, was Rechnungs-differenz? Wo hierüber Streit entsteht, wer hat da zu entscheiden? Ist nicht gerade hier der zu vermeidenden lästigen Hin- und Herschreiberei und Verzögerung der Geschäftsabwicklung Thür und Thor geöffnet? Es will uns scheinen, wir hätten im Buchhandel der unangenehmen kleinlichen Correspondenzen gerade genug und keinen Grund, diesen neue hinzuzufügen. Diese beiden Bestimmungen 4. und 6. scheinen nur zu Gunsten der Verleger gegenüber den Sortimenten in Vorschlag gebracht und eben gegen diese müssen sich auch die wesentlichsten Bedenken geltend machen. — Eine kurze Berechnung wird erstlich zeigen, daß die Erhöhung des Messagios, da es nur von dem vollen Thaler gegeben werden soll, eine für den Sortimenter unwesentliche ist; wir haben gefunden, daß sich dasselbe bei einer Zahlungsliste von 6000 Thln. nur um 16 bis 18 Thaler erhöhte. Ferner ist es leicht ersichtlich, daß es durch die daran geknüpften Bedingungen für den Sortimenter bald illusorisch werden wird. Was nun ferner die Saldirung ohne Uebertrag anbetrifft, so sagen wir gewiß nicht zu viel, wenn wir behaupten, daß zwei Drittel der Sortimenten bei den massenhaften Baarpaketen nicht im Stande sind, ohne Uebertrag zu zahlen; wer das Gegentheil behauptet, beweist wenig Kunde der Verhältnisse, vorzüglich der, wie sie in kleineren Ortschaften sich vorfinden. Der Sortimentshandel hat sich bis jetzt wahrlich nicht so großer Erleichterungen und Vortheile zu erfreuen, daß es nöthig wäre, noch neue Belastungen für ihn ohne genügende Aequivalente zu schaffen. Man hört solchen „Nothschreien“ — wie man es zu nennen beliebt — gegenüber häufig die Redensart: der Sortimenter könne und müsse sich selber helfen. Diese Behauptung wäre auch nicht ohne Grund, wenn nicht die Verleger die Sortimenten durch Unterstützung des modernen Antiquariats, das den Ladenpreis nur als Aushängeschild gebraucht, so unendlich schädigten. Ein nicht ganz unbedeutender Sortimenter unseres Vereins bezog längere Zeit Schiller's Werke von seinem Buchbinder, weil dieser ihm dieselben wohlfeiler als der Verleger lieferte; ja derselbe konnte in den Herzogthümern Schleswig und Holstein in diesem „Artikel“ nicht mit einem Hamburger Papier- und Kurzwaarenhändler concurriren. Für die Verleger wären die Bestrebungen, das moderne Antiquariat in seine Schranken zurückzuweisen und den Sortimentern nicht schon vor der Messe durch massenhafte Baarpakete die Möglichkeit reiner Saldirung zu nehmen, gewiß lohnender, als die jetzigen Conduitenlisten anzufertigen. — Auch die Klage der Verleger über den langen Credit, den sie noch jetzt geben müssen, können wir nicht unerwähnt lassen. Wir wollen dieselbe kurz in das rechte Licht zu stellen versuchen. Es wird uns Niemand bestreiten, daß der buchhändlerische Normalrabatt  $33\frac{1}{2}\%$  ist; daß dieser jetzt factisch nur  $25\%$  ist, ebenso wenig. Man könnte uns erwidern: dafür kann jetzt der Sortimenter auch gegen baar mit enormen Procenten beziehen; es ist dies allerdings wahr, aber diese Artikel sind fast sämmtlich in den Händen des modernen Antiquariats, und der Sortimenter hat nur die zu vertrei-

ben, wozu, wie im Börsenblatt Nr. 155 so richtig gesagt wird: „die eigenste, persönliche Thätigkeit, Arbeitskraft, Bücherkenntniß und jenes anspannende, den ganzen Menschen von früh bis spät in Anspruch nehmende, nie ein Ausrufen gönnende Schaffen, das die menschlichen Kräfte nur zu bald absorbiert, und das bis zu einem höheren Alter auszuhalten nur sehr Wenigen möglich ist“, gehört. Zieht man jedoch — um von der früheren und jetzigen Rabattirung abzusehen — in Erwägung, daß die letzten Monate des Jahres für den Absatz die ergiebigsten sind, und daß manches in alte Rechnung gelieferte noch im neuen Jahre verkauft wird, so ist es leicht ersichtlich, daß der Credit nicht als ein allzu langer bezeichnet werden kann, und dies noch um so weniger, als Baarbezüge und Vorauszahlungen dabei natürlich erwähnt werden müssen. Diese Behauptung wird uns am wenigsten Derjenige bestreiten, der einen rein kaufmännischen Standpunkt einnimmt, und dieser wird ja jetzt bekanntlich im Buchhandel sehr hoch gestellt. — Wir können nicht unterlassen, bei dieser Gelegenheit das unglückliche Bestreben, den Buchhandel als ein rein kaufmännisches Geschäft aufzufassen und so zu benennen, vorübergehend zu berühren. Will man denn gar nicht einsehen, wie wenig der rein kaufmännische Maßstab für das Verhältniß des Verlegers zum Sortimenter paßt? Ist denn einem Sortimenter, wenn ihm ein Verleger die Rechnung sperrt, anderweitige Concurrenz geboten, durch welche er das Gewünschte ohne Nachtheil für sich erlangen kann, wie es dem Kaufmann möglich ist, der in den meisten Fällen einen Artikel von zehn Fabrikanten beziehen kann? Haben nicht somit die Verleger die Sortimenten unter allen Umständen in ihrer Macht und Gewalt, da die letzteren eben an die bestimmte Bezugsquelle gebunden sind? Ferner fehlen dem Sortimenter nicht die rationelle kaufmännische Vertheilung und Berechnung der Spesen, die Benützung günstiger Conjunctionen sowohl im Ein-, wie vorzüglich im Verkauf? Es ist in der That kaum zu begreifen, wie diese eigenthümlichen Verhältnisse bei allen immer wiederkehrenden Erörterungen der Reorganisationsfrage des buchhändlerischen Verkehrs haben außer Acht gelassen werden können. Der Hinweis auf andere Staaten, wie Frankreich oder England, in denen der Buchhandel mehr kaufmännisch betrieben wird, kann wenig in Betracht kommen, da die deutschen Verhältnisse — abgesehen selbst von der geschichtlichen Entwicklung des deutschen Buchhandels — schon in politischer Beziehung von anderer Nachwirkung sind. Schon die deutsche Zersplitterung verhindert den deutschen Buchhandel, sich dem englischen oder französischen Systeme für denselben anzuschließen. Allerdings wird es Niemand verkennen, daß der deutsche Buchhandel dringend einer Reorganisation bedarf, und daß diese wesentlich in der Hand der Verleger liegt; aber ebenso wenig wird es zweifelhaft sein, daß nur dann der Gesamtbuchhandel sich heben kann, wenn der Sortimentshandel gehoben wird. Durch die Hebung des Sortiments schaffen sich die Verleger selbst den größten, weil dauernden Vortheil. Es wäre ungerecht, wollten wir hier nicht der mehr wie bereitwilligen Uebernahme von Commissionen von Seiten der Leipziger Handlungen gedenken. Wir kennen z. B. einen Fall in unserer Nähe, in dem ein sehr achtbarer Leipziger Verleger — wir nennen ihn so, weil sein Geschäft im Verlage seinen Schwerpunkt hat — die Commission eines Mannes übernahm, der durchaus nicht in unsere Reihen gehört; er schreibt z. B. nur sehr fehlerhaft deutsch etc. Wir sind überzeugt, daß dieser neue Colleague sein „Geschäft“ „kaufmännisch“ betreiben und seine „Waare“ zu jedem denkbaren Preise anbieten wird; ob dies aber zu Ruß und Frommen des deutschen Buchhandels ist, das ist eine andere Frage. Was nützen uns Buchhändlerschulen, Lehrjahre etc., wenn doch Jeder, der eben Bücher vertrödelt, Zeit-