

stand zurückkommen. Der Verlagsbuchhandel fange aber damit an, sich zu reformiren, regule die Rabattfrage, gebe bei Baarbezügen stets einen höheren Rabatt als Aequivalent, und suche möglichst das moderne Antiquariat einzuschränken; dann müssen, dann werden auch die billigeren Wünsche derselben nach reiner Saldirung u. ihre Erfüllung finden. Durch ein solches Vorgehen wird sich der Verlag einen Nutzen schaffen, der noch lange Früchte trägt: der Vortheil des Verlegers und Sortimenters geht Hand in Hand.

Das Nächste aber wird sein müssen, über die nur negative Kritik hinauszugehen und zu positiven Reformen oder doch Vorschlägen dazu vorzuschreiten. Es wäre gewiß praktisch, wenn die einzelnen Vereine diese Frage in Erwägung ziehen und dann das Resultat durch das Börsenblatt veröffentlichen wollten. Eine spätere Commission würde in dieser Weise ein nicht hoch genug zu schätzendes Material erhalten. Es liegt uns in dieser Beziehung schon ein Vorschlag des Berliner Verlegervereins vor, nämlich das Mesagio nachträglich gutschreiben. Wir halten denselben in Uebereinstimmung mit bereits früher veröffentlichten Ansichten Anderer für durchaus unpraktisch. In diesem Falle können wir allerdings die kaufmännischen Usancen als Richtschnur nehmen. Welcher Kaufmann schreibt wohl den Decort gut? Es fällt keinem ein, sondern jeder zieht ihn bei der Zahlung ab, und das mit Recht, da es das kürzere, einfachere und die wenigste Zeit in Anspruch nehmende Verfahren ist. „Zeit ist Geld“ ist ein Wort, das der Kaufmann über alles hoch hält, und das im Buchhandel noch nicht so, wie dort, zur Geltung gekommen ist. Nebenbei ist diese Bestimmung des Berliner Verlegervereins nicht uncharakteristisch für die Auffassung des Verhältnisses der Verleger zum Sortimenter von Seiten Ersterer.

Noch charakteristischer allerdings zeigt sich dies in Artikel Nr. X, Th. L. unterzeichnet; in demselben wird nämlich wörtlich gesagt: „Wie lange soll die Naivetät noch dauern, daß im Sortiment das Betriebscapital eingeständenermaßen aus dem Credit der Verleger besteht.“ Diese Behauptung ist doch wahrhaftig stark und fast eine Beleidigung des gesammten Sortimentsbuchhandels und könnte doch auch nur bei einem sehr geringen Bruchtheil der Sortimenter zu begründen sein, eingestanden ist sie gewiß von Niemandem. Credit geben und nehmen ist die Basis jeglichen Handels; nehmen die Sortimenter den Credit der Verleger in Anspruch, so diese nicht minder den der Buchdrucker und Papierhändler u. s. w. Dieser Grund für die Abschaffung der Ueberträge ist sehr wenig stichhaltig; ebenso wenig aber auch vom Standpunkte des strengen Rechtes aus der der Sortimenter, Ueberträge machen zu müssen, weil sie gezwungen sind, ihren Kunden einen langen Credit zu geben. Hr. Th. L. hat Recht: das ist Sache der Sortimenter; aber etwas Anderes ist es, wenn die Sortimenter sagen, weil Ihr Verleger unsern Verdienst in jeder Weise schmälert, darum müssen wir Ueberträge machen. Gebt uns wieder 33 $\frac{1}{3}$ % Rabatt, schafft die Baarpakete ohne den gehörigen Decort ab u. s. w., dann sind wir vollständig mit dem einfachen „Abthun der Ueberträge sans phrase et sans condition“ einverstanden und geben Euch vielleicht noch das Mesagio dazu. Aber das ist auch nicht der Standpunkt der Sortimenter; diese sagen: Ueberträge zu machen ist ein alter Gebrauch und wir haben durchaus keine Ursache, diesen aufzugeben ohne genügende Aequivalente dafür. Es ist in dem einen oder andern Falle dann vielleicht möglich, daß der Sortimenter ein richtiges Verhältniß zwischen Capital, Arbeit und Verdienst findet, ohne bei dem modernen Antiquariat, oder besser gesagt der Schleuderei Hilfe suchen zu müssen, durch welche er die „Waare“ der Verleger entwerthet und sich selbst die Zukunft verdirbt.

Hrn. Nolte müssen wir entgegen halten, daß er wohl nur die Verhältnisse Hamburgs vor Augen hatte, wenn er sagte: „Aber dem ordentlichen, fleißigen Manne wird es bei ernstlichem Suchen doch gelingen, sich für mäßige Zinsen Depositoposte zu verschaffen“, und ist für eine Handelsstadt seine Meinung wohl eine richtige und praktische; wer aber die Verhältnisse kleiner Orte kennt, wird wissen, daß es in solchen einem Geschäftsmanne, der nicht Grund und Boden besitzt oder sonst hypothekarische Sicherheit bieten kann, unendlich schwer, ja fast unmöglich ist, Geld in sein Geschäft zu bekommen. Sonst sagt Hr. Nolte Manches, das wohl zu beherzigen ist.

Bis jetzt halten wir die Sache der Reform noch lange nicht für spruchreif, und sollten die Bestimmungen, so wie sie vorliegen, wider Erwarten zur Ausführung kommen, durchaus nicht für lebensfähig, sondern geradezu für schädlich; sie führen das Sortiment noch leichter, als wenn jede Reform unterbliebe, zum modernen Antiquariat.

H. Haendke.

XXVI.

Einsender dieses, ein älterer Sortimenter, der aber auch einigen Verlag besitzt, hat zwar die neuen Bestimmungen unterzeichnet zurückgesandt, kann sich aber doch nicht verhehlen, daß der §. 4. Veranlassung zu endlosen Differenzen geben wird, und daß im Allgemeinen auch der Vortheil der Sortimentshändler zu wenig berücksichtigt ist.

Wenn man freilich bedenkt, wie sehr in der Ostermesse die Verleger, sowohl in quantativer Beziehung (in der bei weitem überwiegenden Kopzahl), als auch in den sich bekundenden Redner-talenten die Oberhand haben, so muß man sich fast wundern, daß die Herren den Vortheil der Sortimentshandlungen noch so weit berücksichtigen, und daß nicht im Chore gerufen wurde, wie es jüngst ein rücksichtsloser Verleger im Börsenblatte that: Fort mit dem Mesagio! ein Viertel Rabatt und keine Ueberträge!

Wenn doch dieser wohl noch junge Mann bedenken wollte, daß, so wie der deutsche Buchhandel jetzt ist, nur durch ein Zusammenwirken unter billiger Berücksichtigung der gegenseitigen Interessen sich ein Vortheil für die Gesammtheit herausstellen kann! Daß in früheren Zeiten, wo die Viertelsachen nur ganz ausnahmsweise vorkamen, der Sortimenter auch bei größeren Ausgaben für Fracht und Spesen sich besser stand als jetzt, das wird jeder ältere Buchhändler wissen; der ungemein geschmälerte Rabatt, dem oft noch Baarzahlung zur Seite steht, hat sehr erklärlich Mangel an Zahlung zur Messe im Gefolge. Sollen nun auch die Ueberträge wegfallen, so wird die Hälfte der Sortimentshandlungen in eine sehr unangenehme Lage kommen. Die Rechtfertigung dieser Maßregel durch übermäßig langen Credit ist nicht stichhaltig, und wenn Verleger in diesem Blatte von einem 15monatlichen Credit gesprochen, so haben sie wohl nicht daran gedacht, daß die meisten Sachen im October bis December versandt werden, und daß von da an bis zur Ostermesse oft kaum sechs Monate zwischen liegen.

Sortimenter-Vereine gegen Unbilligkeiten der Verleger mögen sich bilden; wenn sie aber auch nicht ins Leben treten, so wird doch jeder Sortimenter zu beurtheilen wissen, mit wem er es zu thun hat. Die Viertelredner kennt man ja, mögen sie in B. oder in V. sein, und man weiß auch, wie schöne Redensarten zu nehmen sind, welche nicht durch die That bewiesen werden. „Quirn kost kein Geld“, ist eine plattdeutsche, durchaus gerechtfertigte Redensart!

Unbillig würde es von Seiten der Sortimenter sein, wenn sie die Verhältnisse, unter denen zuweilen Bücher entstehen, nicht berücksichtigen wollten, und wenn z. B. unser verehrter Colleague G. Reimer in der Lage war, dem Minister v. Bodelschwingh für