

tere Alvordern fanden sich nämlich mit dem Problematischen ihres Geschäftsverkehrs einfach dadurch ab, daß sie den so schwer zu ermessenden Speculationswerth der Bücherwaare sich in natura ausgleichen ließen. Buch wurde gegen Buch ein- und umgesetzt. Der Tauschhandel war so lange vollkommen naturgemäß, als der Buchhandel wie im 16. und 17. Jahrhundert nur über einen beschränkten, ziemlich gleichmäßig gebildeten und gleichmäßig literarisch-productiven Theil von Deutschland verbreitet war. Sobald der Buchhandel eine größere Ausdehnung gewann, stieg damit in natürlichem Zusammenhang die Verlagsproduction zur Beschaffung des Umsatzmittels für den Bedarf an Sortiment und verwässerte und verschlechterte sich. Dadurch entstand ein Mißverhältniß im allgemeinen Aequivalent der buchhändlerischen Waare, wie es der Chantageverkehr zur Voraussetzung hatte. Die tüchtigen und durch ihr literarisches Terrain bevorzugten Producenten fanden bei der industriösen Production der bloßen Bücherfabrikanten in der Chantage keine Befriedigung mehr, und bei der Vermehrung der Sortimentsthätigkeit, die ihrer nicht entzathen konnte, sahen sie sich auch mehr und mehr der Nothwendigkeit überhoben, selbst Sortimentsgeschäfte zu betreiben. Dadurch trat allmählich eine Trennung des Verlagshandels vom Sortimentshandel ein. Allein es war den deutschen Verlegern nicht gestattet, nun zu dem exacteren Verkehrsprinzip: hier Waare — dort Geld, überzugehen. Gegen das feste Kaufgeschäft als Regel, sei es Baargehalt oder auch nur auf Credit, sträubte sich nach wie vor der Geschäftsinstinct des deutschen Buchhandels. Mit der Form des Tauschhandels durfte das Prinzip des Tauschhandels nicht zu Grabe getragen werden, sondern es galt, unter Wahrung des Prinzips eine neue, den Zeitverhältnissen angepasste Verkehrsform zu finden. Gelang dies nicht, so wurde der deutsche Buchhandel in Bahnen getrieben, die ihn nimmermehr zu seiner heutigen Gestalt und Bedeutung geführt hätten. Aber es gelang: die Nova- und à cond.-Sendungen entstanden, das Wagniß fand durch die neue Verkehrsart abermals seine naturgemäße Vertheilung zwischen Verleger und Sortimenter, und mit dieser Einrichtung, mit dem Conditionshandel, dessen erste Spuren übrigens schon in der Blüthezeit des Chantagegeschäfts zu finden sind, war die moderne Form zur Rettung des alten Prinzips gewonnen.

Daß aber der Commissionshandel einen Uebergang vom Tausch- zum Conditionshandel gebildet habe, wie man nach den Stüler'schen Bemerkungen annehmen mußte, dafür liegt in dem allerdings nicht reichlichen Material, worauf ich meine Ausführungen stütze, keinerlei Andeutung vor. Möglich, daß Hr. Stüler für seine Ansicht Argumente aufzuweisen vermag, die ich nicht kenne, allein die strengere Begründung derselben muß jedenfalls verlangt werden, da die Eigenthümlichkeit des Commissionshandels, die Gefahr ungetheilt dem Producenten zu überlassen und nach der anderen Seite nur Dienstleistungen zu bedingen, dafür aber auch dem Producenten das ungeschmälerte Verfügungs- und Bestimmungsrecht für alle Beziehungen des Geschäftsverkehrs zu wahren, den Prinzipien und Verhältnissen nicht entspricht, nach denen sich der deutsche Buchhandel entwickelt hat. Hr. Stüler citirt Köfig, und Köfig sagt ausdrücklich, daß der Commissionshandel, wie er im Buchhandel bestehe, nicht mit dem Conditionshandel zu verwechseln sei. Er erwähnt auch mit keiner Sylbe, daß der eine aus dem anderen hervorgegangen sei, und Köfig, der in den ersten Jahren dieses Jahrhunderts, wenn nicht schon früher, sein Handbuch des Buchhandelsrechts abfaßte, hätte von diesem wichtigen Umstande theilweise noch als Zeitgenosse wissen müssen, denn das Erscheinen seines Werkes lag nicht so fern von jenem Zeitpunkte, wo der Conditionshandel gegen den Tauschhandel erst allgemeiner in Aufnahme kam.

Die Wahrheit dürfte die sein, daß der Commissionshandel im deutschen Buchhandel von jeher, aber ohne organischen Zusammenhang, neben dem Conditionshandel bestanden hat. Von dem abgesehen, was man im Buchhandel specifisch Commissionsgeschäft nennt, nämlich die beauftragte Vermittlerschaft im Verkehr zwischen der Geschäftswelt, ist es auch ein Commissionsverhältniß, wenn ein Gelehrter, der Selbstverlag ausübt, oder ein Verlagsinstitut, das mit dem deutschen Buchhandel nicht in Verbindung steht, sein Verlagswerk einem Buchhändler zum Debit überträgt. D. Wächter \*) erklärt, daß die juristische Stellung des Beauftragten im letzteren Falle die des Verkaufskommissionärs sei. Als solcher müßte er sich dann das Verfügungrecht über das Werk zu jeder Zeit vorbehalten, dasselbe vom Disponendenrecht ausschließen etc. Allein es wird ihm schwer werden, seiner Stellung zum Committenten vollauf gerecht zu werden, wenn er nicht wesentliche Interessen vernachlässigen will. Die Regel wird daher die sein, daß er mit dem Commissionsgute mehr oder weniger Conditionshandel zu treiben genöthigt ist, denn das herrschende Verkehrsprinzip des deutschen Buchhandels ruht im Conditionshandel, dessen Beeinflussung sich verwandte Verkehrsformen, wenn sie mit ihm auf seinem eigenen Gebiete in Concurrrenz treten, nicht wohl entziehen können. Allgemeine Grundsätze lassen sich deshalb auch für ein solches Verhältniß nicht aufstellen, sondern man wird für den einzelnen Fall stets auf die specielle Uebereinkunft zwischen den Contrahenten zurückgehen müssen.

Offenbar aber ist es ein Irrthum des Hrn. Stüler, wenn er zur Begründung seiner Ansicht anführt, daß der Ladenpreis früher regelmäßig als Verkaufspreis eingehalten worden sei, so daß also der Rabatt als bestimmter Procentsatz des Verkaufspreises der Provision des Commissionärs völlig gleichgestanden habe. Woher er diese Behauptung entlehnt hat, weiß ich nicht; ich vermute nur, daß er sich hierin von den Streit- und Reformschriften unserer buchhändlerischen Praktiker beeinflussen läßt, und das sind gewöhnlich die mangelhaftesten Quellen, um die Entwicklung buchhändlerischer Geschäftsverhältnisse kennen zu lernen. Wie in diesen Schriften sehr häufig das Ende an den Anfang verlegt wird, so läßt sich im Widerspruch mit den darin geführten Redensarten auch von den Ladenpreisen sagen, daß sie erst in den letzten 30—40 Jahren angefangen haben, eine bestimmtere, den Sortimenter zu ihrer Einhaltung möglichst nöthigende Normirung zu gewinnen. Die Möglichkeit, unter dem Ladenpreise zu verkaufen, steht doch genau im Verhältniß zu der usancemäßigen Rabattscala zwischen Verleger und Sortimenter. Nun ist es Thatsache, daß im Anfange des Jahrhunderts 33½ % Rabatt die Regel und 25 % die Ausnahme war, während es gegenwärtig gerade umgekehrt ist. Im nämlichen Verhältniß war somit im Anfange des Jahrhunderts die Möglichkeit mehr vorhanden als jetzt, unter dem Ladenpreise zu verkaufen, und es geschah dies auch. Statt alles Andern verweise ich hier auf die von einer Buchhändler-Deputation zur Jubilatemesse 1803 gesammelten Gutachten über die Verbesserung des Buchhandels. Die darin constatirten Uebelstände dürften sich der Zeit nach so ziemlich bis kurz vor dem ersten Bahnbrechen des Conditionshandels erstrecken, und es ist daraus zu ersehen, wie locker man es damals mit den Bücherpreisen und mit dem Rabattgeben an Sortimenter und Publicum nahm.

Die von Hrn. Stüler erwähnte Thatsache, daß das à conditions-Geschäft fast durchgängig als eine gewöhnliche kaufmänni-

\*) Vgl. seine Abhandlung: „Das Rechtsverhältniß zwischen dem Verleger und dem Sortimentsbuchhändler etc.“ in Goldschmidt's Zeitschr. f. Handelsrecht 1859.