

II.

Commissionär ist nach der im Art. 390. des deutschen Handelsgesetzbuchs gegebenen Begriffsbestimmung derjenige, der gewerbemäßig in eigenem Namen für Rechnung eines Auftraggebers (Committenten) Handelsgeschäfte schließt. Seiner Vermittelung bedienen sich im Waarenhandel vorzugsweise einerseits die Fabrikanten, die ihre Thätigkeit und Intelligenz hauptsächlich in der Erzeugung, andererseits die Kaufleute, die ihre Arbeit hauptsächlich im Verkauf der Waaren productiv, d. h. gewinnbringend werden sehen. Ohne den Commissionär würde der eine Theil dem Verkaufe, der andere dem Einkaufe eine Thätigkeit widmen müssen, die beide vortheilhafter in der entgegengesetzten Richtung verwerthen könnten. Er nimmt also, indem er Ein- und Verkauf in eigenem Namen, aber in ihrem Auftrage und für ihre Rechnung besorgt, beiden Theilen die unproductive, d. h. die gewinnlose Arbeit in ihren Geschäften ab und tritt damit als ein nothwendiges und nütliches Glied in die Kette der Verbindungen ein, deren directen Zusammenhang er unterbricht. Im Buchhandel findet eine derartige Unterbrechung der directen Beziehungen, eine Vermittelung des Verkehrs, nicht statt. Der buchhändlerische Commissionär kann weder im Sinne des Handelsgesetzbuchs, welches bekanntlich auch für den Buchhandel maßgebend ist, als ein solcher bezeichnet werden, noch leistet er den Verlegern und Sortimentern, den buchhändlerischen Producenten und Kaufleuten, die Dienste, die im Waarenhandel der Commissionär den Vertretern gleicher Richtungen zu leisten berufen ist. Nichtsdestoweniger aber dürfte es für denselben kaum ein geeigneteres Feld für seine Wirksamkeit geben und nirgends würde er mit größerem Nutzen für alle Theile arbeiten, als gerade im Buchhandel. Denn wenn im Waarenhandel der Commissionär vorzugsweise da seine Aufgabe zu lösen hat, wo der directe Verkehr ein besonders weitläufiger, mühevoller und zeitraubender sein würde, und wo es sich auf der einen Seite um einen möglichst raschen Absatz im Großen, auf der andern aber um die Beschaffung von verschiedenartigen Artikeln derselben Kategorie, die eine große Zahl von Urhebern haben, handelt, wenn wir sehen, daß — um nur einen Fall anzuführen — in Folge dessen das Kurz- und Quincailleriewaarengeschäft fast ausschließlich durch die Hände von Commissionären geht, so dürfte der Schluß wohl gerechtfertigt sein, daß auch im Buchhandel, wo ähnliche Verhältnisse obwalten, die Thätigkeit eines Vermittlers eine sehr ersprießliche sein würde. Der Sortimenter namentlich dürfte Ursache haben, dieselbe herbeizuwünschen. Man beachte nur, wie dieser durch die directe Verbindung mit der großen Zahl von Verlegern, in welcher er steht, genöthigt ist, seine beste Arbeitskraft, die meiste Zeit auf die Seite seines Geschäfts zu verwenden, die ihm am wenigsten einbringt. Beim Einkauf kann der Sortimenter — der nicht speculativer „moderner Antiquar“ sein will — selten gewinnen, da die Bezugsquellen Jedem bekannt und zugänglich, die Preise überall fest bestimmt sind; nur der Verkauf bringt ihm Vortheil; je höher er diesen steigert, desto größer ist sein Gewinn. Nach dieser Richtung hin hat er also alle seine Kräfte zu entfalten; dem Verkauf eine weitere Ausdehnung zu geben, sich immer mehr Käufer und Kundschaft zu verschaffen, muß demnach folgerichtig sein unablässiges Bemühen sein. Aber wie wenig kann unter den jetzigen Verhältnissen ein solches Bemühen zur Geltung kommen! Da sind unzählige Bestellzettel zu schreiben, unzählige Facturen einzutragen, unzählige Packete auf- und zuzumachen; da ist mit einer unendlichen Menge von Firmen Rechnung zu führen, für jede wegen eines noch so kleinen Werthbetrages Conto zu eröffnen, da kommen Abschlüsse, Reclamationen und Differenzen, deren Erledigung kostbare Zeit

in Anspruch nimmt, da kommen noch so viele andere geringfügige Arbeiten aller Art, daß für den Verkaufsbetrieb, das Forschen und Suchen nach neuen Absatzwegen, das im Buchhandel leider so nothwendige Heranziehen von Käufern nur wenig Zeit — und was das schlimmste ist — nur wenig Lust übrig bleibt. Woher sollte diese Lust, die schaffensfreudige Lust auch kommen? Sieht man doch, daß man bei aller Arbeit und Plage nur wenig vorwärts kommt, daß der Gewinn ein unverhältnißmäßig geringer ist und daß den sich täglich steigenden Ansprüchen, die die vorwärts schreitende Zeit und die Familie an uns stellen, trotz aller Anstrengungen keine in gleichem Maße wachsende Einnahme gegenüber gestellt werden kann. Sollte der Grund für diese Erscheinung allein in der Concurrenz, in dem „modernen Antiquariat“, allein in dem Uebermaß der Production, mit dem die Consumtion nicht Schritt halte, zu suchen sein? Wir glauben es nicht; wir glauben vielmehr nach Obigem die einzig richtige Erklärung nur in dem Umstande finden zu können, daß die productive Arbeit des Sortimenters durch die unproductive Arbeitslast, die in Folge des unvermittelten Verkehrs auf seinen Schultern ruht, zu sehr durchkreuzt und in ihrer gedeihlichen Entwicklung gehemmt wird.

Wir haben aber noch auf einen andern Uebelstand aufmerksam zu machen, der durch dieses Verhältniß hervorgerufen wird, theilweise auch mit dem eben erwähnten Mangel an Verdienst in Zusammenhang steht. Wir meinen die Saumseligkeit im Zahlen, über die seitens der Verleger so vielfach geklagt wird. Pünktlichkeit ist abhängig von der Ordnung; letztere bedingt aber in jedem kaufmännischen Geschäft eine fortwährende Uebersichtlichkeit der Verbindlichkeiten, die man übernommen, den rechtzeitigen Abschluß aller Rechnungen, eine genaue Ermittlung des erzielten Gewinnes, nach welchem sich die Ausgaben zu richten haben, und vor allen Dingen die regelmäßige Aufstellung einer Bilanz, die über den Stand des Vermögens richtigen Aufschluß gibt. Das Handelsgesetzbuch verlangt letztere von jedem Kaufmanne mindestens alle zwei Jahre. Wo diese Bedingungen nicht erfüllt werden, da wird auch von einer pünktlichen Erledigung der eingegangenen Verpflichtungen nicht die Rede sein können. Im Buchhandel aber ist es kaum möglich, eine solche Ordnung aufrecht zu erhalten. Die übermäßige Zahl der Conten, das Durcheinander der Beziehungen, wie es der directe Verkehr mit sich bringt, spotten aller Bemühungen. Wenn man noch im October aller Orten die Abschluß-, Mahn- und Differenzzettel umherschwirren sieht, wenn augenscheinlich nur die herannahende Weihnachtszeit dem rastlosen Fluge dieser Wandervogel ein unfreiwilliges Ende macht, so kann man daraus wohl schließen, daß die Zahl derer, die ihre Bücher zu rechter Zeit nur einigermaßen in Ordnung gebracht haben, keine sehr große sein wird. Daß dieser Mangel an Ordnung aber nicht bloß für die Gläubiger, sondern auch für die Schuldner vom empfindlichsten Nachtheil ist, bedarf kaum eines Nachweises. Er verbirgt letztern den Zeitpunkt, wo vielleicht die Ausgaben anfangen, die Einnahmen zu übersteigen, und verhindert sie daher, rechtzeitig Maßregeln zur Wiederherstellung des gestörten Gleichgewichts zu treffen. Wenn die von Jahr zu Jahr wachsende Summe der Ueberträge den Säumigen endlich die Augen öffnet, wenn sie einsehen, daß sie letztere nur noch durch die Ertragnisse des laufenden Geschäftsjahres zu decken im Stande sind, dann ist es in der Regel zu spät, dem Verderben Einhalt zu thun. Die eigenthümlichen Creditverhältnisse, die wieder eng mit dem Mißstande des directen Verkehrs zusammenhängen, begünstigen die Verheimlichung des Deficits, und aus dem säumigen Schuldner, der anfangs nur aus Unkenntniß seiner Vermögensverhältnisse fehlte, wird schließlich