

seitens der Verleger in die Hände führt. Daß durch diese Geschäftsnormen das Comptoir eines Buchhändlers weit mehr Arbeitskräfte verlangt, als ein hinsichtlich seines Reinertrages auf gleicher Stufe stehendes Geschäft irgend einer andern Branche, ist nicht zu leugnen und muß als ein großer Uebelstand bezeichnet werden, der, obgleich und weil er eben in der Natur der Waare wurzelt und deshalb nicht zu beseitigen ist, an seiner Wirkung und Tragweite nichts verliert.

Mag man neue Geschäftsformen vorschlagen, welche man will, immer wird dieser Uebelstand zu Tage treten; nur mit dem Unterschiede, daß, wie es mit den vom Hrn. C. in Nr. 30 d. Bl. vorgeschlagenen Associationen auch der Fall ist, die Conten-Unzahl allerdings von dem Sortimenten abgewälzt, zugleich aber auf andere Schultern gelegt wird, die, durch pecuniäre Opfer zu stützen, immer wieder im Kreislauf einer solchen Genossenschaft Pflicht des Sortimenters sein wird; und wenn wirklich eine solche Verbindung Lebensfähigkeit in sich tragen sollte — abgesehen von allen besondern Interessen und Neigungen und abgesehen von der Cardinal-Bedingung, daß eine ihrer Aufgabe völlig gewachsene Verwaltung an der Spitze stehen muß —, so würde die Einrichtung eines solchen Provinzial-Institutes immerhin als ein ziemlich gewagtes Experiment gegenüber dem bewährten Leipziger Commissionswesen erscheinen, weil gar nicht abzusehen ist, ob die Kosten des neuen Unternehmens (Gehalte des Directors und Personals, Tantième des Aufsichtsrathes u. s. w.) den Leistungen entsprechen und sich nicht höher stellen würden, als diejenigen des alten Systems; ja, streng betrachtet, würde das neue Institut nichts weiter sein, als ein Commissions-Bureau. Wenn aber ein besonderes Gewicht auf den durch eine solche Vereinigung zu erzielenden Massenbezug populärer Werke gelegt werden sollte, so dürfen wir uns keinen Augenblick darüber täuschen, daß unter der großen Anzahl neuer literarischer Erscheinungen verhältnißmäßig nur sehr wenige austauchen, die sich zu einem solchen eignen, und eine Statistik über den Bezug einzelner Werke eines jeden einzelnen Sortimentengeschäftes würde, wenn sie überhaupt möglich wäre, ganz eigenthümliche Aufschlüsse geben und zu der Thatsache führen, daß viele Sortimentengeschäfte nicht in dem Massenbezug einzelner Werke, sondern in der Masse der von ihnen überhaupt abgesetzten verschiedenen Bücher ihre Rechnung finden; wir nehmen hiervon nicht einmal ohne Weiteres die Schulbücher aus; denn wir befinden uns längst in einer Aera der exacten Wissenschaften, in der jeder Schulmeister seine eigene Methode besitzt, nach welcher er Latein oder Französisch docirt und, von der Vorzüglichkeit derselben durchdrungen, auch sein eigenes Lehrbuch ausarbeitet, drucken läßt und in seiner Schulklasse einführt. Auch hier würde die Statistik wunderliche Resultate zu Tage fördern; Resultate, die wahrlich der bekannten Gesangsbuchs-Wirthechaft — nach welcher jedes Dorf im lieben deutschen Vaterlande aus einem andern Gesangbuche singt — wenig nachstehen würde.

Dagegen macht Hr. C. in der weiteren Ausführung seiner Idee einen Vorschlag, der uns sehr beachtenswerth erscheint, den der dreis-, resp. mehrmonatlichen Saldirung fest bezogener Artikel; in der Annahme dieses Vorschlages würde, unserer Meinung nach, ein wesentlicher Fortschritt liegen, dessen Consequenzen allerdings in erster Reihe dem Verleger zu Theil würden, der aber auch dem Sortimenten acceptabel erscheinen würde, wenn der erstere sich für solche Zahlungen einen Discout in Abzug bringen ließe, der den Zinsgewinn ausgleichen würde, welchen der letztere für im Laufe des Rechnungsjahres eingegangene und angelegte Gelder vom Banquier bezieht.

Abgesehen aber von diesem speciellen Gegenstande können wir im Allgemeinen die Bedenken nicht unterdrücken, die gegen die Associationen des Hrn. C. in uns aufgestiegen sind und deren gründliche Besprechung hier zu weit führen würde; sollte man aber einen Versuch mit der praktischen Einführung machen wollen, so möchten wir uns denn doch die Frage erlauben, ob nicht auf einem andern, näher

liegenden Wege und ohne an den Grundfundamenten der bestehenden Einrichtungen zu rütteln — die unstreitig neben ihren Schwächen auch ihre Vorzüge besitzen —, nicht eine ähnliche Geschäftsnorm auf einfachere Weise in das Leben gerufen werden könnte.

Wir meinen, daß Associationen gegründet werden könnten, indem die sämtlichen Committenten eines Commissionsnarrs diesen mit ähnlichen Befugnissen betrauten, wie sie Hr. C. der „Eintracht“ zu übertragen vorschlägt, und zwar in der Weise, daß die Committenten ihren Bedarf dem Commissionär aufgeben, dieser die eingegangenen Bestellungen, je nach den Verlegern, auf einem Verlangzetteln seiner Firma bestellt, über jeden Bücherballen dem Committenten eine Factur ausfertigt, auf welcher er fest verlangte Bücher von den à cond. bestellten streng getrennt aufführt und für die ersteren vierteljährlich, für die letzteren, wie bisher, ganzjährig Zahlung empfängt. Der Sortimenter hätte in diesem Falle nur ein einziges Conto zu führen und nur an seinen Commissionär zu remittiren und mit ihm zu rechnen; der Verleger nur so viele Conten zu eröffnen, als Commissionsgeschäfte in Leipzig bestehen und der materiellen Vereinfachung der Rechnung zwischen Verleger und Sortimenten stände dann noch der sehr wesentliche Factor zur Seite, daß der erstere seine Kundenkenntniß auf ein Minimum zu beschränken haben würde.

Bei Novitäten-Sendungen würde der Wahlzettel wegfallen können, da der Committent seinem Commissionär ein für allemal die Anzahl der Exemplare der Bücher aus jeder einzelnen Wissenschaft, für die er Verwendung hat, aufzugeben hätte, und da der Commissionär hiernach gleichzeitig für die Gesamtzahl seiner Committenten nach Befinden 100 und mehr Exemplare vom Verleger beziehen könnte, so würden die Novitäten in den wöchentlichen Sendungen dem Sortimenten ebenso regelmäßig zugehen, als bei der jetzigen Methode. Dem Verleger würde die Einzel-Verpackung, Einzel-Facturirung u. s. w. bei der Versendung, dem Sortimenten bei der Remittur erspart. Circulare und sonstige Papiere müßten jedoch, um jeden Schein einer möglichen Uebervorteilung des Committenten durch den Commissionär abzuwenden, von den Verlegern in entsprechender Anzahl an den Commissionär eingefendet werden, der dieselben mit dem Vermerk, daß Exemplare verschrieben sind, an jeden seiner Committenten gelangen ließe. Ja, diese Papiere könnten in den meisten Fällen entbehrlich werden, da die Novitätenlisten die Bezugsbedingungen bei jeder einzelnen neuen Erscheinung und bei Preisherabsetzungen bringen würden.

In der Natur dieses neuen Geschäftsmodus, welcher den Schwerpunkt des Verkehrs ganz in die Hände der Leipziger Commissionsnarrs legt, liegt es nun aber, daß diese die Initiative zu seiner Einführung ergreifen!

In weiterer Ausführung dieser unserer Vorschläge sei es nun gestattet, dadurch dem freundlichen Leser in kurzen Umrissen ein möglichst leichtverständliches Bild von dem neuen Geschäftsgange zu entwerfen, daß wir, in die Details eingehend, uns zu vergegenwärtigen suchen, wie die Communication zwischen Sortimenten, Commissionär und Verleger sich gestalten würde.

Wir haben hierbei besonders den Umstand im Auge zu behalten, daß die Leipziger Commissionsnarrs eine Doppelstellung einnehmen und zwar insofern, als sie einestheils die Aufträge ihrer Committenten direct übernehmen und weiter ausführen, und andernteils als Commissionsnarrs der Verleger auch diesen gegenüber in der Eigenschaft als Sortimenten mit eigener voller Verantwortlichkeit im „Soll und Haben“ erscheinen.

Der Geschäftsgang würde sich folgendermaßen gestalten:

I. Versandt und Empfang.

- 1) Der bestellende Sortimenter füllt über jede einzelne Bestellung auf Grund seines Verschreibungsbuches ein Formular, ähnlich dem bisher gebräuchlichen Bestellzettel, aus, welches enthält: