

Ich gebe ihm dagegen

6. eine bedeutend gesteigerte Einnahme. Ein Commissionär, wie es deren z. B. in Leipzig gibt, mit 80 Committenten würde, wenn ich, den jetzigen Baar- und Rechnungsverkehr zusammennehmend, pro Committent 4000 Thlr. netto annehme, allein an Procenten, ohne directen Einsatz seines eigenen Vermögens, nahezu 20,000 Thlr. verdienen, abgesehen von Freieremplaren, risicoflosen Partiebezügen etc., bloß durch die 3% vom Sortiment und 3% vom Verleger. Außerdem bleiben ihm noch Commissionshonorar von seinen Verleger-Committenten, Emballage-Conto und eine wenn auch verringerte Auslieferungsgebühr.

Den Gesamtbuchhandel lasse ich bestehen, wie er jetzt ist, mit Commissionärsplätzen, Commissionären, Leipziger etc. Auslieferungslager, Börsengemeinschaft, à cond.-Sendungen und Disponiren, Bestellanstalt, Circularen, Adreßbuch und Börsenblatt. Letzterem gebe ich sogar eine sehr erhöhte Bedeutung, die dann, um alles zu sagen, auch eine Besserstellung der Redaction in sich schließen würde.

Ich wünsche nämlich zum Börsenblatt einen wissenschaftlich geordneten Wahlzettel, dessen Insertionsgebühren nicht viel theurer sein dürfen, als die des jetzigen Börsenblatts. Der Abonnementspreis kann dafür bedeutend erhöht werden. Der Verleger erspart dadurch die theuren Circulare und die theuren jetzigen Wahlzettel. Der Sortimenter wird für das Börsenblatt mit Vergnügen das Doppelte geben, wenn er sich nicht mehr aus den Tausenden von Circularen und Wahlzetteln das Seinige mühsam auszusuchen braucht. Die Redaction müßte natürlich für die vermehrte Arbeit entschädigt oder vergrößert werden.

Dem Gesamtbuchhandel gebe ich hoffentlich eine größere Solidität, denn leichtsinnige Etablissements werden unmöglich, da es dem Commissionär, dem Buchhändler-Banquier, wie er dann zu nennen wäre, nicht passen wird, bei ganz geringem Absatz oder schlechten Garantien mit einem Sortiment zu arbeiten. Also ich werfe hinaus den faulen Credit, den anderthalbjährigen Credit und schließlich auch in etwa die Ostermesse.

Es hat mich befremdet, wie Hr. G. in Nr. 71 den Aufsatz in Nr. 58 bewundern kann. Ich habe mich begnügt, nur einige Mängel nachzuweisen, um des einen Grundgedankens willen, muß aber doch sonst dem Herrn beistimmen, welcher einfach antwortete: „Paule, du rasest.“ Deshalb will ich aber hiermit constatiren, daß die Vorschläge in Nr. 30 und 58 nur Veranlassung gewesen sind, meine Vorschläge zu veröffentlichen, die ich schon vor zwei Jahren erfahrenen Collegen mitgetheilt. Von diesen wurden sie gebilligt.

Meine Wünsche gehen zunächst nur dahin, daß sich eine Discussion über meine Vorschläge erhebe. Das ausgesprochene Prinzip ist sehr einfach, Alle profitieren durch die Vertheilung der Bonificationen und Lasten, und hauptsächlich durch Ersparniß an Zeit, Arbeit, Personal und Material.

Werden aber die Vorschläge gut befunden, oder noch bessere dazu gemacht, dann ist es Sache der Leipziger Herren Commissionäre, die Sache durch Erlassung von Circularen an Verleger und Sortimenter praktisch zu machen, denn ihnen erwächst zunächst der directe erhöhte klingende Verdienst, und endlich ist es Sache des Börsenvorstandes, die gewünschte und nothwendige Vergrößerung des Börsenblattes in Angriff zu nehmen. Videant!

Zu weiterer Aufklärung bin ich bereit.

X.

Anmerkung I. Um gleich einem etwaigen Einwurf zu begegnen, daß der Verleger unter solchen Umständen das directe Absatzgebiet, zumal bezugs Insetate nicht genügend kennen lerne, so bemerke ich, daß dieser Uebelstand sofort wegfällt, wenn die Commissionäre ihrem Bestellzettel an den Verleger zur Notiz für denselben, die Original-Bestellzettel der Sortimenter beifügen. Natürlich würde es dabei auf die Vereinbarung zwischen Verleger

und Commissionshandlung ankommen, ob die sich aus den Originalbestellungen ergebenden Partievorteile für letztere wegfällen sollen, und dafür derselben vielleicht von vornherein etwa 4% Bonification bewilligt werden. Von vornherein selbstverständlich ist es aber, daß sich die Commissionshandlung nicht nachträglich Freieremplare aus dem Absatz gutschreiben darf, indem dadurch der Verleger zu stark benachtheiligt würde. — Auch die Schnelligkeit im Effectuiren der Bestellungen wird durchaus nicht leiden. An den Commissionärsplätzen bleibt sie eo ipso dieselbe; directe Bestellungen sind nicht ausgeschlossen, sei es gegen Baarzahlung in Leipzig, gegen Postnachnahme, sei es, daß die Commissionäre von vornherein erklären und als Norm festsetzen, directe Bestellungen ihrer Committenten etwa bis zur Höhe von 20—100 Thlr. u. w. dürften ihnen belastet werden.

Anmerkung II. Um ein Beispiel zu geben, daß der Sortimenter und Verleger durch die der Commissionshandlung zu gewährenden 3% nichts verlieren, diene Folgendes:

Bei einem Netto-Absatz von 4000 Thlr. zahlt der Sortimenter also 4120 Thlr. Darauf zahlt er quartaliter 1000 Thlr.:

1000 Thlr. am 1. April mit 5% gutgeschrieben machen bis zum 1. Januar	1037 Thlr. 15 Rgr.
1000 Thlr. am 1. Juli mit 5% gutgeschrieben machen bis zum 1. Januar	1025 " — "
1000 Thlr. am 1. October mit 5% gutgeschrieben machen bis zum 1. Januar	1012 " 15 "
1000 Thlr. am 1. Januar	1000 " — "
	<hr/>
	4075 Thlr. — Rgr.

Der Commissionär kostet ihm also 46 Thlr.; weniger als jetzt an directen Ansätzen für Honorar, Meßbesorgung und Excassogebühr etc.; dafür hat er sämtliche oben angeführten Annehmlichkeiten und Ersparnisse obendrein.

Der Verleger verdient direct mehr als jetzt. 4000 Thlr. Netto-Absatz repräsentiren bei 33 1/3% Rabatt brutto 6000 Thlr. Absatz.

Der Baarabsatz ist dem Verleger der liebste. Bei 33 1/3% in Rechnung pflegt man mindestens 40% baar zu geben. Ein Ordinärcapital von 6000 Thlr. ergäbe also gegen baar 3600 Thlr. Diese geben im Laufe des Jahres ein. Behufs Verzinsung kann man also den 1. Juli als Mittel-Termin annehmen.

3600 mit 5% Zinsen vom 1. Juli ab machen am folgenden 1. Januar 3690 Thlr.

Auf die 4000 Thlr. in Rechnung empfängt er am 1. April 1000 Thlr., bonificirt dem Commissionär 5% für 1/3 Jahr, bleibt	962 Thlr. 15 Rgr.
am 1. Juli 1000 Thlr., bleibt	975 " — "
am 1. October 1000 Thlr., bleibt	987 " 15 "
am 1. Januar	1000 " — "
	<hr/>
	3925 Thlr. — Rgr.

Nun hat er den Commissionshandlungen zu bonificiren auf 4000 Thlr. 3%

120 " — "

3805 Thlr. — Rgr.

Der Verleger profitirt also bei allen Ersparnissen noch 115 Thlr. und hat quartaliter seine baare Cassa, die er selbst Zinsen tragen lassen kann. Lege ich den Debit in Rechnung zu Grunde, so empfängt er zur Ostermesse für 4000 Thlr. Absatz, vorausgesetzt daß alles bezahlt wird, abzüglich 1 1/2% Repagio, 3940 Thlr. Bei den Quartal-Abschlagszahlungen verliert er, wie oben gezeigt ist, an Bonification 75 Thlr. in Summa, rechnet er aber für sich wieder Zinsen bis zur Messe, so verdient er 125 Thlr. bei 5%, hat also dann statt 3940 Thlr. ein Capital von 4065 Thlr.

Für den Commissionär nehme ich an, daß er einem Committenten, der 4000 Thlr. netto absetzt, an den Posten, die wegfällen sollen, Honorar, Meßbesorgungs-Gelder, Excassogebühr und Geschenk bis zu 100 Thlr. ansetzt. Bei der neuen Organisation verdient er 3% am Sortiment, 3% am Verleger, in Summa 240 Thlr.

Der Schwerpunkt von Obigem liegt darin, daß alles Geld sofort Zinsen trägt.

Anmerkung III. Verlegern, welche die unerlangten Novasendungen nicht gern wollen fallen lassen, ist auch hierzu Gelegenheit geboten. Schulz' Adreßbuch gibt vor wie nach Auskunft, ob die Sortimenter Nova annehmen. Wenn nun der Verleger sich die Originalbestellzettel stets vom Commissionär mit einjenden läßt, so behält er dadurch die Absatzcontrole, und kann die Novasendung in größerer Anzahl dem Commissionär machen, unter Angabe, wie derselbe sie unter seine Committenten vertheilen soll. Auf diese Weise kann er auch ihm direct per Post vorher zugehende Novabestellungen erledigen, sowie überhaupt nicht effectuirbare Bestellzettel, um dem Commissionär die Arbeit zu erleichtern, gleich an den Sortimenter selbst zurückschreiben.

