

Nichtamtlicher Theil.

Die buchhändlerischen Reformvorschläge.

Noch vor einigen Wochen folgten in diesen Spalten Vorschläge und Bemerkungen zu Reformen auf dem Gebiete des Buchhandels schnell und zahlreich einer hinter dem andern; jetzt nachdem die Ostermesse vorüber ist, scheint dieses rege Treiben, ohne irgend welchen Erfolg erzielt zu haben, gänzlich erlahmt zu sein, — und vielleicht nicht zum Schaden der Betheiligten selbst. Denn dafür, daß durch die angedeuteten Mittel doch nicht allseitig Besserung erwartet wird, spricht schon das augenblickliche Schweigen. Einzelnes Gute, wie z. B. die Vereinfachung der Buchführung durch Schließung der zu geringen Conti von Seiten der Verleger, ist allerdings dankbarst anzuerkennen und mag von den Betreffenden wohl schon jetzt in der Praxis verwendet werden; andere Vorschläge dagegen, wie besonders der, den directen Verkehr zwischen Verleger und Sortimenten durch Einschließung eines Commissionärs als vermittelndes Zwischenglied zwischen Fabrikant (Verleger) und Detailhändler (Sortimenter) aufzuheben, beruht entschieden auf einem Verkennen des wahren Wesens des Buchhandels und seiner Productionen. Der Verleger ist eben kein Fabrikant einer Waare, welche er vielleicht gar auf Jahre hinaus im ganzen Umfange seiner Production in der Weise der französischen Industrie an einen Großhändler verkaufen könnte, um sich sodann bei gänzlich gesichertem Absatze und Gewinn der ruhigen Vervollkommnung seiner Producte hinzugeben. Gerade wer wie Schreiber dieses von andern Geschäftsverhältnissen an den Buchhandel herantritt, sieht den Unterschied deutlicher und ist mehr geneigt, die so ungemein künstlich und doch so einfach geregelte Gliederung des Buchhandels namentlich in der Ordnung des Verhältnisses zwischen Verleger und Sortimenten zu bewundern. Der Verleger ist nicht nur der mechanische Hersteller eines Werkes, sondern oft hat er auch die Idee oder wenigstens die Veranlassung zur Abfassung gegeben, immer muß und kann er auch selbst am besten für den Vertrieb desselben sorgen. Hierbei hat er allerdings auf die Mitwirkung der Sortimenten zu zählen; doch auch deren Thätigkeit für den einen oder andern Artikel kann am besten der bemessen, welcher eine Reihe ähnlicher Werke in gleicher Weise hergestellt und vertrieben hat, nicht aber ein Großhändler, welchem zufällig heute dieser, morgen jener Artikel unter die Hände kommt.

Trotz dieser so oft besprochenen und auch meist anerkannten ausgezeichneten Organisation des Buchhandels sind nicht nur jetzt, sondern schon mehrmals früher gar mannigfache Bedenken und Vorschläge zu Aenderungen laut geworden. Als Grund hat man dieses Mal hauptsächlich die immer mehr und mehr sich steigende Arbeitslast geltend gemacht; gewiß nicht mit Unrecht. Denn seit Einführung der Gewerbefreiheit wächst die Zahl der neuen Firmen besonders im Sortimentenhandel so sehr, daß der directe Verkehr mit allen unmöglich wird. Doch ehe man darangeht, die altbewährten Prinzipien aufzugeben und ganz neue an ihre Stelle zu setzen, müssen wir doch sehen, ob sich nicht mit Beibehaltung und Weiterbildung der alten sicherere Besserungen erzielen lassen, als durch Einführung noch nicht erprobter neuer Ufancen. So erwünscht und nöthig auch hierbei ein gleichmäßiges Vorgehen der Gesamtheit ist, so kann doch der Einzelne schon manches thun, und wir glauben daher nichts Unnützes zu unternehmen, wenn wir hier die Punkte aufzählen, in denen uns eine Vereinfachung des Geschäftsganges möglich scheint. Daß wir hierher vor allem auch den schon oben erwähnten Vorschlag rechnen: nicht lohnende kleinere Conti zu schließen, wiederholen wir hier nochmals.

Eine fast ebenso große Erleichterung für die Buchführung würde für manche Verleger die gänzliche Aufhebung der Ueber-

träge sein. Dieselben sind in dem jetzigen Abrechnungstermine, welcher die Zahlung für das in einem Kalenderjahre fest Genommene erst vier Monate nach Schluß jedes Jahres verlangt, durchaus unbegründet, und es ist sogar schon im vorigen Jahrhundert vielfach dagegen remonstrirt worden. Abgesehen von der erhöhten Arbeitslast der Buchung und Abrechnung hat dieser Mißbrauch noch die gefährliche Seite, daß er die Betheiligten über ihre eigenen und über fremde Creditverhältnisse leicht täuscht. — Eng hiermit zusammen hängt der Mißbrauch, Saldoreste in falschen Disponenden zu verstecken. Beide Bräuche, welche in gleicher Weise Verleger und Sortimenten schädigen, scheinen in allerneuester Zeit wieder stärker als vor Einführung der Gewerbefreiheit in Uebung gekommen zu sein. Daß der Verleger, welchem auf diese Weise $\frac{1}{6}$ bis $\frac{1}{3}$ seiner Gelder am Fälligkeitstermine vorenthalten werden, Schaden leidet, liegt auf der Hand; doch handelt der Sortimenter ebensowenig in seinem wahren Interesse, wenn er diese Mißbräuche aufrecht zu erhalten sucht. Denn durch dieselben wird die Concurrenz, über deren fortwährende Zunahme fast von allen Seiten Klage geführt wird, ungemein erleichtert und unterstützt. Wer diese beiden Factoren, Ueberträge und Disponenden, gehörig auszubeuten weiß — und von der geschickten Berechnung, mit welcher das geschieht, könnten wir Beispiele anführen — findet in denselben die besten Mittel, mit möglichst geringem eigenen Capital ein Geschäft weiter fortzusetzen. Daß es Geschäfte gibt, wie das des Hrn. C. in Nr. 111 d. Bl., welche für 800—900 fl. und mehr monatlich baar beziehen, erkennen wir gern und freudigst an; doch möchten wir auch auf die Gegenfälle aufmerksam machen, welche wir zum Theil gar nicht für existenzfähig und berechtigt halten.

Der Sortimenter wird uns hier einwerfen, daß er selbst für einen Theil seines Umsatzes längere Zahlungsfristen braucht, weil er selbst längern Credit geben muß. Das letztere dürfen wir jedoch in keiner Weise als begründet anerkennen; theils wird wirklich dem Publicum kein so sehr langer Credit gegeben, theils muß der Einzelne und auch die Gesamtheit der Sortimenten darauf dringen, daß übermäßig langes Hinzuziehen der Zahlungen von Seiten des Publicums nicht gestattet wird. Denn bei sorgfältiger und gewissenhafter Berechnung wird sich leicht herausstellen, daß ein Gewinn bei ungefähr zweijähriger Creditbewilligung gar nicht gemacht wird; daß sich aber wirklich Käufer durch solche Concessionen anlocken lassen, und daß die Concurrenz solche Zugeständnisse nöthig mache, halten wir nicht für richtig. Schlechte Bezahler sind doch meistens nur geringe Bücherkäufer, und wenn man die hier am leichtesten vorkommenden Verluste mit in Betracht zieht, ist dabei kaum etwas zu verdienen. Allerdings wäre zur Abschaffung dieses Mißbrauches ein einiges Vorgehen der Sortimenten höchst erwünscht, doch kann auch der Einzelne für sich schon manches Gute durchsetzen. Daß aber dadurch allen Betheiligten viel Arbeitslast, Ärger und Zeitverlust erspart wird, liegt auf der Hand.

Zu den evidenten mißbräuchlichen Einrichtungen des jetzigen Buchhandels rechnen wir auch das Meßagio von vier alten Pfennigen auf einen Thaler; dasselbe ist allerdings auf der Ostermesse von 1840 als zu Recht bestehend anerkannt, aber wohl mit Unrecht; denn da keine Zahlung in Conventionsgeld geleistet wird noch werden kann, hat ja auch das Agio, welches diese Münze beanspruchen würde, bei dem allgemein nur als Zahlungsmittel angesehenen preußisch Courant keinen Sinn mehr. Eine Abschaffung desselben läßt sich allerdings nur durch einen allgemeinen Beschluß herbeiführen.

Die hier berührten Punkte beanspruchen nicht allen Berufsge nossen etwas besonders Neues zu sagen; sie sollen nur dazu dienen, die Aufmerksamkeit Aller darauf hinzulenken, daß sich in dem altbe-