

Zur Reform der buchhändlerischen Zahlungsweise.

Während gegenwärtig von allen Seiten auf eine raschere und pünktlichere Erhebung der Schuldforderungen des Handels- und Gewerbestandes gedrungen und davon mit Recht die Herstellung einer gesünderen Basis der volkswirtschaftlichen Zustände erwartet wird, steht der Buchhandel bewegungslos auf dem ohnehin dem kaufmännischen Brauche gegenüber zurückgebliebenen Standpunkte der Väter und Ahnen. Freilich mehren sich auch bei uns die Klagen und, so zwei oder drei Verleger versammelt sind, fehlt es selten über den Punkt an Uebereinstimmung, daß die Fesseln der langsamen und unpünktlichen Zahlungsweise schwer hängen an dem Körper des deutschen Buchhandels. Enorme Capitalanlage, entsprechender Zinsverlust, Ungewißheit über das Zahlungsvermögen der Abnehmer, Erschwerung einer geordneten Bilanz, vermehrtes Risiko — das und anderes sind die unleugbaren Hauptschäden des langen Credits im Buchhandel. Als Beweis, daß diese Erwägungen allgemeiner sind, und zugleich als Folge derselben ist die seit 10 Jahren fortschreitende Abnahme des Credits anzusehen, welche in der jährlich wachsenden Ziffer des Baarumsatzes ihren statistischen Ausdruck findet. Von Manchem wird diese Vermehrung des Baarumsatzes als ein Fortschritt angesehen, und sie mag es den erwähnten Mißständen unserer Creditverhältnisse gegenüber wirklich sein, immerhin aber wird der Credit, wie im ganzen Welthandel, auch für uns ein wichtiger Factor und eine Nothwendigkeit bleiben. Ob wir nun nicht besser daran thun würden, auf Mittel zur Abhilfe der vorhandenen Mißstände zu sinnen, anstatt, das Kind mit dem Bade ausschüttend, den Credit selbst zu vermindern, da aber, wo wir nicht anders können, das alte System sammt den alten Mängeln unverändert beizubehalten?

Ein Fingerzeig auf das oft geradezu abnorme Mißverhältniß zwischen Rechnungs- und Baarpreis, wie es bei den heutigen Sendungen zur Gewohnheit zu werden anfängt, mag uns in Ziffern die Antwort auf diese Frage geben. In Rechnung 25, gegen baar 40% ist keine gar seltene Norm; machen wir uns nun klar, was hier der Sconto gegen Baarzahlung (denn etwas Anderes ist doch die Differenz des Baar- und Rechnungspreises ihrer Natur nach nicht) gegenüber der Ostermehrzahlung bedeutet: Das sind, und zwar sowohl bei Absatz im Januar, als bei solchem im December, also sowohl auf 16 als auf 4 Monate 20% Sconto! Welch abnormen Zinsfuß aber der Verleger mit diesen 20% für den früheren Empfang seines Geldes bezahlt, mag folgende Vergleichung zeigen.

Der Lombardzinsfuß, zu dem jeder bemittelte Verleger (wer unbemittelt ist, lasse das Verlegen) Geld bekommen kann, beträgt höchstens 8%; er aber bezahlt an den Sortimenten:

Bei Lieferung im Januar	16 %	} per Jahr.
" " " Februar	17 %	
" " " März	18½ %	
" " " April	20 %	
" " " Mai	22 %	
" " " Juni	24 %	
" " " Juli	28 %	
" " " August	30 %	
" " " September	34 %	
" " " October	40 %	
" " " November	48 %	
" " " December	60 %	

Daß dieses Verhältniß vom Sortimenten, der demnach mindestens vom Juli an alle Artikel mit derartigen Preisen bei festem Bedarf nur gegen baar beziehen sollte, noch nicht gehörig ausgenützt wird, mag theils an mangelnder Gewohnheit zu „rechnen“, theils an mangelndem Capital vor Eingang der Rechnungen (die er schon aus diesem Grunde jährlich zweimal ausgeben sollte) liegen.

Die erste Reform in der Zahlungsweise hätte also zweifelsohne diesem Punkte, der Baarbezugszahlung, zu gelten. Wenn wir rationell sein wollen, müssen wir in Zukunft unseren erhöhten Rabatt in einen Sconto vom Rechnungs-Nettopreis verwandeln und jenen zu diesem in ein richtiges Verhältniß setzen, wozu eine Berücksichtigung der Zeit, in welcher geliefert wird, unumgänglich ist.

Wenn ich nun hier einen Vorschlag wage, so möchte ich damit nur erfahrenere Männer veranlassen, der Sache näher zu treten, und ich würde meinen Stolz darin finden, sie angeregt zu haben. Angenommen, der Verleger wolle, analog dem kaufmännischen Vorgange, bei Lieferung im December, also bei 3 bis 4 Monate vor der Messe geleisteter Zahlung, gegen baar 5%, aber im Ganzen nicht mehr als 20% Sconto geben, so wäre, um Complicationen zu vermeiden, etwa folgendes Verfahren anzuwenden. Es hätte

die Baarauslieferung im 1. Quartal mit 20% Sconto vom Nettobetrag der Factur,	
" " " 2. Quartal mit 15%,	
" " " 3. " " 10% und	
" " " 4. " " 5%	

stattzufinden, wobei die jetzt sogenannten Baarartikel, d. h. Artikel, die nur baar ausgeliefert werden, selbstverständlich auch ferner als Netto-Comptant-Artikel ohne Sconto zu behandeln wären. Die kleine Geschäftsvermehrung bei Einführung eines solchen Verfahrens würde durch den viel billigeren Baarzahlungsmodus reichlich aufgewogen und ist daher mein Vorschlag der Erwägung sicherlich werth.

Sehen wir uns nun auf dem Gebiete der eigentlichen Creditverhältnisse nach den Mitteln um, wie etlichen der jetzigen Mißstände zu begegnen wäre. Ein Hauptgrund der bisherigen Usance, das ganze Conto erst an der Ostermesse abzurechnen und zu reguliren, und wohl ein Hauptmißstand derselben ist ohne Zweifel die Unmöglichkeit, vor Ablauf des Jahres und geschener Remissionsarbeit die Summe des Absatzes der in Rechnung bezogenen Artikel überhaupt übersehen zu können. Bei der durch die Natur unseres Handelsartikels, „des Buches“, bedingten à cond.-Versendung ist wohl auch in Zukunft hierin nichts zu ändern. Dagegen vermögen wir wenigstens einen Theil des Bezogenen als festbehalten, als abgesetzt anzusehen: es ist eben das Festbezogene. Einen Grund aber, warum der Verleger nicht, analog dem kaufmännischen Brauche, über den Werth des Festverkauften wenigstens insofern verfügen soll, daß er sich Sicherheit über die Bezahlung am üblichen Termin verschafft, ist gar nicht einzusehen und ein Schritt in dieser Richtung lediglich ein Fortschritt. Um nun die Größe dieser Forderung für Festverlangtes übersehen zu können, ist es allerdings nothwendig, für diese Artikel auf der Buchhändlerstrasse eine besondere Columne einzurichten, aber dieses Verfahren ist einfach und ohne Geschäftsvermehrung durchführbar, und, wie aus dem Folgenden ersichtlich, so lohnend, daß sich kein Verleger gegen diese Neuerung sträuben sollte. Der Verleger ist nämlich durch die dadurch gewonnene Uebersicht des Festbezogenen in der Lage, unmittelbar nach Jahresluß über dessen Gesamtbetrag an die Sortimenten Tratten, in Leipzig (Stuttgart) zahlbar und zur Ostermesse verfallen, zum Accept zu versenden.

Ohne daß der Letztere dadurch im mindesten dem früheren Gebrauche gegenüber in Nachtheil gerieth, würden dem Verleger aus einem solchen Verfahren folgende große Vortheile erwachsen: 1) Er könnte schon nach Neujahr über die ihm aus vorjähriger Rechnung zukommenden Summen zu Nutzen seines Geschäftes verfügen; 2) er würde über den guten Willen und die Fähigkeit des Sortimenters — durch Annahme der Tratte oder Verweigerung des Accepts — Gewißheit bekommen und ließe nicht mehr Gefahr, ehe der alte Saldo nur einigermaßen gedeckt ist, schon wieder durch Lieferung auf neue