

für den

Deutschen Buchhandel und die mit ihm verwandten Geschäftszweige.

Eigenthum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler.

N^o 206.

Leipzig, Mittwoch den 5. September.

1877.

Nichtamtlicher Theil.

Vorschläge zu Reformen im Buchhandel

hat im Börsenblatt 1875, Nr. 278 Einer gemacht, der selbst erwartet, daß man ihn einen Phantasten schelten werde, und zu deren Prüfung aufgefordert. Von der Erfüllung dieses Wunsches findet sich — im Börsenblatte wenigstens — keine Spur.

Der mir wohlbekannte „Phantast“ wird nichts dawider haben, wenn ich auf seine Vorschläge zurückkomme und sie näher zu begründen und auszuführen suche; ich habe aber nicht Lust, mich damit ins Börsenblatt zu verlieren, sondern wende mich an die Collegen in den Hauptorten des Buchhandels und persönliche Freunde mit der Bitte, sie zuerst unter sich — Verleger und Sortimenten — zu besprechen, mit ihren Ansichten darüber nicht hinter dem Berge zu halten und mit der Ausführung des ihnen brauchbar Erscheinenden voranzugehen.*)

I. Halbjährige Rechnungen.

In der übrigen Handelswelt ist ein ganzjähriger Credit, der sich im Buchhandel theilweis auf $\frac{1}{2}$ Jahre ausdehnt, etwas Unerhörtes. Selbst die „mit dem Buchhandel verwandten Geschäftszweige“, z. B. Papierhandlungen, fangen schon an, ihn auf 6 Monate herabzusetzen; überall regen sich Handwerker und Kleinhändler für Abschaffung der ganzjährigen Rechnungen. Werden wir Buchhändler, die wir doch in vielem vorangegangen sind, hinter ihnen zurückbleiben?

Die Gründe, welche in früheren Zeiten zu der ganzjährigen Rechnung geführt haben — Mangel an Verkehrsmitteln zwischen den Messen, Langsamkeit der Frachtfuhren und Posten, Schwierigkeit der Beförderung von Geldmitteln in der Zwischenzeit — sind alle weggefallen. Jetzt geht alles rasch, Neuigkeiten, Fortsetzungen und Bestelltes kommen schnell bis in die entferntesten Orte, ebenso die Zeitungen und mit ihnen die Bücheranzeigen und Recensionen. Das Schicksal neuer Erscheinungen ist schneller entschieden, aber verschieden nach den Gegenden, und so liegen sie oft an hundert Orten nutzlos, während es dem Verleger an Borrath fehlt, um das an hundert andern Orten hervortretende Bedürfnis zu befriedigen. Um dem auszuweichen, muß der Verleger größere Auflagen machen, als er — zumal von wissenschaftlichen Büchern — abzusetzen hoffen kann; denn was er im Laufe des Jahres zurück erhält, hängt vom guten Willen und der Fügigkeit beim Sortimenter ab. — Papierhändler und Buchdrucker würden gern billigere Preise machen, wenn sie alle 6 Monate ihr Geld bekämen, und alle brauchten ihren Credit beim Banquier weniger in Anspruch zu nehmen. — Die Rechnungsschlüsse würden sich an das Bestehende am besten anschließen, wenn sie am letzten

December und am letzten Juni erfolgten, die Saldirung in der Ostermesse und in der Michaelismesse.

Wenn die Sortimenten, für welche der ganze Winter die beste Verkaufszeit ist, nicht in der erstern Hälfte mit neuen Erscheinungen überschüttet würden (um den überlangen Credit abzukürzen), in der zweiten Hälfte nur die halbe Arbeit des Remittirens und Rechnungsabschließens hätten, könnten sie den ihnen und den Verlegern nutzbringenden Geschäften des Vertriebs mehr Zeit und Aufmerksamkeit widmen; sie brauchten viel unnützen Ballast nicht das ganze Jahr auf ihren Lagern zu behalten und würden sich leichter mit den Verlegern über das Disponiren noch absetzfähiger Artikel verständigen, wenn es sich dabei bloß um ein halbes Jahr handelte. In den Gurkenmonaten ist an den allermeisten Orten Ueberfluß an Zeit und Arbeitskraft zum Remittiren und Abschließen der Rechnung des ersten Halbjahrs, auch bliebe für Reise- oder Badelustige immer noch Zeit genug übrig.

Außerdem ist doch zu hoffen, daß mit dem Plaggreifen der halbjährigen Rechnungen sich auch die Masse der Baarartikel vermindern werde, die wir zum großen Theile dem überlangen Credit zu verdanken haben, wenn auch die Baarpakete an Solche, die nur bei Wenigen oder bei Niemand offene Rechnung haben, nicht verschwinden werden.

Freilich gehört dazu, daß auch die Sortimenten ihre Kundenrechnungen halbjährig abschließen, natürlich mit einzelnen Ausnahmen, wenn sie gewünscht werden, wie das schon jetzt geschieht. Das ist auch gar kein großes Wagestück, zumal jetzt, wo andere Geschäftsleute eine viel größere Abkürzung des zu gewährenden Credits betreiben. Die guten Kunden werden damit sehr zufrieden sein, da sie nicht auf einmal soviel zu bezahlen haben und etwaige Differenzen in der Rechnung leichter zu berichtigen sind, als nach einem ganzen Jahre. Auch jetzt werden die ganzjährigen Rechnungen nicht allemal gleich bezahlt, bei den halbjährigen kann man sich eher gefallen lassen. Die vielen kleinen Posten, bei denen es jedem Kunden nur erwünscht sein kann, fallen in ihrem Gesamtbetrage auch ins Geld. Bei Eröffnung meines Sortiments vor nahezu 50 Jahren fing ich gleich mit halbjährigen Rechnungen an, obgleich hier ganzjährige üblich waren, wie ichs in Frankfurt a. M. als Gehilfe gelernt hatte, und kein Mensch hat sich darüber beschwert. Noch kürzlich habe ich von andern Orten, z. B. Königsberg, gehört, daß sogar einzelne Handlungen es, ohne Anstand zu finden, durchgeführt haben. Wenn vollends die Verleger mit halbjährigen Rechnungen vorangehen, sind die Sortimenten vor ihrem Publicum vollkommen gerechtfertigt.

Von Seiten der Verleger könnte geltend gemacht werden, daß sie dann zweimal im Jahre nach Leipzig reisen müßten, um ihre Saldi in Empfang zu nehmen. Dieser kleine Zeitaufwand würde

*) Jetzt, Ende August 1877, scheint es mir an der Zeit, meine Vorschläge auch im Börsenblatte zu veröffentlichen und ihnen die mir mitgetheilten zustimmenden und abfälligen Aeußerungen folgen zu lassen.
F. J. F.