

eine nicht unbedeutend vermehrte Arbeitslast, die kaum mit dem bisherigen Personal bewältigt werden könnte, sowie Ueberhandnahme der Differenzen, da dann zwei Abschlüsse zu regeln, durchzuführen, müßte die Erfahrung der nächsten Jahre lehren; es müßte versucht werden, ob es durchführbar ist, das Publicum an die halbjährige Zahlung der Rechnungen zu gewöhnen, denn sonst könnte der Sortimenter auch nicht zahlen, selbst wenn von den Verlegern eine noch so große Entschädigung für die frühere Zahlung geboten würde.

Jeder wird mir zugeben müssen, daß ein durch Jahrzehende an ganzjährige, oft an mehrjährige Rechnung gewöhntes Publicum sehr schwer zu bestimmen sein wird, halbjährlich zu zahlen, um so mehr, da die Sortimenter immer die größten Rücksichten nehmen müssen und nicht decretiren können, wie der Verleger dem Sortimenter. In der reichen Stadt Hamburg mit einem vorwiegend kaufmännischen Publicum mag die Einführung der halbjährlichen Rechnung leicht sein, in den meisten andern Städten aber schwierig, oft unmöglich. Ich habe bereits vor vielen Jahren zwei Jahre lang halbjährliche Rechnungen ausgegeben, aber ohne jeden Erfolg, sodaß ich die sehr zeitraubende Arbeit aufgegeben habe. Der allergrößte Theil meines Publicums ist vom Juli bis Mitte October gar nicht in Prag, sondern auf Reisen. Bei den größten Rechnungen, also bei Bibliotheken, Instituten, Lehranstalten ist ein verkürzter Credit gar nicht durchzuführen, da dieselben meistens nur einmal ihre Dotation erhalten, ebenso bei allen Kunden, deren pecuniäre Lage nur Ratenzahlungen gestattet und die einen sehr hübschen Absatz repräsentiren.

Es gibt ganze Classen der Gesellschaft, die selbst die höflichsten Mahnungen übel aufnehmen und schärfere mit Abbruch der Verbindung beantworten. Jeder Sortimenter hat eine Menge von Kunden, die zu Neujahr nur theilweise zahlen. Was soll der Sortimenter thun, wenn ein guter langjähriger Kunde auf eine Rechnung von 300 Mark nur 200 zahlt und bittet, mit dem Reste nur noch kurze Zeit zu warten, welche „kurze Zeit“ oft sehr lange währt und diese Reste von 100, 50, 25 rc. Mark summiren sich zu einer sehr ansehnlichen Höhe.

Ogleich alles dies schon bereits öffentlich ausgesprochen wurde, wiederhole ich es nur, um zu zeigen, wie schwer es ist, jahrelange Gewohnungen des Publicums zu beseitigen, und daß auch Reformen, die solche Verhältnisse alteriren, sehr zu überlegen, sehr schwer durchzuführen und vielleicht erst nach Jahren möglich sind.

Die Verleger müssen den Verhältnissen der Sortimenter Rechnung tragen und können nichts erzwingen, was die Sortimenter nicht zu leisten im Stande sind. Die vielfach verbreitete Ansicht, daß sich durch Einführung der halbjährlichen Rechnungen die Baarpakete mindern würden, theile ich nicht, sondern bin der Ansicht, daß die Herren Baarverleger nach wie vor lieber gleich das Geld nehmen werden, als einige Monate warten.

Wie bereits in diesen Blättern mitgetheilt wurde, betragen die Baarpakete jetzt die Hälfte, ja zwei Drittel des ganzen Umsatzes des Sortimenters. Diese Zahlen sprechen deutlicher als alles, daß alle Geschäfte auf einer soliden Basis d. h. mit einer festen Kundschaft, die Credit verlangt, nicht mehr im Stande sind, ihr Geschäft in der bisherigen Weise fortzuführen. Entweder tritt sehr bald eine Reaction gegen die Baarpakete ein, oder wir gehen unfehlbar französischen und englischen Zuständen entgegen, denn selbst halb- und vierteljährliche Rechnungen würden nichts mehr helfen.

Aus diesem Grunde bin ich ein Feind aller Baarpakete und verwende mich consequent nie für einen Artikel, der nur baar gegeben wird. Ich werde daher jede Reform, die wenigstens den größten Theil der Baarpakete mit Gewißheit beseitigen wird, mit Freuden begrüßen; die größeren Baarverleger mögen nur erklären, daß sie in halbjährliche Rechnung liefern werden und der ganze Sortimentersbuchhandel wird einer solchen wohl zustimmen. Aber die Masse der

Baarpakete und die halbjährliche Saldirung des fest Bezogenen unter den jetzigen Verhältnissen zu decken — das dürfte wohl den wenigsten Handlungen möglich sein.

Alle die bisher vorgeschlagenen Reformen gehen von der Ansicht aus, daß der Jahrescredit im Buchhandel ein zu langer und den jetzigen Verhältnissen nicht angemessener sei. Diese Ansicht ist aber eine ganz irrige, denn der Durchschnittscredit im Buchhandel, und von diesem kann doch nur die Rede sein, war nie viel größer als der kaufmännische; seit der enormen Vermehrung der Baarpakete ist er aber nie geringer als der kaufmännische geworden. Alle Reformen auf dieser Basis haben daher keine Berechtigung.

Die fortwährende Beunruhigung Europas, die Geldkrisis, die noch immer nicht ihren Abschluß gefunden, lasten auch schwer auf dem Buchhandel, und daher ist der Ruf nach Reformen erklärlich. Sonderbar nur, daß dieselben immer auf Kosten des ohnehin gedrückten Sortimentersbuchhandels — und das ist keine bloße Redensart — geschehen sollen. Ich kenne sehr viele wohlhabende, ja reiche Verleger — aber ein durch das Sortiment reich gewordener Colleague ist mir nicht bekannt. Und dies spricht wohl am schlagendsten, wo Reformen nothwendig sind.

Prag, 20. October 1877.

H. Dominicus.

Der treffliche X. Artikel zu den Reformvorschlägen kam mir erst zu, nachdem mein Aufsatz bereits nach Leipzig abgegangen war. Ich bitte Hrn. — d, mir seinen Namen zu nennen, damit meine Gesinnungsgenossen und ich einem so billig denkenden Verleger ihren Dank abstatten können. Nur in einem Punkt muß ich Hrn. — d widersprechen; er sagt: „Für alle bedeutenden Städte, deren Einwohner immer mehr daran gewöhnt werden, ihre Bedürfnisse baar zu bezahlen u. s. w.“ Prag gehört zu den bedeutenden Städten; mein Cassabuch weist aber Baarverkauf: $\frac{1}{5}$, Conti: $\frac{4}{5}$ des Umsatzes nach.

XII.

Der Buchhändler im Allgemeinen und der Sortimenter im Besonderen ist ein so vielbeschäftigter Mann, daß ihm zur Besprechung öffentlicher Angelegenheiten wenig Zeit bleibt; deshalb mag es entschuldigt werden, wenn die nachstehenden Bemerkungen zu den Frommann'schen Vorschlägen etwas aphoristisch gehalten sind.

I. Der Sortimenter muß heutzutage fast die Hälfte seiner Bezüge baar machen, während er unter Berücksichtigung des Umstandes, daß die Hauptauslieferungen gegen Ende des Jahres erfolgen, für die andere Hälfte einen Credit von 7—8 Monaten genießt. Er hat daher einen Durchschnittscredit von 3—4 Monaten und ist also keineswegs günstiger gestellt als der Kleinhändler im Allgemeinen, dem 6 Monate und länger creditirt wird, freilich viel zu lange vom Standpunkt einer gesunden Wirthschaftspolitik aus.

II. Der buchhändlerische Credit ist also im Vergleich zu den allgemeinen Creditverhältnissen in Wirklichkeit nicht zu lang, aber er wird so empfunden, weil er zu ungleich ist und dieser Uebelstand auf Seite der Verleger nicht von der Gesammtheit, sondern von einzelnen getragen wird, von denen, die durchweg in Rechnung liefern. Würde die Ungleichheit auf die Gesammtheit vertheilt, würde diese auf sich nehmen, was jetzt den Einzelnen benachtheiligt, so wäre so gleich ein richtiges Verhältniß hergestellt, und die Herren hätten keine Ursache mehr, sich über den langen Credit zu beklagen.

III. Es ergibt sich hieraus, daß durch einseitige Einführung halbjährlicher Abrechnung der Sortimenter ungerecht benachtheiligt wird; nur wenn gleichzeitig die Baarauslieferungen ganz oder doch größtentheils aufgehoben werden, kann er sich damit einverstanden erklären. Das wird aber weder durch allgemeine Vereinbarung noch durch Beschluß des Börsenvereins zu erreichen sein.