

ihre charaktreue Haltung es bezeugen, daß sie deß eingedenk sind, nicht Waare zu vertreiben, die nach dem Maß oder Gewicht verkauft wird, sondern geistige Waare, und daß die Verbreitung von Schriften oder Bildwerken, welche die Charakterlosigkeit fördern und das Gift der Lüge und der Unsitlichkeit im Volk austreuen, weit verwerflicher ist, als der Verkauf materieller Gifte an Unberufene.

Was mich heute beschäftigt, das ist die äußere, materielle Bedrängniß, in welche zunächst der Sortimentbuchhandel durch die Rabatt-Schleuderei einer Anzahl, namentlich Leipziger und Berliner Firmen gerathen ist. Daß der Verlagsbuchhandel durch diese Schleuderei ebenfalls empfindlich leidet, wer könnte sich dieser Einsicht verschließen und somit zugleich sein eigenes Interesse verleugnen! Ist es doch wohl hinlänglich bekannt, daß diese sogenannten Engros-Sortimenter und modernen Antiquare, die im Allgemeinen nur baar umsetzen und keine Ansichtsendungen machen, ihre Thätigkeit auf bereits bestens gangbare, hervorragende und besonders für den Partievertrieb geeignete Artikel beschränken (wie ja auch die Wiederverkäufer unter ihren Kunden zunächst solche Artikel gebrauchen), trotzdem aber nur nothdürftig festes Lager (Reste von Partiefäßen mit Freieemplaren) halten, weil sie gewohnt sind, fast all ihren Bedarf sofort vom Leipziger, bez. Verlags-Lager spesenfrei zu erlangen. Die mühsame Arbeit der Ansichtversendung von Novitäten, die noch dazu immer weniger lohnend wird, indem manche Kunden gerade die theuren Werke, welche der Sortimenter vorlegt, sich nur notiren, um sie dann von einer Schleuder-Firma zu kaufen; das Halten eines festen Lagers, auch älterer gediegener Werke, überlassen sie gern dem ordentlichen Sortimenter, ebenso diejenigen Bücherliebhaber, welche nicht in der Lage sind, gegen baar zu kaufen, also des Credits bedürfen.

Eine weitere schädliche Folge des Bestehens der Engros-Sortimenter in Leipzig und Berlin ist die traurige Thatsache, daß schon viele Sortimenter in großen und kleinen Städten nach ihrer Meinung gezwungen sind, mitzuschleudern, wollen sie ihre besten Kunden nicht in jener Hände fallen sehen. Einer dieser Engrossisten, der in rücksichtsloser, doch immerhin anerkannter Offenheit mit einem jetzt oft genannten Socialdemokraten zu wetteifern scheint, gesteht selbst gelegentlich, daß die neue Geschäftsweise schon viele Nachtreter gefunden habe, die sich sogar den Schein gäben, sie, die Gründer, noch zu überbieten. Darnach könnte man es füglich diesen Geschäftsleuten selbst überlassen, sich unter einander zu Grunde zu richten, denn „Alles, was entsteht, ist werth, daß es zu Grunde geht“. Aber ich bin kein Anhänger dieser Mephisto-Social-Politik, die wir der schrankenlosen Gewerbefreiheit verdanken und die nur ihren eigenen Vortheil sucht, unbekümmert, ob dadurch viele unbetheiligte fleißige und solide Berufsgenossen schwer geschädigt werden.

Wenn nun, wie zu befürchten ist, jene Engrossisten, durch den maßlos hohen Rabatt allmählich allen lohnenden Büchertrieb bis in die fernsten Gegenden an sich reißen, muß da nicht eine große Anzahl der jetzt noch soliden Sortimentgeschäfte zuletzt zu Grunde gehen, nachdem sie schon längere Zeit vorher nothdürftig ihre Existenz fristeten; sie, deren Vertreter mit allem Fleiße bestrebt waren, den Verlegern die gebahnten alten Absatzwege geebnet zu erhalten und immer neue ausfindig zu machen, und die nun hören müssen, wie ihre Schleuder-Concurrenten mit riesigen Absatzsummen prahlen, Summen, die diese bei den wenigen Procenten, welche sie sich vorbehalten, allerdings brauchen, um ihre Geschäftsspesen und einen lohnenden Gewinn zu erübrigen!

Wenn demzufolge im Sortimentgeschäft schon jetzt Zahlungs-Unsicherheit und Geschäftsstockung überhandnehmen, und trotz einer

großen Anzahl neuer Firmen der Bücherumsatz und die Einnahme des Verlegers sich vermindern, kann es da verwundern, wenn das Verlangen nach Umwandlung des ganzjährigen Credits in einen halbjährlichen immer lauter wird? Kaufmännisch ist dies Verlangen ja an sich schon gerechtfertigt, denn fast der ganze übrige Geschäftsverkehr kennt keine längeren Zahlungsstermine und die Reduction wird Angesichts der Zahlungs-Unsicherheit fast zur Nothwendigkeit, soll anders das Eröffnen oder Offenhalten eines Rechnungs-Conto für eine Anzahl Firmen nicht noch um ein Bedeutendes mehr erschwert werden. (Daß von da an der Sortimenter auch seinen Kunden, wo es nicht schon geschah, halbjährlich Rechnung sendet, ist selbstverständlich.) Es kann daneben die ganzjährige Rechnung für Commissionsgut recht wohl bestehen bleiben, vorausgesetzt, daß der Sortimenter sich verpflichtet, gewisse vom Verleger zurückverlangte, unverkaufte Artikel binnen einer angemessenen Frist zu remittiren.

An den kaufmännischen Brauch halbjähriger Abrechnung lehnt sich auch der von mir für den Baarbezug meines Verlages eingeführte und in Freieemplaren ausgedrückte zweifache Zinsfuß gewissermaßen an; denn in der That soll dieser Extrarabatt zunächst nur eine dem Verhältniß der Bezugszeit zum (Meß-)Zahlungsstermine entsprechende angemessene Zinsvergütung für den Baarkaufgewähren, nicht aber der Schleuderei irgend welchen Vorschub leisten. Daß diese von mir eingeführte Rabatt-Scala den Sortimentern convenirt, beweist der lebhafteste Gebrauch, der von derselben gemacht wird. Den Kunden bei Baarkäufen einen angemessenen Discount zu gewähren und den Wiederverkäufern den sonst üblichen Rechnungs-Rabatt um diese Procente zu erhöhen, dies empfiehlt sich als kaufmännisch richtig auch da, wo der schädliche Kunden-Rabatt bereits abgeschafft ist. Wenn das mehrseitig geäußerte Verlangen, der Verleger solle denjenigen in Leipzig vertretenen Sortimentern, welche ihren Bildungsgang, ihre Befähigung als Buchhändler nicht nachgewiesen haben, auch nichts gegen baar liefern, immerhin eine gewisse Berechtigung hat, so würde doch jeder dahin gehende Versuch erfolglos sein, weil den Commissionären derselben nicht verwehrt werden kann, das Verweigerte alsbald auf ihren eigenen Namen zu beziehen und zu liefern.

Ich komme nun zu dem eigentlich praktischen Theil, zu einem Reform-Versuch.

Um an meinem Theile einerseits jener Schleuderei entgegenzutreten und andererseits dem vorzubeugen, daß Firmen, so lange sie ihre Verpflichtungen gegen mich nicht erfüllten, gleichviel, ob sie auf der Leipziger oder einer andern Verleger-Auslieferungsliste stehen, meinen Verlag durch eine andere (Leipziger) Firma erlangen, habe ich für die Auslieferung meines Verlages neuerdings Folgendes festgestellt:

1) Von meinem Breslauer Lager liefere ich meinen Verlag nur an solche Firmen à Conto, welche nicht nur auf der Leipziger Verleger-Auslieferungsliste stehen, sondern auch ihren Verpflichtungen gegen mich nachgekommen sind. Die letzteres fortgesetzt unterlassen, erhalten bis zur Ausgleichung von mir nichts mehr.

2) Von meinem Leipziger Lager liefere ich wie oben (Nr. 1) vom hiesigen Lager, jedoch mit folgenden Einschränkungen: Die Bestellungen sämtlicher Leipziger Firmen (mit etlichen Ausnahmen), ferner die von diversen Firmen in Berlin u. a. D. werden nicht von meinem Leipziger Lager, weder à Conto noch gegen baar, ausgeführt, ebensowenig die (Baar-)Bestellungen aller derjenigen Firmen, welche entweder in der Leipziger Auslieferungsliste fehlen oder von meinem Exemplar dieser Liste gestrichen sind. Alle solche Verlangzetteln sind von meinem Commissionär den wöchentlich dreimal an mich abgehenden Briefpostsendungen bei-