

Nichtamtlicher Theil.

Zur Reform des Sortimentbuchhandels.

I.

Für den 20. Juni ist eine Einladung zu einem allgemeinen Sortimentertage in Eisenach ergangen.

Die Nothwendigkeit, dem gedrückten Stande der Sortimentbuchhändler aufzuhelfen, ist allgemein anerkannt, aber seine Leiden sind so schwere, und die Vorschläge, die bis jetzt zu ihrer Hebung gemacht, so verschiedene, daß nach unserer Meinung ein Tag nicht hinreicht, um nach genügender Erwägung aller Uebelstände und deren Remedien einen Entschluß fassen zu können. Man wird Vorträge halten, auf deren Inhalt die Zuhörer nur theilweise vorbereitet sind, und ehe man die Tragweite der Vorschläge vollständig übersehen kann, wird abgestimmt und das Resultat gibt vielleicht schon nach wenigen Wochen Praxis Ursache zur Unzufriedenheit.

Sollte es demnach nicht geboten erscheinen, daß bis zu jenem Termine im voraus Vorschläge im Börsenblatte gemacht und von dem Vorstande des die Conferenz berufenden Vereines ebenfalls im Börsenblatte kritisiert werden, damit über dieselben in Eisenach weniger discutirt als abgestimmt wird?

Wenn wir versuchen, im Folgenden einige Vorschläge zu geben, so haben wir die Möglichkeit ihrer praktischen Durchführung wohl erwogen.

Wir gehen von dem Grundsätze der Gewerbefreiheit und der Ansicht aus, daß der Sortimentbuchhandel allerdings in der Lage ist, sich selbst zu helfen. Der lange Credit ist ohne Zweifel ein Hauptfahrschaden des Sortimenters. Möge er doch nur von dem Verleger lernen! Im Durchschnitt liefert dieser jetzt fest Verlangtes gegen baar, Neuigkeiten in Jahresrechnung. Lieferte auch der Sortimenter fest Verlangtes nur gegen Cassé, so würde er in der Lage sein, einen entsprechenden Rabatt zu gewähren, ohne sich Schaden zu thun. Erspart er doch vor allem die Zinsen des Capitals, das er für den Credit aufwenden müßte, abgesehen davon, daß er vor manchem Verluste bewahrt bleiben wird. Eine Firma in der Provinz kann bezüglich der Höhe des Rabattes mit dem spesenfreien Leipzig zwar nicht unbedingt concurriren, aber sie kann sich ihm nähern, und es gibt im Publicum doch noch Leute, die die Ansichtssendungen dankbar anerkennen. Man behaupte nicht, daß die Einführung der Baarzahlung im Buchhandel unmöglich sei; daß sie möglich ist, beweist zur Genüge die im Börsenblatt Nr. 112 besprochene Thatsache, daß in einer Universitätsstadt nahezu $\frac{7}{8}$ der Bücherkäufer ihren Bedarf an theurer Literatur aus Leipzig — natürlich gegen Cassé oder sehr kurzes Ziel — entnehmen, so daß dem Sortimenter der Universitätsstadt nur die Mühe und Kosten der Ansichtssendungen bleiben. Wir haben die Erfahrung gemacht, daß gute Kunden vierteljährliche und halbjährliche Rechnungen ebenso pünktlich bezahlen, als ganzjährliche. Sie werden sich auch der Baarzahlung leicht fügen.

Der Vorschlag des Hrn. Klasing ist zwar sehr sortimenterfreundlich, die Ausführung würde aber immerhin keine unbedingten Garantien für die Erreichung des angestrebten Zieles bieten. Man etablirt sich in Connewitz, Eutritzsch, Scheuditz oder sonst einem Orte nahe bei Leipzig, und wenn man jetzt Commissionsgebühren zu zahlen hat, so erspart man doch die Miethe und hat geringe Frachtkosten.

Auch bezüglich der Ansichtssendungen können wir vom Verleger lernen. Er schließt uns das Conto, wenn wir keinen genügenden Absatz erzielen, und ersucht uns, weiteren Bedarf baar zu beziehen. Und nun rechne doch einmal der Sortimenter zusammen, was er denn eigentlich durch seine Ansichtssendungen gewinnt! Fallen

nicht die meisten Ausgaben für Fracht, die meisten Ansätze für Commissionsgebühren den Novitäten zu? Sind es nicht hauptsächlich diese, die uns die wenn auch nicht schwere, so doch sehr beschwerliche Arbeit der Ostermehremission verursachen? Und wie viel Zeit wird durch die Arbeit des Ansichtssendens selbst aufgebraucht, welche Unannehmlichkeiten erwachsen durch die Rücksichtslosigkeiten mancher Kunden und das kategorische Zurückverlangen der Nova mitten im Jahre von Seiten der Verleger? Schon jetzt wird die Zahl der Firmen, die unverlangte Zusendungen gegen Spesenachnahme remittiren, immer größer. Die jetzigen Zustände drohen noch weiter zu führen; bei ihrem Fortbestehen wird der Sortimenter die Annahme der Novitäten noch mehr beschränken müssen. Gegen diese für den Gesamtbuchhandel gleich schlimme Aussicht richten sich unsere Vorschläge.

Gleich dem Verleger beschränke der Sortimenter die Ansichtssendungen auf diejenigen Kunden, die ein den Spesen und der Mühe entsprechendes Conto haben. Um aber das Publicum auch hinsichtlich der Nova von dem Bezuge aus Leipzig zurückzuhalten, so gewähre man auch von diesen — jedoch nur bei Baarzahlung innerhalb einer möglichst kurzen Frist (etwa 14 Tage) — Rabatt. Und in diesem Punkte müßte dann freilich auch der Verleger dem Sortimenter gebührend entgegenkommen dadurch, daß er für Zahlung vor der Ostermesse die Differenz zwischen Rechnung und Baarabatt gutbringt. Mit Staunen haben wir kürzlich einen Aufsatz im Börsenblatte gelesen, der entrüstet wohl gar den Staatsanwalt herbeigewünscht hätte ob der Entdeckung, daß ein Sortimenter einen Commissionsartikel durch Baarbezug ergänzt und das baarbezogene Exemplar remittirt hatte. Wir wollen unsrerseits jenem Herrn offen bekennen, daß wir seit Jahr und Tag diese Praxis beim Verlage des Hrn. Spamer und aller anderen Verleger üben, die gegen baar mit wesentlich erhöhtem Rabatt liefern. Der jetzige Status des Provinzsortimenters contra Leipzig weist geradezu auf diese Manipulation hin, wenn sie nicht schon früher geschäftsmäßiges Rechnen gebot. Wo da ein Unrecht zu finden ist, können wir nicht einsehen. Im Gegentheil sollte doch wohl die Mühe des Sortimenters für das zur Ansicht versandte und abgesetzte Exemplar reichlicher gelohnt werden als die feste Bestellung. Da das nicht möglich ist, sollten sie sich wenigstens gleichstellen. Sache der Verleger ist es, den Preis ihrer Verlagsartikel mit Rücksicht auf diese gegebenen Verhältnisse zu calculiren. Viele haben das auch bereits gethan.

Mit dem Gewähren eines entsprechenden Rabattes gegen Cassé bekämpfen wir zugleich einen andern Feind des Sortimentbuchhandels: das Colportage- und Reisegeschäft. Dieses hat nicht wenig dazu beigetragen, die buchhändlerischen Ansichtssendungen in Mißcredit zu bringen; das Publicum ist sehr geneigt, diese mit den Angeboten jener auf gleiche Stufe zu stellen. Das Colportagegeschäft kann aber nur mit Artikeln arbeiten, an denen es hohe Procente verdient. Wo kein Buchhändler existirt, da gönnen wir diesem Geschäfte recht gern sein Bestehen und seine Einnahmen, und dort wird das Publicum auch wohl die höheren Preise gewissermaßen als Portovergütung oder Botenlohn ohne Weiteres bezahlen. In Städten, wo Buchhandlungen etablirt sind, halten wir den Colporteur nicht für nöthig; will er dort gleichwohl Geschäfte machen, so möge er sich künftig auf jene Literatur beschränken, die der Buchhandel nicht vertreibt. Und damit würde ein wesentlicher Schritt zur Hebung des buchhändlerischen Ansehens gethan sein. Auch die Verleger können ihn in ihrem eigenen Interesse wohl nur unterstützen. Durch eine Firma, die Colporteurs oder Reisende beschäftigt, mächtige Continuationsbestellungen auf ein Conversations-Lexikon zu erhalten, mag für den Verleger recht angenehm sein,