

officiell aufgestellten Verzeichnisses wirklicher Buchhändler. Wie diese Matrikel aufzustellen, ob mit oder ohne das Schulz'sche Adreßbuch, ob so oder so, das wäre des Näheren zu überlegen. Auch hier wäre die leitende Oberaufsicht des Börsenvorstandes unentbehrlich, auch hier wäre die Beihilfe jenes vorerwähnten „Staatsanwalts“ (verzeihen Sie 'mal das Wort, für das hoffentlich ein passenderes gefunden wird) ersprießlich, wo nicht nothwendig.

Dies meine Vorschläge, die gewiß vielfach der Verbesserung bedürfen, die aber wenigstens das für sich haben, daß sie von einem langjährigen Praktiker sowohl im Sortiment wie im Verlag herühren, der mit warmer Liebe und mit Stolz an seinem Berufe hängt und der dessen Verfall schmerzlich beklagen würde.

Bielefeld, den 5. Juni 1878.

Mit collegialischem Gruß

Hochachtungsvoll
Aug. Klasing.

V.

Der Vorstand des Vereins der Deutschen Sortimentbuchhändler hat laut Circular vom 15. Mai für den am 20. Juni stattfindenden Sortimentertag in Eisenach 5 Fragen zur Verhandlung aufgestellt, über die wir, einverstanden mit den richtigen Einwendungen des Herrn p in Nr. 127 d. Bl., schon vorher unsere Meinung auszusprechen uns erlauben.

Frage I: Ist die Einführung der halbjährigen Rechnung für das Publicum durchführbar?

Antwort: Nach unserer Ansicht, ja! Es käme nur darauf an, das pünktliche Versenden der Rechnungen nach Schluß des ersten Semesters consequent durchzuführen. Hierzu wäre allerdings erforderlich, daß der Sortimenter nicht erst in den letzten zwei Wochen, wie es in der Regel der Fall ist, mit dem Zusammentragen der Rechnungsposten aus den verschiedenen Hilfsbüchern begönne, sondern daß dies regelmäßig allmonatlich geschähe. Nur durch Pünktlichkeit und Consequenz im Versenden der Rechnungen wird das Publicum an pünktliches Zahlen gewöhnt; ist man mit dem Versenden der Rechnungen lässig oder säumig, so wird es der Schuldner nicht minder mit dem Zahlen sein. Gegen das halbjährliche Zahlen selbst dürfte der geringste Theil des Publicums etwas einzuwenden haben. Wer überhaupt willig und fähig ist, zu zahlen, zahlt gern halbjährlich, wenn ihm die Gründe des Verlangens plausibel gemacht werden. Ausnahmen in besonderen Fällen mögen ja Geltung behalten.

Frage II: Halten Sie die Einführung der halbjährlichen Rechnung für den Buchhandel für ausführbar, wenn die Baarpakete in Wegfall kommen, was wir als *conditio sine qua non* hinstellen? Die Hoffnung, daß durch Einführung der halbjährlichen Rechnung die Baarpakete mit der Zeit wegfallen würden, halten wir für Illusion; und daß der Sortimenter nicht im Stande ist, die bisherigen Baarpakete zu bezahlen, und das Festbezogene halbjährlich zu saldiren, ist wohl Jedem klar, der nur einen blassen Begriff von der Lage des Sortimenters hat.

Antwort: Eine halbjährliche Abrechnung des Sortimenters mit dem Verleger halten wir allerdings für durchführbar, und auch für beide Theile wünschenswerth; vorausgesetzt muß natürlich werden, daß zugleich auch die halbjährliche Abrechnung mit dem Publicum ein- und consequent durchgeführt werde. Die Vortheile für den Sortimenter dürften einestheils in den günstigeren Bedingungen liegen, die in Rücksicht auf den kürzeren Credit, ohne Zweifel von den meisten Verlegern bereitwilligst gewährt werden dürften, etwa dadurch, daß für feste Bestellungen ein etwas billigerer Nettopreis als für *à cond.* Bestellungen normirt würde, — und andernteils in dem Umstand, daß die halbjährliche Abrechnung, die nur die Hälfte der

Mittel beansprucht, dem Sortimenter viel leichter fallen wird, als die einmalige Oftermeh-Abrechnung, zu welcher sich alle Forderungen des Jahres zusammendrängen, während es in vielen Fällen nicht möglich war, dagegen die Saldi des vergangenen Jahres von den Kunden rechtzeitig hereinzubringen. Denn auch die Kunden werden die halbjährlichen kleineren Rechnungen leichter, und daher schneller und pünktlicher zahlen (soweit sie natürlich überhaupt willige Zahler sind), als die ganzjährigen größeren Beträge.

Frage III: Gehen die Baarverleger auf eine halbjährliche Rechnung nicht ein, was hat alsdann zu geschehen, und können wir ein weiteres Umsichgreifen der Baarpakete hindern? Wodurch können wir die soliden Verleger, die Alles in ganzjährlicher Rechnung liefern, entschädigen? Was wir für eine wichtige Aufgabe der Sortimenten halten.

Antwort: Wir glauben, daß die Frage der Baarpakete mit der Frage der halb- oder ganzjährlichen Abrechnung nichts zu thun hat, und daß die Einführung der halbjährlichen Abrechnung von vornherein undiscutirbar wird, wenn als *conditio sine qua non* das Aufhören der Baarpakete damit verbunden wird. Die Baarpakete können und werden nicht aufhören, mag man im Uebrigen halbjährlich oder ganzjährlich abrechnen; und zwar deshalb nicht, weil

1) den Verlegern in den weitaus meisten Fällen die Möglichkeit von Verlagsunternehmungen zu sehr eingeschränkt werden würde. Denn ohne die Einnahmen aus den Baarpaketen wären die meisten Verleger lahm gelegt, mindestens aber verhindert, so rasch mit ihren Verlagsartikeln herauszukommen, als es für die meisten der letzteren, soll der günstige Zeitpunkt des Absatzes nicht versäumt werden, nothwendig ist. Die meisten Lieferanten des Verlegers, Papierhändler, Drucker, Holzschneider, Lithographen u. s. w. u. s. w. geben nur kurzen Credit oder verlangen baare Bezahlung, und gewähren anderseits bei Comptant-Bezug Vortheile, die sich der Verleger nicht entgegen lassen kann. Die Verleger brauchen also fortwährend Geld und können ohne die Baarpakete nicht weiter arbeiten. Solcher größerer Verlagsfirmen, die ruhig das ganze Jahr warten, und inzwischen fleißig weiter verlegen können, gibt es eben nur sehr wenige.

2) würden auch die meisten Sortimenten sich entschieden gegen Abschaffung der Baarlieferung mit erhöhtem Rabatt sträuben. Daß bei Baar-Bezug mit erhöhtem Rabatt geliefert wird, ist eben selbstverständlich, und dieser Vortheil des höhern Rabatts ist ein so wesentlicher, daß Niemand den Wegfall desselben schmerzlicher empfinden würde, als der Sortimenter, dem übrigens, wenn er die halbjährliche Abrechnung mit dem Publicum durchgeführt hat, hierdurch schon der Baarbezug bedeutend erleichtert werden würde.

3) ist der Baarverkehr der einzig mögliche zwischen dem Verleger und solchen Sortimentenfirmen, denen er aus triftigen Gründen nicht in Rechnung liefern kann.

Der Frage, wie die soliden Verleger, die Alles in ganzjährlicher Rechnung liefern, zu entschädigen sind, müssen wir zunächst die Frage entgegenstellen, warum denn nur solche als solide Verleger genannt werden. Schließt denn die Auslieferung des Verlages gegen baar mit erhöhtem Rabatt die Solidität aus? Eine solche Ungeheuerlichkeit soll doch mit jenen Worten wohl nicht ausgesprochen werden? Wir nehmen an, daß es sich darum handelt, wie überhaupt die Verleger entschädigt werden sollen, die den Sortimentern nach Möglichkeit mit ihren Bedingungen entgegenkommen. Hieraus dürfte es wohl nur eine Antwort geben: durch wirklich nachdrückliche und energische Verwendung für deren Verlagsartikel. Daß in dieser Richtung bei weitem noch nicht das gethan wird, was gethan werden kann, das merkt am besten derjenige Verleger, der zugleich Sortimenter ist, und der auf häufig viel undankbarerem Boden von