

kehr's außerordentlich günstig gewirkt hat! Und mit Ihren Opfern, alter Freund, ist es auch wohl nicht so schlimm, wenn Sie erwägen, was Sie früher mehr für Eilgutsendungen ausgegeben haben.

Kl. Wäre nicht so schlimm, wenn uns die Verleger mehr entgegenkommen würden. Da enthalten z. B. meine Bestellformulare ausdrücklich die Bemerkung: „mit halbem Portoantheil“. Aber glauben Sie, daß das viel hilft? Nur wenige Verleger sind bereit, mir Porto zu vergüten, und sie sparen doch bei den Postpaketen die Fracht nach Leipzig.

Sch. Die sparen sie nicht, Verehrtester! Sie vergessen, daß uns ebensowenig wie den Leipziger Commissionären Pappe und Bindfaden umsonst geliefert werden, und daß die Emballagekosten für directe Sendungen weit höher sind, als bei dem Verkehr über Leipzig. Diese Mehrkosten übersteigen sogar nach meiner Erfahrung die ersparte Fracht. Wenn Sie also keine Emballage bezahlen wollen, so haben Sie auch keine Berechtigung auf Portovergütung. Ich leiste solche bei größeren Sendungen freiwillig, und zu Weihnachten geschieht dies ja von vielen Seiten.

Kl. Immer noch nicht genug, werther Colleague! Auch über andere Mißstände beim Postverkehr habe ich Klage zu führen. Schon mehrmals ist es mir passiert, daß meine directen Bestellungen nicht umgehend erledigt wurden, sondern erst, nachdem mein Commissionär auf Anfrage bestätigt, daß er Zahlung leiste. Ist das nicht meiner soliden Firma gegenüber unerhört?

Sch. Ja, alter Freund, eine übergroße Aengstlichkeit, die bei umsichtigen Verlegern nicht vorkommen sollte. Aber doch entschuldbar, und nur die Folge von Gebräuchen im Leipziger Commissionswesen, die dringend einer Abänderung bedürften. Sind Ihnen diese Leipziger Usancen bekannt?

Kl. Nein, Colleague! Das geht mich auch gar nichts an. Ich löse alles prompt ein, und verlange auch prompte Erledigung meiner Bestellungen. Ich kann doch nicht für fremde Sünden verantwortlich gemacht werden?

Sch. Ich theile Ihre Ansicht, Freund, doch audiatur et altera pars! Wenn Sie eine Bestellung mit der Bemerkung erhalten: „Betrag zahlt unser Commissionär oder Betrag in Leipzig zu erheben,“ so meinen Sie durchaus logisch, das sei eine Anweisung gleich einem Wechsel ohne Accept, zahlbar bei Präsentation. Und daraufhin schicken Sie vertrauensvoll Ihre Waare?

Kl. Ohne Zweifel, werther Colleague, genau so betrachte ich die Sache. Und wenn diese Anweisung nicht prompt honorirt wird, so ist die betreffende Firma unsolide.

Sch. Nicht so hitzig, Freund! So schnell urtheilen wir Verleger gar nicht. Wir erhalten Zahlung sehr häufig erst nach Monaten und auf wiederholte Reclamation hin. Zuweilen aber auch gar nicht; statt dessen aber die betreffende Baarfactur von unserem Commissionär zurück mit der Notiz „nicht bezahlt.“

Kl. Und Angabe des Grundes der Zahlungsverweigerung seitens des fremden Commissionärs, das ist doch selbstverständlich, und dann wissen Sie, daß es sich um eine —

Sch. Halt, Freund, sprechen Sie nicht ein unbedachtes Wort aus. Nein, wir erhalten gar nichts weiter. Der fremde Commissionär gibt nichts Schriftliches — so will es die Leipziger Usance — sondern überläßt uns das Weitere. Die Vertretung des betreffenden Committenten wird aber oft noch Jahre lang fortgesetzt, mögen auch noch so viele „Unvorsichtige“ auf ähnliche Anweisungen hin hereinfallen.

Kl. Derartige Verhältnisse sind mir allerdings fremd gewesen, ich habe ja keinen Verlag.

Sch. Und diese Verhältnisse, die ich bei aller Anerkennung der schwierigen Lage der Commissionäre als „einen wunden Fleck“ bezeichnen möchte, haben manches Verlegergemüth zum Schaden der soliden Firmen überaus ängstlich gemacht. Es gibt einzelne, die

ohne Einsendung von Cassé überhaupt nichts mehr direct liefern. Auch ich bin trotz aller Vorsicht zuweilen arg düpirt worden, und andere Verleger haben in dieser Beziehung noch viel schlimmere Erfahrungen gemacht.

Kl. Dann begreife ich nicht, warum sich die Verleger nicht längst gegen solche Zustände aufgelehnt haben. Schon im Interesse des soliden Sortimentshandels müßte das geschehen. Uebrigens bleibt Ihnen ja immer noch der Weg der Klage. —

Sch. Den Weg, Freund, wandle ich nicht mehr, so lange die heutigen Gebühren bestehen bleiben. Ich habe einmal in einer Bagatellsache, bei der ich das Unglück hatte, in erster Instanz zu gewinnen, in zweiter aber zu verlieren, gegen 200 M. Kosten gehabt. Seit dieser Zeit ziehe ich vor, nicht allzugroße Objecte gleich in den Schornstein zu schreiben, und den öfter reinigen zu lassen.

Kl. Ja, werther Colleague, es gibt so manche Uebelstände im Buchhandel, gegen die der Einzelne schwer ankämpfen kann. So habe ich mich immer noch über die vielen unverlangten Zusendungen von Büchern zu beklagen, für die ich mich nicht verwenden kann oder will. Was erhalte ich z. B. zur Weihnachtszeit für überflüssige Jugendschriften. —

Sch. Das glaube ich gern. Es ist ja große Concurrenz auf diesem Gebiet, und jeder Jugendschriftenverleger, mit dem Sie in Verbindung stehen, ist berechtigt, zu verlangen, daß Sie seine Artikel auch auf Lager halten. Was nützen sonst seine Inserate?

Kl. Darauf kann ich mich aber nicht einlassen, Colleague! Ich habe mit den Hauptverlegern von Jugendschriften besondere Verträge abgeschlossen und kann mich zu Weihnachten nur für deren Verlag verwenden. Ich genieße dafür recht hübsche Vergünstigungen.

Sch. Das mag für Ihren Geldbeutel ja auch ganz vortheilhaft sein, werther Freund. Aber, wenn nun ein Kunde mit dem Katalog oder der Zeitungsannonce erscheint, und eine Jugendschrift wünscht, welche Sie nicht auf Lager haben? Was dann?

Kl. Dann suche ich ihm zunächst die Sache auszureden, und empfehle ein anderes Buch. Meist gelingt das, schlimmsten Falls verschreibe ich das Gewünschte schnell per Post; wenn nöthig, direct an den Besteller adressirt.

Sch. Natürlich und mit halbem Porto! Und der betreffende Verleger beeilt sich dann, den gehorsamen Diener zu spielen, und Ihren Wünschen prompt zu entsprechen? Recht hübsch gedacht, Verehrtester! Sie haben sich ja in die Anschauungen des modernen Buchhandels gut hineingelebt.

Kl. Ja, was soll ich machen, Colleague, ich muß doch zunächst auf meinen Vortheil bedacht sein. Es ist mir freilich schon passiert, daß ich das Bestellte gar nicht erhalten habe. Das ist doch sehr uncoulant.

Sch. Ich würde es lieber als äußerst correct bezeichnen, Freund! Wenn Sie gerade bei Weihnachtsartikeln, bei denen Ihre Verwendung in erster Reihe werthvoll ist, den kleinen Verleger ausschließen, dann mögen Sie auch auf jeden anderweitigen Verkehr mit demselben verzichten und sich bei Vorkommen an einen Zwischenhändler wenden.

Kl. Das geht auch nicht. Da erhalte ich manches Bestellte viel zu spät. Eine offene Rechnung ist mir auch bei allen Verlegern erwünscht, denn ich kann ja nie wissen, ob ich Jemanden vollständig entbehren kann. Aber ich werde mir wahrscheinlich in Zukunft jede unverlangte Zusendung ohne Ausnahme verbitten. Dann kann sich Niemand beklagen. Wie denken Sie darüber?

Sch. Da kann ich Ihnen nur rathen, solche summarischen Ufate, die in neuerer Zeit sogar als „Warnung“ im Börsenblatt erscheinen, lieber zu unterlassen. Sie herrschen ja nicht mit absoluter Macht in Ihrem Reiche, und müssen sich doch erst versichern, ob auch allen Verlegern diese Ihre Bedingung für die Weiterführung des