

sie hin und wieder ihre Rechnung ohne den Wirt gemacht haben könnten, etwa bei den Verlegern, wie der Aufsatz in Nr. 255 erwarten läßt, ist ja nur menschlich; es wird sich leicht ergeben, daß ihre Einfälle billig und ihre Spekulationen nicht schlecht sind.

Wer jemals in ein Kommissionsgeschäft geblüht hat — leider hat es nicht jeder gethan, und es ist eigentlich der wünschenswerthen guten Information wegen schade, daß gerade manche von denen, die es nicht gethan haben, bis jetzt noch nicht dazu gekommen sind, sich zur Bereicherung ihrer Erfahrungen einmal eine Zeit lang ein eigenes zu gründen; hilfreiche Intelligenzen sind ja auch dazu stets vorhanden —, der weiß mit was für einem verhältnismäßig großen, im übrigen Buchhandel nicht vorkommenden Apparat ein solches Geschäft zu betreiben ist. Die ganze Geschäftsführung ist eine sehr komplizierte, viele Kräfte, große Aufmerksamkeit und ein genaues Zueinandergreifen der Arbeit erfordernde. Und zwar hat sich diese Geschäftsführung von Jahrzehnt zu Jahrzehnt mehr kompliziert. Die Masse der produzierten Bücher, deren Vertrieb der Vermittlung des Kommissionsgeschäfts bedarf, ist ins Ungeheure gestiegen; die Schnellebigkeit der Zeit machte es zum Bedürfnis, daß die Verteilung der zur Versendung kommenden Bücher nicht nur in der gleichen Schnelligkeit geschieht, wie es früher der Fall war, sondern daß sich diese Schnelligkeit in derselben Progression steigerte, wie die Masse der Produktion selbst. Während früher der Buchhändler draußen jede Woche seinen Ballen bekam, und einmal in der Woche gepackt wurde, griff die Expedition nach und nach von einem Tag auf den anderen hinüber, und jetzt ist jeder Tag der Woche Expeditionstag für den Kommissionär; an jedem Tage hat er Versendungen in Menge zu machen und die eilig bestellten Sachen zusammenzutreiben, und während früher alles in behaglichem Trabe ging, gleicht das Geschäft jetzt einem ewigen Wettrennen. Wie die Sortimentier sich durch Schnelligkeit der Lieferung den Rang abzulaufen suchen, so müssen auch die Kommissionäre ihre Leistungen immer höher spannen; mit den höheren Anforderungen sind diese gewachsen, und die Maschine funktioniert allen Anforderungen, die man jetzt zu stellen veranlaßt ist, entsprechend mit einer Genauigkeit und Promptitüde, die derjenige, welcher einmal in ein Kommissionsgeschäft geblüht hat, bewundern wird. Andere Leute wissen es nicht anders; der Kommissionär hat stets geleistet, was erforderlich war, und das ist eben eine selbstverständliche Sache, wie vieles uns jetzt selbstverständlich ist, was früher als ein Wunder erschienen wäre.

Selbstverständlich ist aber auch, daß das, was früher mit geringeren Mitteln zu leisten war, jetzt unter den so sehr veränderten Verhältnissen nicht mehr mit den gleichen Mitteln beschafft werden kann. Die Aufgabe kann nur mit Aufwand erheblich größerer Kräfte und Intelligenz gelöst werden, und diese sind natürlich mit erheblich höheren Kosten zu erkaufen. Dabei sind alle Lebensbedingungen, alle Arbeitskräfte, alle Materialien und sonstigen Geschäftsspesen, wie für die gesamte Handelswelt, so auch für den Kommissionär erheblich teurer geworden. Natürlich ist er deshalb auch seinerseits mit seinen Berechnungen erheblich in die Höhe gegangen. —

Nein?

In Leipzig nicht (in Wien ist es anders, man lese die Bekanntmachung vom Januar d. J. in der »Österreichischen Buchhändler-Korrespondenz«), es werden in Leipzig noch die alten Sätze berechnet, wie vor dreißig oder vierzig Jahren? Ja, wie ist denn das möglich? Vom Schaden kann doch niemand leben, und daß die Kommissionäre bei solchen merkwürdigen Verhältnissen Schaden haben müßten, liegt doch auf der Hand. Es kann also nur der

Fall sein, daß die alten Preise früher wahre Sündenpreise waren. Was jetzt noch reicht, muß doch früher bei so viel größerer Einfachheit doppelt und dreifach zu viel gewesen sein. Aber können die Alten wirklich so dumm gewesen sein, daß sie sich so unsinnige Spesen haben aufbrennen lassen? Sie haben doch diese Sätze mit ihren Kommissionären vereinbart, und damals war das ganze Geschäft noch so übersichtlich, daß der Draußenstehende noch wohl bemessen konnte, was recht und billig und der Sache angemessen war. Der Grund, daß die Leipziger Kommissionäre mit diesen als recht und billig anerkannten Berechnungen bis heute noch ausgekommen sind, muß also doch wohl wo anders liegen. Und in der That zeigten sich bis jetzt auch die Spesenansätze noch wenigstens dafür ausreichend, den Verdienst nicht erheblich herabsinken zu lassen, weil durch den außerordentlich gewachsenen Umsatz die Einnahmen für einzelne Positionen etwa so viel reichlicher flossen, als die Mehrkosten des Geschäfts nach und nach in Anspruch nahmen.

Wer jemals in ein Kommissionsgeschäft geblüht hat, weiß, daß nur durch geschicktes Abwägen und Zueinandergreifen der Arbeit dieses Resultat noch zu erreichen ist. Von einem dem Mehraufwand von Arbeit und Kosten entsprechenden Zuwachs von Gewinn ist keine Rede. Was früher das Ergebnis ruhiger Arbeit war, die ihren entsprechenden Lohn finden sollte, ist jetzt der mit Anstrengung erworbene Überschuß und Bruchteil ins Vielfache gestiegener Aufkosten. Das ist der häufig vorkommende Charakter des Erwerbes unserer Zeit. Das Geschäft ist auf die Spitze getrieben und äußerst subtil.

Und in diesem Moment tritt eine Bewegung ein, welche eine Drückung der Preise zum Zweck hat und sie für möglich und gesund hält. Wir wollen nicht untersuchen, wer es ist, der sie fordert, sondern nur fragen, ob sie gesund ist, und wer recht hat: der, welcher die Erfüllung des Ziels verspricht, oder der, welcher sie für einen Schemen erklärt.

Eine Preisreduktion, wie sie gefordert wird und von gewissen Seiten offeriert worden ist, muß undurchführbar erscheinen, sobald sie den Gewinnüberschuß erreicht oder überschreitet. In der That sind so unkluge Offerten gemacht worden, die bis dahin gelangten. Was war die Absicht dabei? Menschenfreundlichkeit etwa mit den armen Leuten, deren Geschäft so schlecht geht, daß sie nicht die Geschäftsspesen erwerben können? Oder die Überzeugung, daß man denen, die den klugen Grundsatze haben, die Geschäftsspesen bis auf den Strohalm zu ermäßigen, bis zum eigenen Schaden recht geben müsse? Es ist wohl nicht anzunehmen, aber das ist klar, daß man bis unter die Grenze des Möglichen nur auf Kosten der eigenen Leistung gehen kann, daß es also dann heißt: billig aber schlecht; oder aber, daß man einen augenblicklichen Nachteil zu gunsten eines späteren dauernden Gewinns riskiert. »Was macht es mir denn? Ich schleudere eine Weile lustig drauf los; die Kunden laufen mir zu; habe ich sie erst und ist mein Nachbar in Stücke gegangen, so führe ich solide Preise ein, und — neues Leben blüht aus den Ruinen.«

Ist es nicht so beim Sortiment? Es ist im Kommissionsgeschäft genau dasselbe. Dem Benutzer der Gelegenheit kann es schließlich einerlei sein, zunächst ist etwas zu gewinnen; was nachher kommt, wird sich finden. Nicht wahr? Also hurrah! hinter Hinz und Kunz her, die die Flöte voranblasen; sie sind die Männer der Gegenwart — die Zukunft kommt später —, man kann und wird sich doch der »Bewegung« nicht entziehen. Der Vorteil liegt ja auf der Hand!

Ist aber gar keine Gefahr dabei? Sieht man es denn nicht ein, daß ein Sparen am unrechten Ort auf die eigene