

6-Schilling-Novelle ungefähr der dritte Teil einer dreibändigen sei; vielmehr sei in jener der Stoff dieser zusammengebrängt, und der Buchhandel nehme eine 6-Schilling-Novelle gar nicht an, wenn sie nicht ungefähr zwei Drittel einer dreibändigen enthalte, und dann komme es doch bezüglich des Preises sehr darauf an, ob ein solches Opus in 1000, oder 10 000 Exemplaren hergestellt werde u. dgl. Zum Schluß heißt es in dem Briefe »Es wäre ein unendlicher Gewinn (für welchen Verleger niemals dankbar genug sein könnten), wenn alle erfolglosen Novellisten dieser Inseln sich entschließen könnten eine große »Unlimited Liability Company« zu bilden (man möge Verlegern verzeihen, wenn sie sich den Luxus einer Phantasie gestatteten), deren Mission sein würde jedes von einem ihrer Mitglieder angebotene Manuskript zu veröffentlichen und (wollen wir sagen in 1000 Jahren) den geheimen Profit zu teilen. Wenn diese Vereinigung zu Stande kommt, werden die Streitigkeiten zwischen Verfassern und Verlegern vorbei sein.«

(Schluß folgt.)

Messzahlungen der Verlagsbuchhändler.

Unter dieser Überschrift bringt die neueste Nummer (22) der »Papierzeitung« einen mit E. G. unterzeichneten Artikel, welcher vom Standpunkte der buchherstellenden Gewerbe sich in entscheidener Weise gegen den Anspruch des Verlagsbuchhandels auf Kredit bis zur Messe verwahrt. Wir geben denselben nachfolgend im Auszuge wieder:

Der Buchhandel kennt bekanntlich nur zwei Zahlungsweisen: Barzahlung sofort bei Empfang der Ware Zug um Zug, oder Jahresabrechnung von Neujahr zu Neujahr. Die Zahlung selbst findet erst zur Ostermesse statt. Den Buchhändlern untereinander ist diese Zahlungsweise geläufig; sie richten sich mit ihren Abrechnungen danach ein und befinden sich ganz wohl dabei.

Anderes verhält es sich mit den Geschäftskleuten, welche selbst außerhalb des Buchhandels stehen, diesem aber als Lieferanten dienen und sich daher den Kreditverhältnissen desselben anpassen müssen. Diese Geschäfte haben dadurch schweren Stand. Sie selbst sind gezwungen, ihre Rohstoffe auf kurzes Ziel einzukaufen und den Arbeitslohn bar zu zahlen, wogegen die Buchhändler, als ihre Abnehmer, erst nach einem Jahr oder noch später Zahlung leisten. Hieraus entstehen für diese Geschäfte folgenschwere Uebelstände.

In erster Reihe werden junge Geschäfte hart getroffen, welche mit wenigem Betriebskapital arbeiten. Sie sind unter Umständen gezwungen, die Arbeit für Buchhändler vollständig aufzugeben, wodurch ihnen ihr Hauptabsatzgebiet verschlossen ist. Wägen sie es, mit unzulänglichen Mitteln für den Buchhandel zu arbeiten, so setzen sie sich der größten Gefahr aus. Denn hat ein Geschäftsmann das nötige Kapital nicht, so kann die Gewährung übermäßig langen Zieles für ihn verhängnisvoll werden, indem er leicht selbst in Verlegenheit kommt. Gewährt er das Ziel nicht, so bekommt er entweder keine Aufträge, oder muß zu ausnahmsweise niedrigen Preisen, gegen Gewährung von etwa 6% Skonto, liefern. Demnach können nur solche Geschäfte erfolgreich mit dem Buchhandel arbeiten, die über großes Betriebskapital verfügen; anderen Geschäften ist dieses Absatzgebiet entweder verschlossen, oder es wird ihnen zum Verderben.

Das ist ein Mißverhältnis, nach dessen Beseitigung die betreffenden Kreise entschiedener als bisher streben sollten, und auch mit Erfolg streben können. Denn naturgemäß ist der Verlagsbuchhändler der Unternehmer, der Vermittler und Verbreiter geistiger Erzeugnisse durch Drucklegung und geschäftlichen Vertrieb. Er wird durch verhältnismäßig hohen Unternehmergewinn für Arbeit und Auslagen entschädigt und für das übernommene Risiko belohnt. Seiner wichtigen, verantwortungsreichen Stellung entsprechend sollte der Verleger stets mit dem nötigen Betriebskapital ausgerüstet sein, um dieser Stellung gerecht zu werden und geistige Erzeugnisse mit Hilfe eigenen Kapitals in ein entsprechendes Gewand als Buch zu kleiden.

In zweiter Reihe ist der Verleger der Vermittler zweier in ihrer inneren Organisation ganz verschiedenen Geschäftszweige, deren Gewohnheiten unvermittelt nicht übertragbar sind: des sich auf Gegenseitigkeit stützenden Buchhandels mit Jahreskredit und des auf Einzelkraft angewiesenen kaufmännischen Geschäfts mit kurzem Kredit. Als dieser Vermittler soll er die Gegensätze versöhnen, indem er durch sein Kapital ermöglicht, daß der mit kurzen Zielen rechnende Fabrikant dem Buchhandel dienstbar zu machen ist. Der Verleger sollte also stets in der Lage sein, nach der einen Seite hin seine Zahlungen den Grundsätzen des Industriellen gemäß zu leisten, nach der anderen vermöge seines Kapitals die langen Ziele im Buchhandel zu gewähren.

Das wäre nach sachgemäßer Auffassung die geschäftliche Stellung des Verlegers. Leider werden die meisten Verleger ihrer Stellung in

diesem Sinne nicht gerecht, sondern wälzen die Last von ihren Schultern auf die der Lieferanten. Sie sind nicht Vermittler zwischen Buchhandel und Industrie, sondern sie tragen die Kreditverhältnisse des ersteren auf letztere über. Die im Buchhandel durch Gewohnheit erträglich gewordenen Verhältnisse werden in der Industrie zu ungesunden, bedenklichen Schäden. Der Fabrikant arbeitet mit wirklichen Werten; er muß sein Erzeugnis bis auf den kleinen Unternehmergewinn voll bezahlen; die Ware ist also vollwertig. Das ist von den Waren des Buchhandels nicht unbedingt zu sagen. Das Buch bekommt seinen Wert erst durch den Käufer; ein unverkauftes Buch hat nur Makulaturwert, der sich etwa verhält wie 1:100. Demnach ist die Ware des Verlegers nur ein gedachter Wert, so lange sie nicht in Geld umgekehrt ist. Auf diesen Voraussetzungen beruhen auch die Kalkulationen des Verlegers. Er stellt den Preis seiner Verlagswerke so, daß er nicht gezwungen ist, die ganze Auflage zu verkaufen, um auf seine Unkosten einschließlich angemessenen Gewinnes zu kommen; dieses Ziel wird vielleicht schon nach Verkauf der halben Auflage erreicht.

Nach dieser Anschauung wird der Verleger durch eintretende Verluste nicht in dem Grade fühlbar geschädigt, wie der Fabrikant. Geht ihm einzelne Bücher durch Einbuße verloren, so ist noch nicht der berechnete Wert verloren, sondern er ist es erst unter der Voraussetzung, daß der Käufer aus zweiter Hand das Buch sicher auch von einem andern, als dem ruinierten Sortimentbuchhändler gekauft hätte. Im andern Falle geht dem Verleger nur ein sehr geringer, oder gar kein Wert verloren, da ein unverkauftes Buch denselben Verlust bedeutet, wie ein unbezahltes. Außerdem wird dem Verleger ein Verlust durch den hohen Gewinn, den er erzielen kann, nicht so fühlbar, als dem Fabrikanten, der oft nur mit 6-10% Reingewinn rechnen kann. Nach diesen Voraussetzungen ist es billig, daß der Verlagsbuchhändler das durch übermäßig lange Ziele entstehende Risiko voll übernimmt und nicht einen großen Teil desselben auf seine Lieferanten abwälzt.

Wir dürfen diese Erörterungen, gegen welche sich manches einwenden läßt, wohl ohne längeren Kommentar der aufmerksamen Würdigung unserer geehrten Leser vom Verlage überlassen. Zu bemerken wäre, daß die Forderung und Gewährung eines Kredites bis zur Buchhändlermesse keineswegs in dem unbegrenzten und übergroßen Maße üblich ist, wie der Artikel voraussetzt. Im Gegenteil, der große wie der kleine Verleger hat das begreifliche Streben, sich seiner Verbindlichkeiten so schnell wie möglich zu entledigen, und ist ganz zufrieden, wenn ihm bei kurzem Ziel, dem weit aus häufigeren, einige Vorteile im Preise geboten werden. Man wolle es aber nicht etwa als »langes Ziel« bezeichnen, wenn der Verleger, dem bekannten Drängen momentan unbeschäftigter Arbeitsstätten oder Fabriken ungerne nachgebend, ihnen, wie es ja häufig vorkommt, die Arbeit des nächsten Jahres vorausgibt und, wie in solchem Falle natürlich, auch erst zur Messe bezahlt. Übrigens gedeiht jeder auf die Dauer berechnete Handel immer nur da, wo der anbietende Teil sich den herrschenden Verhältnissen anbequemt. — Was von der besonderen Natur der buchhändlerischen Ware gesagt wird, dürfte in annähernd gleichem Maße auch für unbedrucktes Papier und andere Rohbestandteile eines Buches zutreffen. Nur die Möglichkeit oder Wahrscheinlichkeit des Verkaufes begründet einen kaufmännischen Wert; von »wirklichen« Werten in den Fabrikationsbranchen gegenüber nicht wirklichen der Verlagsserzeugnisse zu reden, beweist eine gewisse Oberflächlichkeit. Man lasse nach dem Wunsche des Herrn E. G. den Verlagsbuchhandel seine Kapitalkraft verbessern, was ja am ehesten durch andauernde allgemeine und erhebliche Druckeinschränkungen bewirkt werden könnte, und man würde schnell gewahren, wie ähnlich ein unverkauft liegender Ballen Druckpapier dem hartnäckigsten buchhändlerischen Ladenhüter ist. Wo die Nachfrage aufhört, da ist es auch mit sogenannten wirklichen Werten vorbei. — Auch über die Schmerzlichkeit der Verluste des Verlegers urteilt der Artikel durchaus unzutreffend, wie wir unseren sachverständigen Lesern wohl nicht näher zu begründen haben. — Durchaus unbillig scheint uns schließlich die Forderung, daß nur der Besitz einer außergewöhnlichen Kapitalkraft ein Recht zum Verlegen gebe. Wir können den Herrn Verfasser versichern, daß zum Buchhandel überhaupt, auch zum Sortiment, bei weitem mehr Kapitalkraft (>eigenes Geld«) gehört, als von Nichtbuchhändlern im allgemeinen angenommen wird; daß aber der Verleger in dieser immerhin schätzenswerten Eigenschaft alle seine eigenen Lieferanten durchaus weit überbieten soll, ist in der That viel verlangt und