

Sortimentsbuchhändler hätte anbringen können, wenn es ferner glaubt, in den Katalogen auswärtiger Bücherversandgeschäfte besonders günstige Angebote zu erhalten. Dazu kommt, daß das Publikum sowohl bei Reisenden als bei Versandgeschäften häufig »die Kage im Sack kauft«, denn auch im erstern Fall macht es ihm trotz Vorlage von Probebänden die Beredsamkeit des Reisenden nicht möglich, Licht- und Schattenseiten des Kaufobjektes sowohl, als die Art der Zahlungsbedingungen in Ruhe abzuwägen, so daß sich nachmals nicht selten bittere Enttäuschungen für den Käufer einstellen, die bei Inanspruchnahme des nächsten Sortimentsbuchhändlers vermieden worden wären. Ist schließlich der Sortimentsbuchhändler dadurch, daß ihm Aufträge aller Art, auf die er seinen Geschäftsbetrieb eingerichtet hat, entgangen sind, in seiner Leistungsfähigkeit allmählich herabgedrückt worden, so gibt man ihm allein die Schuld. Würde man konsequent sowohl die Angebote von Reisenden als die Kataloge auswärtiger Buchhändler nur dann beachten, wenn die Lieferung des Angebotenen durch den nächsten Sortimentsbuchhändler erfolgt, mit dem man bereits regelmäßige Geschäftsbeziehungen pflegt, so würden Geschäfte, die auf der Voraussetzung einer Umgehung des Sortimentsbuchhandels begründet sind, bald unmöglich sein. Gerade ihm aber kann das Publikum um so mehr mit Vertrauen begegnen, als es in keinem andern Handelszweige selbst bei kleinsten Objekten eine solche Gelegenheit zur Kontrolle der ihm berechneten Preise findet, wie sie durch die mehrerwähnten Hinrichs'schen und Kayser'schen Bücherkataloge geboten wird, die es bei jedem wirklichen Sortimentsbuchhändler einsehen kann.

Gänzlich irrige Anschauungen herrschen bei Laien, selbst bei Gelehrten, über den Kredit, den der Buchhändler genießt und gewährt. Ist doch kürzlich in einer Zeitschrift, deren Herausgeber und Leser Gelehrtenkreisen angehören, ernsthaft behauptet worden, der Sortimentsbuchhändler habe außer der Differenz zwischen Verkaufs- und Einkaufspreis noch den Genuß von den Zinsen derjenigen Beträge, die ihm das Publikum meist früher bezahle, als er selbst das Konto des Verlegers auszugleichen habe. Das heißt denn doch, die Tatsachen auf den Kopf stellen!

Wie bereits oben gezeigt worden, sahen sich die Verleger veranlaßt, für die mit dem Eintritt der Gewerbefreiheit entstandenen neuen Geschäftsverbindungen den Barverkehr einzuführen. Dieser hat, abgesehen von seinen Schattenseiten, die später mit einigen Worten in Betracht gezogen werden sollen, so bedeutende Annehmlichkeiten für den Verleger, daß sich die meisten veranlaßt sahen, mehr und mehr zu ihm überzugehen — und zwar vielfach ohne den Rabatt entsprechend zu erhöhen —, so daß heutzutage selbst der bestakkreditierte Sortimentsbuchhändler etwa 70 Prozent seines festen Bedarfs gegen bar beziehen, d. h. sofort bei Empfang bezahlen muß. Für etwa 20 Prozent seiner festen Bezüge genießt er Vierteljahrskredit bei den sogenannten Barfortimentern und für etwa 10 Prozent höchstens Jahreskredit. Ausnahmen mögen vorkommen, für den Durchschnitt gelten diese Zahlen und sind jedenfalls maßgebend für die Beurteilung der Gesamtlage. Zeitschriften muß der Sortimentsbuchhändler sogar fast ausschließlich im voraus bezahlen, wissenschaftliche meist fürs ganze Jahr, andre für je ein halbes oder ein Vierteljahr; und es gehört durchaus nicht zu den Seltenheiten, daß der Sortimenter den Betrag für einen neu beginnenden Jahrgang einer Zeitschrift an den Verleger bereits entrichtet hat, wenn er selbst von seinen Kunden erst Zahlung für den alten Jahrgang erhält. Die Post liefert ans Publikum Zeitschriften nur gegen Vorausbezahlung. Sobald das Abonnement abgelaufen, stellt sie ihre Vermittlungstätigkeit ein, bis weitere

Zahlung erfolgt. Der Sortimenter dagegen liefert seinen Kunden, mit denen er in Rechnungsverkehr steht, auch Zeitschriften ohne Vorausbezahlung und sendet sie auch bei Ablauf des Vierteljahres, Halbjahres oder Jahres unaufgefordert weiter, wenn nicht ausdrückliche Abbestellung vorliegt. Was der Sortimenter damit dem Verleger zur Erhaltung eines festen Abonnentenstammes leistet, wird anscheinend meist unterschätzt.

Ist der Sortimenter gegenüber dem Verleger der wirtschaftlich Schwächere, so kann die Vorausserhebung des Betrags für ganze Jahrgänge von Zeitschriften um so weniger gerechtfertigt erscheinen, als doch die Verleger Papier, Druck, Buchbinderarbeit jedenfalls nicht vor der Lieferung bezahlen, wenn sie auch vielleicht einmal Beiträge zu ihrer Zeitschrift den Autoren früher honorieren, als der Abdruck erfolgen kann. Während er selbst den größten Teil seines Bedarfs, wie eben dargelegt, gegen Barzahlung bezieht, steht der Sortimenter mit der Mehrzahl seiner Kunden in Rechnungsverkehr. Gleichen von diesen auch viele ihr Konto vierteljährlich aus, so wird der Sortimenter doch vielfach auch wesentlich längern Kredit gewähren müssen, insbesondere dann, wenn einzelne Kunden selbst wesentliche Einnahmen nur jährlich beziehen, wie z. B. Ärzte Neujahr, oder schriftstellernde Gelehrte zur Ostermesse. Daß mit diesem Kredit nach der einen Seite und mit der Barzahlung nach der andern der Sortimenter dem Publikum und den Verlegern wirtschaftlich nützt, wird meist übersehen. Er muß zu dieser Leistung entweder bares Kapital besitzen oder leihen; in jedem Fall, selbst wenn gar kein Risiko damit verbunden ist, bedeutet die Leistung für ihn ein Opfer an Kapitalzinsen. Und darum dürfen die Verleger sich nicht wundern, wenn der Sortimentsbuchhandel Büchern und Zeitschriften, die nur gegen sofortige Barzahlung oder gar gegen Vorausbezahlung für längere Zeit geliefert werden, keine besondern Sympathien entgegenbringt und auf eine werbende Vertriebstätigkeit zu gunsten solcher meist verzichtet. Aus diesen Darlegungen, zu deren Ergänzung ich auf meinen Aufsatz im Börsenblatt vom 28. April d. J.: »Die Gegenseitigkeit der Interessen von Verlag und Sortiment« hinzuweisen mir gestatte, dürfte ohne weiteres hervorgehen, daß die wirtschaftliche Lage des Sortimentsbuchhandels gegenwärtig entschieden ungünstig ist und daß, um seinen gänzlichen Niedergang zu verhüten, die Beschränkung bezw. Aufhebung des Kundenrabatts eine durchaus notwendige Maßregel war.

Mag unter dem Druck der durch die Gewerbefreiheit möglich gewordenen übergroßen Konkurrenz die Leistungsfähigkeit manchen Sortimenters arg beeinträchtigt worden sein, mag er bei der Verminderung seines Umsatzes geglaubt haben, auch seine Geschäftsspesen verringern zu müssen, und in übel angebrachter Sparsamkeit die Anforderungen ignoriert haben, die die Jetztzeit z. B. in Bezug auf schnelle Lieferung stellt, das, was der wirkliche Sortimenter einem gebildeten Publikum unentgeltlich leistet, ist für dieses und für den Verlagsbuchhandel so wichtig, daß beide die Lücke sehr unangenehm empfinden würden, wenn es nicht möglich sein sollte, den Sortimentsbuchhandel lebensfähig zu erhalten.

Lassen aber die an seinem Bestehen Interessierten, die sich jetzt noch seinen Feinden gegenüber in bedeutender Majorität befinden, ihrer Überzeugung sofort die Tat folgen durch Beschreiten des Weges, der nach den vorstehenden Ausführungen wohl der einzig gangbare sein dürfte, so wird der Sortimentsbuchhandel zu neuer Blüte gelangen, nicht minder zum Vorteil des Verlages und des der Vermittlung des beiderseitigen Verkehrs dienenden buchhändlerischen Kommissionsgeschäftes als zur Befriedigung des Publikums.

Leipzig.

Paul Beyer.