

Es ist allgemein Usus geworden und verkehrsordnungsgemäß sanktioniert, daß der Sortimenter abgesetztes Kommissionsgut zur Ostermesse bar verrechnet. Woraus sich diese Unsitte entwickelte, ist ja klar: aus dem Bar-Nachbezug des einzelnen in Kommission bezogenen und abgesetzten Exemplars und der Erlaubnis, dieses Bar-Exemplar zur Ostermesse remittieren zu dürfen. Aber die Tendenz und die Richtung, die die jetzige Art der Verrechnung angenommen, spricht sowohl jeder Gerechtigkeitsempfindung wie jeder kaufmännischen Auffassung Hohn.

Ein Fall aus der Praxis: Ein Sortimenter hat von einem gutgehenden Werke von uns im letzten Jahre 24 Kommissions-Exemplare abgesetzt. Im März, also bei seiner Ostermess-Abrechnung, teilt er uns mit, daß er freundlichst bereit sei, diese 24 Exemplare bar zu verrechnen. Der Bar-Preis beträgt 17 *M*, der Netto-Preis 18 *M* 75 *S*, Bar-differenz 42 *M*, dazu 2 Freigemplare = 34 *M* = 76 *M*. Der Sortimenter ist äußerst erstaunt, daß der Verleger nicht sofort auf den Vorschlag eingehen will. Der Verleger tut es schließlich, weil diese Art, wenn auch etwas robust, doch jedenfalls noch eine offene ist.

Ein zweiter Fall: Im März schickt ein hiesiger Sortimenter seinen Boten mit einem schönen vollgefüllten Verlangzetteln, etwa 6 verschiedene Werke, je 2, 3, auch 6 und mehr Exemplare. Mit freudigen Gefühlen wird das Paket gepackt und mit vielem Dank dem Boten ausgehändigt. Das schöne Bargeld ist in der Kasse. Am nächsten Tage kommen dieselben Bücher als Ostermess-Remittenden wieder an: Da seid ihr ja wieder, ihr lieben Kommissionskinder — mit Bar-Rabatt!

Wenn dem empörten Verleger die Galle überläuft und er dem Sortimenter sagt, daß das doch unmöglich die Idee der Behandlung von Kommissionsgut und Barbestellung sei, wenn er unter Hinweis auf § 33, Abs. c der Verkehrsordnung sagt, daß eine derartige Verordnung über das Kalenderjahr hin direkt unstatthaft sei, so antwortet der Sortimenter: »Lieber Freund, sei doch nicht so kleinlich. Wer wird denn so nach den Buchstaben des Gesetzes gehen. Der Geist macht frei! Ob ich die Geschichte am 31. Dezember mache, wo ich keine Zeit habe, oder im März, wo die Ostermess-Arbeiten mich so wie so zwingen, Zeit zu haben, ist doch wirklich toute même chose. Willst du nicht willig, so — bist du mein Freund nicht mehr!«

Aber zuweilen begründet der Sortimenter sein vermeintliches Recht in ganz anderer Weise, und das ist eigentlich der Grund, weswegen ich zu einer Aussprache die Feder ergriff. Der Sortimenter sagt nämlich zum Verleger: Was glauben Sie wohl, mein Bester, was für Unkosten ich am Kommissionsgut habe! Und er weist hin auf die Ansichtsendungen, den Prospektversand und all seine trotz aller Bemühungen leider oft vergebliche Propaganda. Das ist richtig, und kein verständiger Verleger kann sich dem verschließen. In der Tat, um wieviel größer doch sind die Spesen einer Novität, also eines Kommissionsgutes, das abgesetzt werden soll, wieviel größer als bei den festen Bestellungen, die der Kunde in den Laden bringt und die sich im Barbezug ausdrücken!

Ist es deswegen nicht ein Unding, für Barbezug erhöhte Rabatte zu geben und für Kommissionsbezug gekürzte? Gewiß kommt der Zinsverlust beim Barbezug in Frage, aber viel höher sind doch die erhöhten Spesen des Kommissionsgutes. Also, warum soll man nicht das in der Praxis und durch die Praxis völlig überlebte Zweiwelten-System »à cond.« einerseits und »bar und fest« andererseits endlich fahren lassen, warum will man nicht für bar und Kommission dieselben Rabattsätze ansetzen? Niedriger, als der Bar-Umsatz (der wirkliche Bar-Umsatz) jetzt schon ist,

kann er nicht gut werden, und es würden jedenfalls die ganzen Abrechnungen ungemein vereinfacht und manche Enttäuschung und mancher Ärger beseitigt. Der Verleger würde auch statt der Frei-Exemplare, die er so gern gibt, dem Sortimenter eine Umsatzprovision einräumen, um sich gerade für den Absatz des Kommissionsgutes erkenntlich zu erweisen. Wird auf diesem Wege das Kommissionsgut für den Sortimenter ertragsfähiger gemacht, so kann auch dem Verleger nur gedient sein, wenn er eine klare Bahn vor sich sieht, und die fast lächerliche Hin- und Herschickerei der kurz vor der Ostermesse nachbestellten Barbezüge läme in Wegfall.

Seinerseits würde der Verleger nur sein natürliches Recht in Anspruch nehmen, nicht mehr in Kommission zu liefern, wenn der Vorrat knapp geworden, und er würde die Sortimenter bitten, ihn eventuell durch schnellmöglichste Remission zu unterstützen oder durch prompte Beantwortung der augenblicklichen Vorräte an Kommissionsgut, der Absatz-erwartungen zc. in die Lage zu setzen, seine Vorräte stets einigermaßen sicher überschauen zu können.

Dürfen diese Ausführungen über das Kommissionsgut noch kurz erweitert werden auf das erweiterte Kommissionsgut, so sei als ein Stoßseufzer auch das noch gesagt: Mit den Disponenden wird es auch von Jahr zu Jahr schlimmer! Wäre es denn verständlich, daß dieselben Werke 2, 3 und 4 Jahre disponiert werden, daß ein Sortimenter so viele Jahre einem nicht abgesetzten Buche doch immer noch den Platz in seinem Lager vergönnt, wenn nicht das böse Wort »Blind-Disponieren« seine große Bedeutung hätte? So angenehm es für den Verleger ist, wenn nicht abgesetzte Novitäten disponiert werden, unter der Bedingung, daß sie wirklich noch vertrieben werden, so sehr muß er sich gegen das Blind-Disponieren wehren. Es ist eine der interessantesten Erfahrungen des Verlegers, die jedesmal eigentümliche Gefühle in ihm auslöst, wenn er auf Zetteln über zurückverlangte Disponenden die lakonischen Antworten der Sortimenter liest: »Inzwischen verkauft« — »Wünsche auf Lager zu behalten« — »Werde nächste D.-M. verrechnen«. Ich habe einmal das Blind-Disponieren von einem Sortimenter so verteidigen hören: »Ich disponiere blind, wenn mein Kunde mir das Werk noch nicht bezahlt hat, das ist mein gutes Recht«. Ja, da fehlt in der Tat nur noch, wenn er fortführe: »und ich zahle überhaupt nicht, wenn mein Kunde nicht bezahlt.«

Wenn ich zusammenfasse: Keinen übertriebenen Bar-Rabatt mit Freigemplaren, sondern erhöhten Rabatt der Kommissionssendungen und mit dem Umsatz steigende Umsatzprovision, Schutz gegen Blind-Disponieren! Auf diesem Wege könnte sowohl dem Sortimenter wie dem Verleger gedient werden. Einseitiger Vorteil ist von Übel; es müssen neue Wege gefunden werden zu Nutz und Frommen des Gesamtbuchhandels, des Verlags und des Sortiments.

H. Bouffet.

Kleine Mitteilungen.

* Zu § 11 des Preßgesetzes. — In einem Strafverfahren gegen den verantwortlichen Redakteur der Braunschweiger »Neuesten Nachrichten« wegen Verweigerung der Berichtigung einer Angabe in einem Inserat seines Blattes war sowohl vor dem Schöffengericht als auch dem Landgericht Braunschweig Verurteilung erfolgt. Auf die gegen diese Entscheidung beim Oberlandesgericht Braunschweig eingelegte Revision hat dieser oberste braunschweigische Gerichtshof in der Verhandlung vom 29. April nun folgendes bemerkenswerte Urteil gefällt:

Das Urteil der I. Strafkammer des Herzoglichen Landgerichts Braunschweig wird aufgehoben, und die Angelegenheit wird zur nochmaligen Verhandlung an die Strafkammer zurückverwiesen. — Aus der Urteilsbegründung sei folgendes hervorgehoben: Vom Berichtigungszwange des § 11 des Preßgesetzes sei der Inseraten-