

Einfachheit gehandhabt, daß sie sich selbst bei großen Firmen in ungefähr ebensoviel Tagen erledigen läßt, wie im deutschen Buchhandel Wochen oder gar Monate dazu gebraucht werden. Dürfen wir uns daher wundern, wenn der Franzose, der uns um viele unserer buchhändlerischen Einrichtungen (aber nicht um alle!) geradezu beneidet, wie die Leipziger Bestellanstalt, die vorzüglich geleiteten Barfortimente und das glatt und pünktlich arbeitende Kommissionsgeschäft, unserem unpraktischen Abrechnungsmodus, der ihm neben so vielen andern praktischen Einrichtungen als die höchste Potenz von Schwerfälligkeit im Geschäftsverkehr erscheint, kopfschüttelnd gegenübersteht?

Ein französischer Sortimentler, der eine Abrechnung mit nachträglicher Rabattgutschrift für abgesetztes Kommissionsgut versuchen würde, würde beim Verleger auf ganz entschiedenem Widerspruch stoßen; es macht aber, aus Gründen, die ich gleich nennen werde, auch niemand einen Versuch in dieser Richtung. Wesentlich anders liegt für den französischen Verleger, wenn er Mitglied des Börsenvereins ist, der gleiche Fall einem deutschen Sortimentler gegenüber; denn da dieser Barnachbezug verkehrsordnungsgemäß sanktioniert ist, so hilft dem Verleger kein Sträuben. Da er nun aber aus Erfahrung weiß, daß sehr häufig der Barbezug zur Ostermesse nicht einer erneuten Verwendung wegen, sondern nur dem höheren Rabatt zuliebe in Szene gesetzt wird, und da ihm, im Gegensatz zu vielen seiner deutschen Kollegen, sehr wenig daran liegt, wenn der ausländische Sortimentler die Werke noch ein weiteres Jahr dort behält, — denn alles, was sich von französischer Literatur nicht über das Durchschnittsmaß erhebt, geht im Auslande nur im Erscheinungsjahr, — so wird der französische Verleger dem Sortimentler, dessen Barbestellung lauter solche Werke betrifft, die im Laufe des Jahres in Kommission geliefert wurden, und von denen er mit einiger Sicherheit annehmen kann, daß sie nur zum Zwecke baldiger Remission bestellt wurden, in neun Fällen von zehn ungefähr folgendes schreiben: »Wenn Sie auf die Ausführung Ihrer Bestellung vom so und so vielten verzichten, so schreibe ich Ihnen die Differenz zwischen Rechnungs- und Barabatt gut«, und ebenso häufig wird der Sortimentler auf diesen Vorschlag eingehen. Richtig ist das nach buchhändlerischen Geschäftsprinzipien zwar nicht, aber praktisch, denn außer dem Kommissionär machen alle Beteiligten dabei ein Geschäft: der Sortimentler verdient 8 Prozent, der Verleger verliert sie zwar, spart dafür aber die teure Fracht nach Leipzig und behält seine Bücher in tadellosem, auslieferungsfähigem Zustande, die sonst zwecklos umhergefahren worden wären und durch das wiederholte Ein- und Auspacken erfahrungsgemäß ja immer leiden. Ganz richtig ist zwar auch das nicht; der Sortimentler verdient nämlich die 8 Prozent nicht rein, sondern muß die Spesen in Leipzig und die Fracht von dort an tragen, und, wenn er die Bücher gleich oder nach einiger Zeit wieder remittieren will, auch noch die Rückfracht. Rechnet er dazu noch die Verbuchungs- und alle andern Arbeiten und endlich noch die darauf verwandte Zeit, so dürfte von dem ursprünglichen Bruttoverdienst wenig genug mehr übrig bleiben. Dieser Barnachbezug nützt, wenigstens dort, wo weite Entfernungen in Frage kommen, dem Sortimentler wenig oder nichts und schadet dem Verleger, und aus diesem Grunde würde der französische Verleger auf eine solche Abrechnung mit den Sortimentern des eigenen Landes niemals eingehen, geschweige denn mit den Sortimentern des Auslandes, wenn er — immer in der Voraussetzung, daß er Mitglied des Börsenvereins ist — nicht müßte, und wer weiß, wie hoch die Frachtsätze von Paris nach Leipzig sind, wird ihm darin auch unbedingt recht geben.

Man wird mir vielleicht einwenden, daß jede Arbeit

ihres Lohnes wert sei, daß der Sortimentler im allgemeinen mit 25 Prozent nicht bestehen könne und daß er auf die eine oder andere Art und Weise darauf bedacht sein müsse, sich einen höheren Rabatt zu sichern. Gewiß, das steht auch der französische Verleger vollkommen ein, und so hat er, wenigstens mit den Sortimentern des eigenen Landes und denjenigen des Auslandes, mit denen er in direktem Verkehr steht, bei denen er also die Kommissions- und zum Teil auch die Frachtspeisen spart, eine Einrichtung getroffen, die so einfach und so praktisch ist, daß man sich darüber wundern muß, warum sie nicht schon längst allgemein im Gebrauch ist. Es würde dem französischen Verleger nie einleuchten, warum der Sortimentler, der sich für ein Buch verwenden will, der nicht nur persönliche Mühe und Arbeit, sondern auch Fracht-, Kommissions- und andere Spesen darauf verwendet, dafür nur mit 25 Prozent entschädigt werden soll, daß er aber, wenn ihm die Bestellung vom Kunden ins Haus getragen wird, der Sortimentler sich also in keiner Weise dafür anzustrengen braucht, noch irgend etwas dabei riskiert, dafür mit 33 Prozent belohnt wird, und wenn wir ganz aufrichtig sein wollen, so können wir ihm das gar nicht übel nehmen, — ja, logischerweise müßte sogar das ganz direkte Gegenteil der Fall sein. Wieder könnte man einwenden, daß meine Auffassung vom Kommissions- und festen Bezug vollkommen falsch sei, daß nicht für die ins Haus gebrachte feste Bestellung der höhere Rabatt gewährt wird, sondern um den Sortimentler, der von sich aus zu einem Risiko bereit ist, für dieses Risiko zu entschädigen. Das ist allerdings der Grundgedanke des Gesetzes; aber das ist auch nur die graue Theorie, denn in der Praxis steht der Fall ganz anders aus. Jeder Verleger, der nicht nur solche Werke herausgibt, an denen überhaupt nichts zu riskieren ist, weiß aus eigener, alltäglicher Erfahrung, in welchem Verhältnis die festen und Kommissionsbestellungen zu einander stehen. Ferner wissen wir alle, wie schwer es unter Umständen sein kann, auch nur ein einziges Buch zu verkaufen, und wenn man eine Umfrage darüber veranstalten wollte, wie viel Exemplare von Büchern, deren Absatz mit gewissen Schwierigkeiten verknüpft ist, z. B. von wissenschaftlichen Werken, nur auf Risiko des Sortimenters bestellt werden, ohne daß eine feste Bestellung darauf vorliegt oder ein sicherer Abnehmer dafür vorhanden ist, so würden merkwürdige Resultate dabei zutage treten.

Der französische Verleger seinerseits macht in den weitaus meisten Fällen zwar einen Unterschied zwischen Kommissions- und festem Bezug — ein Barverkehr kommt fast überhaupt nicht vor — aber nicht in den Bezugsbedingungen, sondern liefert seinen gesamten Verlag mit einem immer einheitlichen Rabatt, dessen Höhe sich nach dem Umsatz des betreffenden Sortimenters und nach seiner Verwendung richtet, und der jenachdem 25, 30 oder 33 Prozent beträgt. Um zu starken Kommissionsbestellungen vorzubeugen, dürfen die Kommissionsexemplare die des festen Bezugs in der Regel nicht übersteigen; häufig wird sogar nur in einem Exemplar in Kommission geliefert, immer aber mit demselben Rabatt wie für feste Bestellungen. Von der Gesamtsumme der Lieferungen sind bei der meistens viertel- oder halbjährlichen Abrechnung so und so viel Prozent remissionsberechtigt. Remittiert der Sortimentler mehr, als wozu er berechtigt ist, so wird ihm natürlich alles zuviel Remittierte wieder zur Verfügung gestellt. Dasselbe geschieht bei Werken, die nur fest geliefert werden können und bei denen schon bei der Auslieferung handschriftlich auf der Faktur bemerkt wird: »sans faculté de retour«. Allerdings kann der Verleger, da nicht jedes einzelne Werk, sondern immer nur die Summe der Faktur auf dem Konto des betreffenden Sortimenters verbucht wird, nicht so genau wie bei dem in