

führen. Im ersteren Falle ist natürlich eine Mitteilung an den Schuldner erforderlich. Daß dieser in den meisten Fällen mit einer solchen Transaktion nicht ohne weiteres einverstanden ist, liegt auf der Hand. Denn der Beamte, Schulmann oder gar die Behörde werden das Bekanntwerden ihrer Zahlungsweise — die vielleicht bisweilen an Pünktlichkeit zu wünschen übrig läßt — wenig angenehm empfinden, so daß dem Sortimentler leicht eine Gefährdung, wenn nicht gar der Verlust seiner Kundschaft aus der Abwicklung dieses Geschäftes erwachsen kann. Führt aber der Sortimentler im anderen Falle die eingehenden Außenstände direkt an das kreditgebende Institut ab, so kann er nicht mit Sicherheit damit rechnen, welche dieser Forderungen überhaupt eingehen werden. Denn bekanntlich sind die Zahlungen im Verkehr mit der Privatkundschaft weit weniger sicher und prompt als diejenigen im Geschäftsverkehre. Je weniger wertvoll aber die Kundenforderungen je nach dem Grade der Pünktlichkeit ihrer Eingänge sind, je ungünstiger sind auch die Bedingungen, unter denen das betreffende Kreditinstitut sie »diskontiert«. Zudem ist auch die Möglichkeit nicht ausgeschlossen, daß der Lieferant des Sortimenters, der diesen vielleicht seinerseits schon mit weitgehender Kreditgewährung unterstützt hat, durch die Diskontierung von anderer Seite umgangen wird.

Endlich hätten wir uns noch dem Diskontierungsmodus im buchhändlerischen Zwischengeschäft zuzuwenden. Hier bietet sich insofern ein andersgearteter Boden dar, als es sich um eine Vereinigung von Speditions-, Bankier- und Lieferungsgehalt handelt. Da die Außenstände im Kommissionsgeschäft lediglich aus Berechnungen, die für Arbeitsleistungen oder andere Aufwendungen vorgenommen werden, entstehen, so sind hier kurzfristige Abrechnungen üblich. Für Forderungen aus diesen Berechnungen sich Deckung oder vorzeitige bare Mittel durch Wechsel zu verschaffen, würde kaum mit dem Verhältnis des Kommittenten zum Kommissionär vereinbar sein. Bei Außenständen, die aus größeren Vorschußleistungen resultieren, wird der Kommissionär doch den vielleicht einfacheren Weg der Ausstellung und Diskontierung von Wechseln wählen, zumal er dadurch nicht bloß bare Mittel, sondern auch je nach der Qualität dieser Papiere eine gewisse Sicherheit erhält. Möglich, daß vielleicht aber doch bei Inanspruchnahme größerer Kreditsummen die Diskontierung der Buchforderungen in Frage kommen könnte, wenn die Gesamtheit der Außenstände — die guten sowohl wie die schlechten — unter besonders günstigen Bedingungen diskontiert würde. Im Gegensatz hierzu haben sich im Barfortiments- und Grosso-Buchhandel, soweit bei letzterem lediglich das Lieferungsgehalt von Waren im Zwischenhandel in Betracht kommt, längere Kreditfristen eingebürgert. Aus dem Barbezüge hat sich die Lieferung gegen Vierteljahrs-Kredite entwickelt. Und da hier mit nicht unbeträchtlichen Umsätzen gerechnet wird, so könnten die laufenden Außenstände gewiß für erhebliche Kreditsummen durch Diskontierung nutzbar gemacht werden, wenn dies nicht schon jetzt auf dem Wege des Wechselverkehrs geschehen wäre. Denn zweifellos hat der Wechsel, der vom Sortimenterkunden im voraus gegeben wird, den nicht zu verkennenden Vorzug, daß er einen gewissen Druck auf dessen Pünktlichkeit und Promptheit hinsichtlich der Zahlungsweise ausübt, während im Falle der Abtretung (Diskontierung) der laufenden Außenstände direkt an das Kreditinstitut der Barfortiments- oder Grossolieferant dieses erzieherische Mittel, teilweise auch die Handhabung einer Kontrolle, aus der Hand gibt. In diesem Falle dürfte also die Zession der Forderungen an das kreditgebende Institut zugleich mit der Ausstellung von Sicherheitsakzepten, die der Kostenersparnis halber nicht zum

Diskont gegeben werden, vorzuziehen sein, weil dieser Modus das wichtige Moment der Kredit- und Zahlungs-Kontrolle nicht ausschaltet, und die Kundschaft dieser Großbetriebe selbst mit der ganzen Transaktion nicht in Verbindung bringt.

Ohne Zweifel wird es in unserem heutigen Wirtschaftsleben nicht an fruchtbarem Boden fehlen, der den Geschäftszweig der »Diskontierung von Buchforderungen« zur größeren Entfaltung bringen läßt. In der einen Branche mehr als in der andern, je nachdem die auftretenden Wirtschaftskrisen, die sich heute schneller als in früheren Zeiten abzulösen pflegen, ihre Wirkungen hinterlassen. Und wenn dann eine solche Flutwelle wirtschaftlicher Depression oder Konjunktur sich in den Gefilden buchhändlerischer Geschäftstätigkeit staut, wird sich zeigen, ob und in welcher Weise damit das Bedürfnis nach Diskontierung von Buchforderungen gewachsen ist und insofern diesem Geschäftszweige auch im Buchhandel diejenige Nahrung zugeführt hat, die er zu seiner Entwicklung benötigt. Nur dürfte es gerade in solchen Zeiten wenig zur Kräftigung und noch weniger zur Gesundung des Wirtschaftskörpers beitragen, wenn diese Entwicklung auf Kosten der praktischen Benutzung eines Kreditinstrumentes sich vollzöge, das neben dem Scheck als Zahlungsmittel jenen Wirtschaftskörper in einem Zustande der leichten Blutzirkulation, der Geldflüssigkeit, zu erhalten geeignet ist: der des Wechsels. Immerhin wird sich das Diskontierungsgeschäft offener Buchforderungen namentlich da behaupten und durchsetzen, wo die Eigenart der Verhältnisse andere Kreditarten nicht gedeihen läßt. Und an solchen Möglichkeiten, die bisweilen unerwartet schnell aus der prekären Lage des geschäftlichen Spezialfalles herauswachsen, wird es in unserm Geschäftsleben — auch im Buchhandel — nach wie vor nicht fehlen! R.

Kleine Mitteilungen.

* **Geschäftsjubiläum.** — Von Firmen des Stuttgarter Verlages, der sich im Laufe des vergangenen Jahrhunderts zu rühmlich bekannter Bedeutung entwickelt hat, darf eine der geachteten heute auf eine fünfzigjährige ehrenvolle Vergangenheit zurückblicken, die Firma J. Engelhorn. Ihr Gründer, Johann Christoph Engelhorn (geboren am 4. Juni 1818 in Mannheim), betätigte sich zunächst im kaufmännischen Beruf und kam erst in reiferen Jahren zum Buchhandel. Am 1. September 1844 verband er sich mit dem tüchtigen Lithographen Emil Hochdanz zur Eröffnung der Verlagshandlung und lithographischen Anstalt Engelhorn & Hochdanz in Stuttgart, deren hauptsächliches Verlagsunternehmen ein Album für Damen, die in der Folge weitverbreitete und überall bekannte »Allgemeine Musterzeitung« war. Am 1. Juli 1860 löste sich das Gesellschaftsverhältnis, und am 14. desselben Monats (14. Juli 1860) eröffnete Johann Christoph Engelhorn eine eigene Verlagsbuchhandlung in Stuttgart unter der Firma J. Engelhorn.

Mit seinen ersten Verlagsunternehmungen befruchtete er ein damals verhältnismäßig wenig bebautes Feld, das Gebiet der Handelswissenschaften, deren einzelne Erscheinungen er in einer »Bibliothek der gesamten Handelswissenschaften« vereinigte. Das Unternehmen hatte den erwarteten Erfolg, wurde aber, anderer großer Verlagsunternehmungen wegen, 1867 an Julius Maier in Stuttgart überlassen, dem es als vorzügliche Grundlage zu seinem am 18. März 1867 eröffneten, in der Folge sehr bedeutenden Verlagsgeschäft diente. Schon 1863 hatte J. Engelhorn die große kunstgewerbliche Zeitschrift »Gewerbehalle« ins Leben gerufen, ein Unternehmen, das sich guter Aufnahme erfreute und bis zum 31. Jahrgange, 1903, im Verlage J. Engelhorn erschien. (1903 wurde das Blatt mit der »Zeitschrift des bayerischen Kunstgewerbevereins« in München verschmolzen.) Daneben erschienen andere bedeutende kunstgewerbliche Werke im Engelhorn'schen Verlage: »Der Möbelbazar«, »Musterbuch für Bildhauer«, »Musterornamente in allen Stilen«, »Flach-Ornamente«, »Kid, Dekorationen und Möbel von der Kunstgewerbe-Ausstellung