

menter kurz vor Jahresluß (Gruppe 2) oder im neuen Rechnungsjahr (Gruppe 3) tatsächlich bar nachbezieht — und in mindestens der Hälfte aller Fälle ist dieses nach meinen Erfahrungen der Fall. — Auf das Unwürdige dieser Komödie zwischen Sortimenter und Verleger habe ich schon an anderer Stelle hingewiesen. An Unkosten kommen für diesen Nachbezug, der in vielen Fällen gar nicht erst ausgepackt wird, hinzu Buchungs-, Einpackungs-, Fracht- und Kommissionspesen; hat aber der Verleger Pech und ist die Auflage um Weihnachten herum ziemlich vergriffen, so kann er unter Umständen gezwungen sein, für diese wirtschaftlich ganz nutzlose Aktion neu aufzulegen. Schließlich ist auch die Abnutzung der Bücher durch die Verpackung und Versendung zu berücksichtigen\*).

Gerade in dem häufigsten Fall, dem tatsächlichen Nachbezug im Frühjahr treffen natürlich die oben angegebenen Pesen den Sortimenter in gleichem Maße wie den Verleger, sodaß also der ganze Effekt der Außerkraftsetzung des Paragraphen ist, daß die Verleger großen Schaden, die Sortimenter nur ganz geringen Nutzen davon haben.

\* \* \*

Ich habe schon oben darauf hingewiesen, daß eine so allgemeine Nichtanwendung des Paragraphen nur an dem Paragraphen selbst liegen kann. Trotzdem ist es nicht leicht, sich klar zu machen, worin eigentlich sein Hauptfehler besteht. Der Stichtag, der über Berechtigung des Barnachbezuges entscheidet, ist nach der heutigen Fassung der 31. Dezember. Daß dieser Termin der denkbar schlechteste ist, bedarf keiner Erläuterung. Er schließt sich unmittelbar ans Weihnachtsgeschäft an, so daß es dem Sortimenter in den meisten Fällen gar nicht möglich sein wird, ein zu Weihnachten verkauftes Buch noch vor Jahresluß bar nachzubestellen, abgesehen davon, daß er als vorsichtiger Geschäftsmann immer noch auf einen etwaigen Umtausch zwischen Weihnachten und Neujahr rechnen muß.

Der naheliegende psychologische Trugschluß ist nun der folgende:

Ein Paragraph der Verkehrsordnung bewährt sich in der Praxis wenig, der in ihm festgesetzte Stichtermin ist ungünstig, folglich liegt der Fehler des Paragraphen in der Wahl des Stichtages.

Eine kurze Überlegung zeigt, daß diese Deduktion falsch ist. Der Grundgedanke des Paragraphen ist doch unzweifelhaft Barnachbezug resp. Barverrechnung in angemessener Frist nach dem Absatz des Buches an Private. Da aber der Absatztermin nicht feststeht, ist es klar, daß kein feststehender Stichtag eine praktische Lösung bringen kann. Wenn nach Maßgabe des heutigen Termins ein Sortimenter im Januar verkauft und im Dezember bar nachbezieht, um sofort zu remittieren, so hat er den Paragraphen korrekt erfüllt; bestellt er ein in den Weihnachtstagen verkauftes Buch Anfang Januar bar

\*) Im übrigen habe ich die Beobachtung gemacht, daß Markthelfer, die auf der Höhe ihres Berufes stehen, zur Zeit der Ostermehrnachbestellungen im Zweifel gleich Remittendeneemplare expedieren, denen die nochmalige Reise nichts schaden kann.

Im Anschluß daran sei mir eine kleine Abschweifung gestattet: Ein geschätzter Hamburger Kollege hat vor einiger Zeit an dieser Stelle die Frage aufgeworfen, wie es käme, daß ein Verleger nie das Konto abschließen könne, wenn ihm ein Saldo rest fehle, wohl aber wenn ein Vortrag zugunsten des Sortimenters sich ergebe. Hier eine Gegenfrage: Wie kommt es, daß Remittendeneemplare, wenn sie vom Verleger neu ausgeliefert werden, immer schmutzig sind und daher sofort (»direkt auf Ihre Kosten«) vom Sortimenter neu verlangt werden, daß aber Remittenden, wenn sie vom Verleger antiquarisch abgestoßen werden, sich durch nichts von neuen Exemplaren unterscheiden, vielmehr diesen die schlimmste Konkurrenz machen?

nach, so handelt er nicht mehr nach dem Wortlaut des Paragraphen. Dieses etwas kraffe Beispiel zeigt, wie wenig der Paragraph den Bedürfnissen der Praxis entspricht.\*) Nun würde eine Hinausschiebung des Nachbezugstermins vielleicht um zwei bis vier Wochen sicher eine gewisse Besserung bringen, indem der Sortimenter die Möglichkeit hätte, seinen Weihnachtsabsatz ohne Bruch des Paragraphen zum Barpreis zu bezahlen, dem eigentlichen Problem, Absatztag und Bezahlung resp. Barnachbezug in ein festes zeitliches Verhältnis zu setzen, kommt auch diese Verbesserung nicht näher. Rein theoretisch würde also eine befriedigende Lösung etwa folgende Fassung haben müssen:

»Der Sortimenter ist berechtigt, jedes Buch binnen vier Wochen nach Absatz bar nachzubeziehen resp. bar zu verrechnen.«

Eine praktische Durchführung dieser Änderung ist natürlich ausgeschlossen. Eine Kontrolle des Absatzes von Seiten der Verleger ist technisch nicht durchführbar und würde auch von den Sortimentern mit vollem Recht abgelehnt werden.

Wir kommen also zu dem Resultat: Die Festsetzung eines festen Termins für den Schluß des jährlichen Nachbezugs ist keine gerechte, die Festsetzung eines dem Absatz an das Privatpublikum angepaßten Termins keine technisch durchführbare Maßregel.

Was nun?

Die Lösung, die ich vorschlage, wird manchem Kollegen etwas ungeheuerlich erscheinen, und doch wird sie früher oder später kommen müssen, denn sie ist m. E. die einzige, die eine wirkliche Beseitigung der Schwierigkeiten bringt.

Sie heißt: Beseitigung der Differenz zwischen Kommissions- und Barpreis.

Ich habe mich absichtlich vorsichtig ausgedrückt und nicht der Erhöhung des Kommissionspreises auf den Barpreis ohne weiteres das Wort geredet, bin allerdings der Meinung, daß der so gewonnene Einheitspreis dem heutigen Barpreis ziemlich nahekommen müßte. Berücksichtigt man, welche großen Pesen dem Verleger bei dieser Lösung — die den formalen Barnachbezug gegenstandslos machen würde — erspart werden, so wird er im großen und ganzen dabei nicht schlechter fahren, als bisher. Für die Festsetzung dieses Preises selbst läßt sich natürlich keine Regel aufstellen, ihre Abschätzung muß immer Sache der Kalkulation sein. Nur soviel möchte ich über diesen Punkt noch sagen, daß ich die Lösung der Rabattfrage nicht in einer dauernden Rabatterhöhung sehen kann, die dem Sortimenter Vorteile, dem Verleger Nachteile bringt, während doch beide Teile unter der Überkonkurrenz, den steigenden Pesen und der Steigerung des Lebensunterhalts leiden, sondern in einer Erhöhung der Bücherpreise, die beiden Teilen Vorteile bringt und sich dem Wirtschaftsgesetz, daß das Geld dauernd im Werte sinkt, harmonisch anpaßt. Ich gebe zu, daß in einer Zeit der Volks-

\*) Auch nachstehender, der Redaktion kürzlich zugegangener Notschrei eines Sortimenters zeigt, daß das Sortiment mit diesem Paragraphen gar nicht zufrieden ist:

»Von einem im Herbst 1911 erschienenen Werk (ord. M 13.75) bezog ich bei Erscheinen 12 Expl. bar, 2 à cond. Im Frühjahr 1912 erhielt ich noch eine Bestellung und nahm, um rasch liefern zu können, eins der à cond. erhaltenen Exemplare vom Lager und bezog bar nach. Jetzt zur O.-M. verweigert der Verleger die Rücknahme des einen, 1912 bezogenen Exemplars. Dem Buchstaben nach hat er ja wohl nach § 33, d der Verkehrsordnung das Recht auf seiner Seite. Aber entspricht es wirklich der Billigkeit, daß der Sortimenter mit geringerem Rabatt bestraft werden soll dafür, daß er seinem Kunden prompt liefert und ihn nicht erst warten läßt, bis Barbestelltes aus Leipzig eingetroffen ist? Und ist man wirklich machtlos einem solchen Verhalten gegenüber?«