

Einzeichnungs-No.

29. Juli 1899.

M. P. Belaieff in Leipzig ferner:

91274. Tanéiw, S., Op. 9. 2 Mélodies f. Ges. m. Pfte. u. Mand. (russ. Text). Cplt. 2 *M.*
 75. — do. No. 1. 1 *M.* 50 *S.*
 76. — do. No. 2. 1 *M.* 50 *S.*
 77. Tschérépnine, N., Op. 4. La Princesse Lointaine, f. gr. Orch. Part. 3 *M.* n.
 78. — do. Orchesterstimmen. 9 *M.* n.

Einzeichnungs-No.

29. Juli 1899.

M. P. Belaieff in Leipzig ferner:

91279. Tschérépnine, N., Op. 4. La Princesse Lointaine, f. Pfte 4hdg. 2 *M.*
 80. — Op. 5. Chant de Sapho, f. Ges. u. Orch. (russ. Text). Part. 3 *M.* n.
 81. — do. Orchesterstimmen. 6 *M.* n.
 82. — do. Chorstimmen. 60 *S.*
 83. — do. Für Pfte. 4hdg. 2 *M.*

Nichtamtlicher Teil.

Der Kunden-Rabatt im Buchhandel.

(Vergl. Börsenblatt Nr. 165.)

Herr M., der Verfasser des Artikels »Illusion und Wirklichkeit« in Nr. 165 d. Bl., hat außerordentlich recht. Mancher Sortimenter wird solche Worte und Meinung nur freudig begrüßen! Der Nagel ist auf den Kopf getroffen!

Man nenne mir einen Geschäftszweig, in dem der Rabatt dem Publikum so nachgeworfen wird wie im Buchhandel. Wenn andere Geschäfte überhaupt einen Rabatt oder, richtiger gesagt, »Skonto für Barzahlung« gewähren — der Sortimenter giebt ja sogar nach einem Jahre noch seine Prozente —, so sind es 2, 3, allerhöchstens 4%, und dann geschieht das doch bei Artikeln, die keine festen Ladenpreise haben, sondern bei deren Preisansatz der eventuell abgehende Skonto sehr berücksichtigt worden ist. Kaufleute rechnen und wollen mit ihrer Arbeit und ihrem Risiko auch etwas mehr als nur eben notdürftig das tägliche Brot verdienen.

Der Sortimenter macht ja auch gern Geschäfte; er giebt sich ernstlich große Mühe, seine Ware — pardon — seine Bücher an den Mann zu bringen. Und wie freut er sich, wenn ihm einmal der Verkauf eines größeren Werkes gelungen ist; da giebt er in der Freude seines Herzens so viele Prozente, als er nur darf. Solch ein Glücksfall ist ja auch so selten! Denn welcher Käufer z. B. wissenschaftlicher Literatur sollte nicht wissen, daß er, sobald es sich um eine namhafte Summe handelt, sich doch selbstverständlich nach Berlin oder Leipzig zu wenden hat?!

Schreiber dieses hat es schon mehr als einmal erlebt, diese Verblüffung, dieses Kopfschütteln seitens eines aus den »Centren« kommenden Reisenden, dem bei Einkauf eines Romanes oder anderen Buches für drei Mark kein Rabatt, wirklich gar kein Rabatt abgezogen wurde. Nicht einmal 5%! Der Mann dachte sich beim Weggehen wohl sein Teil. . .!

»Wir arbeiten systematisch an unserem Niedergang!«
 Wer hilft? — Mercator.

Geschäftskäufe ohne Aktiva und Passiva und der Kredit.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 164.)

II.

Ueber Geschäftskäufe »ohne Aktiva und Passiva« schreibt in Nr. 164 des »Börsenblattes« E. N. in St. Ich möchte dazu einiges bemerken.

Dem Schreiber dieser Zeilen ist es bei seinem Kaufe ähnlich ergangen, trotzdem er in seiner Anzeige s. B. garantierte, daß alle ausstehenden Saldoreste prompt geregelt werden würden. Er setzte einen Termin fest und bat, ihm alle Reste direkt mitzuteilen. Es kamen darauf fünf (!) Mitteilungen per Post, der Rest via Leipzig oder gar nicht. Bei der Geschäftsübernahme wurden die Saldoreste der letzten beiden Jahre, soweit es ging, zusammengestellt und in Leipzig

zur Zahlung angewiesen. Die bei dem betreffenden Kommissionsär der Firma deponierte Summe mußte laut Kaufvertrag nach einem halben Jahre verrechnet werden, und nun mußte ich natürlich die Bezahlung noch so mancher Nachzügler verweigern bzw. sie an meinen Geschäftsvorgänger weisen.

Ich habe also gethan, was ich habe thun können. Viel Dank habe ich trotzdem nicht geerntet. Mancher Aerger ist mir nicht erspart geblieben, und Censuren trägt die neue Firma (die letzte Kreditliste fehlt mir noch) doch. — Was ist da zu thun?

Die Hauptursache ist die: das Börsenblatt wird zu wenig gelesen; der betreffende Gehilfe übersieht zuweilen auch ein Inserat. Die gedruckten Circulare, die einen Geschäftskauf mitteilen, werden zu wenig beachtet. Die Angelegenheit schriftlich, d. h. eigenhändig geschrieben, jeder Verlagsbuchhandlung mitzuteilen, das ist zu zeitraubend. Dennoch geschieht es bei vielen.

Dann muß sich der Käufer zuweilen auch noch gefallen lassen, daß er nur dann geliefert bekommt, wenn er außer seinen eigenen freiwillig angebotenen Verpflichtungen noch andere Verpflichtungen auferlegt bekommt. Man erlebt im Anfang manches, was besser wäre, es unterbliebe.

Im kaufmännischen Geschäft spielt das Auskunftswesen auch eine große Rolle; aber solche Blüten, wie gerade in unserem lieben Buchhandel, treibt sie entschieden nicht.

Die Folge ist: der Zwischenhandel (Bar-Sortimente, Journalbezugsquellen etc.) geht in die Höhe. Der geärgerte Sortimenter bedient sich seiner. Er kommt damit zuweilen schneller, manchmal auch noch billiger zu seinem Bedarf. Der Verleger verliert sein Absatzgebiet aus den Augen; er verliert auch noch Geld dadurch, daß er dem Zwischenhändler größere Rabattsätze bewilligt. Freilich erspart er sich auch manche Mühe und Arbeitskraft. Aber das Band, das früher Verleger und Sortimenter zusammenhielt, ist fadenscheinig geworden. —

Der Verleger, der Rücksicht mit dem Sortimenter hat, der seine Ware vertreibt und sich um sie bemüht, hat es in den seltensten Fällen zu bereuen. Also Zusammenarbeiten und Entgegenkommen! Darauf basiert ein gesundes Geschäft!
 C. Sch.

»Ein Vorschlag zur Förderung der graphischen Künste.«

(Vgl. Börsenblatt Nr. 119, 127.)

III.

In Nr. 127 des »Börsenblattes für den Deutschen Buchhandel« hat Herr Ernst Kiesling in Leipzig meinen »Vorschlag zur Förderung der graphischen Künste«, der zunächst den Lesern der Zeitschrift »Kunst und Handwerk« (Verlag von H. Oldenbourg in München) gemacht wurde, einer Kritik unterzogen, der eine gewisse Berechtigung nicht abzusprechen wäre, wenn der Herr Verfasser nicht übersehen hätte, daß es im Deutschen Reiche außer Leipzig noch eine große