

dem Gebiete der Phonetik, wie Dissertationen, Programme etc., finden Aufnahme. Allen verzeichneten Titeln werden genaue Inhaltsangaben und kritische Bemerkungen angefügt. (Red.)

Post. Zollinhaltsklärungen nach und über Österreich.

— Den Post-Paketsendungen nach Österreich-Ungarn sind künftig statt 3 nur noch 2 Zollinhaltsklärungen beizufügen. Auch ist für die über Österreich-Ungarn zu leitenden Pakete und Wertkästchen nach andern Ländern die Zahl der Zollinhaltsklärungen um eine weniger festgesetzt worden. — Nähere Auskunft erteilen die Paket-Annahmestellen. (Red.)

Post. — Nächste Postverbindungen nach Swakopmund und Lüderigbucht:

1. Für Brieffsendungen und Pakete mit Reichspostdampfer »Prinzessin«, ab Hamburg am 19. Juni vormittags, in Swakopmund am 14. Juli, in Lüderigbucht am 15. Juli. Schluß in Hamburg am 19. Juni für Briefe 4⁰ früh, für Pakete 2⁰ früh. Beste Beförderung ab Berlin, Lehrter Bahnhof, für Pakete am 18. Juni 1²⁵ nachmittags.
2. Für Brieffsendungen mit Reichspostdampfer »Prinzessin« (vgl. Nr. 1)
 - a) mit erstem Nachversand über Antwerpen, letzte Beförderung am 23. Juni ab Köln 6¹ nachmittags, ab Berlin Schlesischer Bahnhof 8³⁸ vormittags;
 - b) mit zweitem Nachversand über Boulogne sur mer, letzte Beförderung am 24. Juni ab Köln 10⁴⁵ abends, ab Berlin Potsdamer Bahnhof 1⁰ nachmittags.
3. Für Brieffsendungen und Pakete mit Woermann-Dampfer »Erna Woermann«, ab Hamburg am 27. Juni, in Swakopmund etwa am 18. Juli, in Lüderigbucht etwa am 20. Juli. Schlußzeiten werden später veröffentlicht.

Die nächsten Posten aus Swakopmund, Abgang am 22. Mai und 2. Juni, sind zu erwarten am 16. und 23. Juni. (Red.)

Personalnachrichten.

Ordensverleihung. — Der I. Vorsitzende des Bayerischen Buchhändler-Vereins Herr Kommerzienrat Eduard Pohl in München wurde von Seiner Königlichen Hoheit dem Prinzregenten von Bayern durch Verleihung des Michaelordens IV. Klasse ausgezeichnet. (Red.)

(Sprechsaal.)

Zur Frage des Verlegerrabatts.

Nachdem sich nunmehr die Vorstände des Börsenvereins und des Verlegervereins offiziell mit der Frage der Erhöhung des Verlegerrabatts befassen, erscheint es angezeigt, einmal auf eine Seite der Angelegenheit hinzuweisen, die meines Wissens bisher nicht erörtert wurde und die auch in dem Rundschreiben der genannten Organe vom 1. Juni nicht zur Diskussion gestellt wird; ich meine die Forderung: »wohlfeile Bücher sind höher zu rabattieren als teure«.

Als Beleg für die Richtigkeit dieses Verlangens möge ein einfaches Beispiel dienen: Ein Buch, das wir »A« nennen wollen, kostet 100.— ord., wiegt 4 Kilo und wird vom Verleger mit 20% geliefert; ein andres Buch, »B«, wiegt 400 Gramm und kostet 2.— ord. Wie muß nun B rabattiert werden, damit der Sortimenter verhältnismäßig ebensoviel daran verdient wie an A?

Um diese Frage richtig zu beantworten, dürfen wir nicht außer acht lassen, wie sich das Spesenkonto des Sortimenters beim Bezug des einen und des andern Werks gestaltet. Beim Verkauf von einem Exemplar des Werks A entstehen an besonderen Spesen: einmalige Bestellung, einmaliger Bezug über Leipzig oder direkt im Fünfstilopaket, einmalige Zusendung ins Haus des Kunden. Dagegen beträgt der Bruttoverdienst 20 M. Wenn nun der Sortimenter an dem Buch B bei Bezug von 4 Kilo Gewicht (10 Exemplare) ebenfalls 20 M. brutto verdienen wollte, so müßte dieses Buch genau mit 100 Prozent Rabatt geliefert werden, wobei aber die besonderen Spesen immer noch größer wären; denn statt eines einzigen Verkaufs hätte er deren zehn abzuwickeln. Es kann also der Sortimenter an einem 400 Gramm schweren Buch zu 2 M., wie es deren viele gibt, verhältnismäßig nicht so viel verdienen wie an einem 4 Kilo schweren Buch zu

100 M., das nur mit 20 Prozent rabattiert wird, und zwar selbst dann nicht, wenn ihm das 2 M.-Buch mit 100 Prozent, d. h. umsonst vom Verleger geliefert wird.

Doch halt, wird hier mancher sagen, die Sache stimmt nicht. Die allgemeinen Spesen, Ladenmiete, Gehälter etc., die viel größer sind als die besonderen, müssen einfach prozentual nach dem Preise, ohne Rücksicht auf Gewicht und Beschaffenheit der verkauften Ware, verrechnet werden; dann gewinnt der Fall ein ganz andres Aussehen. Gut — die Richtigkeit des Verfahrens, die allgemeinen Geschäftsspesen in dieser allerdings äußerst einfachen und bequemen Weise zu verrechnen, brauche ich garnicht zu untersuchen; ich stelle Sie, wenn Sie Sortimenter sind, einfach vor die Praxis und lasse Ihnen die Wahl zwischen folgenden zwei Geschäften, an deren jedem Sie 20 M. brutto verdienen:

1. Einmaliger Verkauf des Werks A zu 100 M. ord., 80 M. netto. Spesen: Bestellkarte 3 S, Postpaketporto 50 S. Ein einziges glattes Geschäft.
2. Zehnmaliger Verkauf des Werkes B zu 2 M. ord., 0,00 M. netto. Spesen: Zehnmaliger Bezug im Laufe von, sagen wir sechs Monaten, darunter einigemal direkt unter Kreuzband, also angenommen 5 Bestellkarten à 3 S, 4×20 S Kreuzbandporto = 95 S; die übrigen 6 Exemplare werden über Leipzig bezogen und verursachen auf diesem Wege 60 S Spesen. Zehn einzelne Geschäfte.

Einmal offen und ehrlich, ohne Sentimentalität: Welches der beiden Geschäfte ziehen Sie vor? Selbstverständlich hat der gute Verleger, der sein Buch mit 100 Prozent liefert, mehr Anrecht auf das Wohlwollen des Sortimenters, als der böse Verleger, der nur 20 Prozent gibt; im vorliegenden Fall aber scheint es mir, als ob sich der Sortimenter bei den 20 Prozent nicht gar so viel schlechter stehe.

Und solche Fälle gibt es viele. Es lag mir daran, an einem etwas übertriebenen Beispiel — niemand gibt in Wirklichkeit 100 Prozent, und Werke zu 100 M. werden meistens mit 25 Prozent oder höherem Rabatt geliefert — zu zeigen, daß die oft gehörte Behauptung, mit weniger als 25 Prozent Verlegerrabatt könne der Sortimenter nicht existieren, in dieser allgemeinen Fassung unrichtig ist. Ein teures Werk mit geringem Rabatt bringt dem Sortimenter tatsächlich größern Nutzen, als ein wohlfeiles Buch, das hoch rabattiert wird. Deshalb dürfen, wenn die Frage eines Mindestrabatts aufgerollt wird, nicht alle Werke gleich behandelt werden.

München, am 16. Juni 1907.

U. BanseLow.

Sortiment und Verlag.

(Vgl. Nr. 132 d. Bl.)

Herrn Otto Büsing, Osnabrück, möchte ich erwidern, daß nicht nur schwer unterzubringende, sondern gerade besonders gangbare Artikel heute mit weit höherem Rabatt, als früher (schon in kleinern Partien mit 40—50%) geliefert werden; der Sortimenter braucht sie nur aus der Fülle des Erschienenen herauszufinden und sich in erhöhtem Maße dafür zu verwenden. Nur die heillose Zersplitterung der Verwendung macht es häufig unmöglich, einen höhern Rabatt zu erzielen.

Daß der Verlag und besonders die Aktienunternehmen besonders prosperierten, ist nicht so ganz richtig; die Bilanzen der Aktien-Gesellschaften beweisen sogar das Gegenteil. Wird ein halbwegs normaler Gewinn erzielt, so findet man bei näherer Betrachtung, daß dieser meist aus der Zeitschriften-Abteilung oder noch häufiger aus Tageszeitungen herrührt.

Daß Zeitschriften im voraus berechnet werden, ist auf der ganzen Welt üblich; der Sortimenter sollte eben sein Publikum ebenfalls ans Vorausbezahlen gewöhnen. Die Post und die direkt liefernden Verleger verlangen ebenfalls stets den Abonnementsbetrag im voraus; das Sortiment muß in dieser Beziehung den Warenhäusern und Konsumvereinen folgen, die ihre Kundschaft so erfolgreich zur Vorbezahlung angeleitet haben.

Daß es leider auch eine ganze Reihe kapitalschwacher Verleger gibt, die nur auf Kosten der Papierfabriken und Druckereien existieren, ist leider wahr; daß diese zur Überproduktion, dem Hauptübel des deutschen Buchhandels, sehr viel mit beitragen, ist nur zu gut bekannt.

Stuttgart.

W. Keller.