

Und in diesem Sinne, meine Herren, bitte ich Sie, Ihre Gläser zu erheben und mit mir auszurufen: Der gesamte deutsche Buchhandel, er lebe hoch!

Zum Schluß gedachte Herr Albert Brodhaus noch des gegenwärtigen Vorstandes des Vereins der Buchhändler und widmete ihm sein Glas.

Noch lange saßen die Leipziger Kollegen am Abend in zwanglosem Geplauder beisammen, und die Mitternachtsstunde war vorüber, als die Letzten das Buchhändlerhaus, in dem nicht nur die Hauptversammlung, sondern auch die Nachsitzung stattgefunden hatte, verließen.

## Die Mittel zur Regelung der Rabattfrage.

### I.

#### Der Kredit.

Der Buchhandel hat seit Jahrzehnten einen Berechnungsmodus geübt, der sich in seinem Ursprung auf die Beziehung seines produzierenden Teils zu dem Buchdruckerei-Betriebe gründete. Es war allgemein üblich, daß die Regulierung der Druckaufträge seitens des Verlages nach der jeweiligen Oster-Messe erfolgte. Auf dieses Ziel, das sich unter Umständen auf einen Zeitraum von 16—17 Monaten ausdehnte, jedenfalls aber mindestens 4—5 Monate umfaßte, gründete sich im weiteren der Gebrauch, den Abnehmern des Verlags einen gleichen Zeitraum zur Regulierung zu gewähren. So konnte es kommen, daß ohne weitere fühlbare Entziehung von Betriebsmitteln dem Publikum ein Kredit eröffnet wurde, der den angegebenen Zeiträumen gleichkam.

Diese wechselseitigen Kreditnahmen und Kreditgaben haben im Laufe der Jahre indessen eine wesentliche Verschiebung erfahren, und zwar dergestalt, daß die ursprünglichen Kreditgeber ihr Ziel wesentlich verkürzten, ohne daß der endgültige Kreditnehmer die Wirkung dieser Maßnahme in vollem Umfang zu empfinden brauchte.

Kann man heute auch noch nicht davon sprechen, daß der gesamte Verlagsbuchhandel nur das jetzt übliche Dreimonatsziel für seine Aufträge in Anspruch nimmt, so steht doch einwandfrei fest, daß der größte Teil desselben solches eingeführt hat, weil er dem passiven Drängen des Druckereigewerbes, wegen der mit dieser Regulierung auf der Hand liegenden Vorteile, nachgeben mußte.

Diese allmähliche Verschiebung der ersten Kreditstaffel machte sich dem Sortiment fühlbar in der mehr und mehr zur Anwendung gelangenden Form des Barverkehrs bei festen Bezügen. Ausgeschlossen davon blieb naturgemäß der Kommissionsbezug, so daß die ganze Höhe desselben wie bisher die ursprüngliche Kreditzeit in Anspruch nahm; der Verlag hatte für diesen Bezug nunmehr die Verzinsung der differierenden Zeit zu übernehmen. Beim Sortiment machte sich die Verschiebung in ähnlicher, die Betriebsmittel stärker in Anspruch nehmenden Weise geltend. Es hatte den Barbezug zu kreditieren, ohne daß ihm hierfür die Handhabe geboten gewesen wäre, nun auch seinerseits bei seinen Abnehmern eine gekürzte Kreditfrist einführen zu können.

Da eine generelle Änderung in der Kreditgabe an das Publikum nicht eintrat, steht der Buchhandel in seiner Gesamtheit diesem derartig gegenüber, daß der Verlag den Absatz des Kommissionsbezuges und der Festbezüge, das Sortiment die Bar- oder die Drei-Monatsbezüge zu kreditieren hat.

Diese Inanspruchnahme des Kredits durch die Kundschaft des Buchhandels scheint eine so starke zu sein, daß man auf Abhilfe denken muß, um die durch die Verzinsung notwendig verlorengelohende Summe dem Gesamtbuchhandel wiederzugewinnen.

Gelingt es, Mittel und Wege zu finden, die den Kreditanspruch auch nur auf die Hälfte seines Umfangs reduziert,

so würde damit nicht nur ein Prozentsatz für die höhere Rentabilität erreicht, es wäre auch als wesentlich bedeutsamerer Faktor den mittleren und kleineren Sortimenten das so nötige größere Betriebskapital wiedergewonnen.

Die Frage dieser Kreditverschiebung gegenüber dem Publikum wird in den Reihen der Berufsgenossen kaum prinzipielle Gegner finden, wohl aber wird — und nicht mit Unrecht — auf die Verschiedenheit der Abnehmerkreise hingewiesen werden, die einer einheitlichen Reformierung des Kredits entgegenstehen. Namentlich dürften die Abnehmer wissenschaftlicher Literatur herangezogen werden, deren Aufnahme des aus dem Kommissionsbezüge resultierenden Absatzes allerdings von einschneidender Wirkung ist.

Ob man diesem Bedenken bei einer sorgfältigen Prüfung allein mit dem Hinweise begegnen kann, daß der Selbsterhaltungstrieb zwingendere Verpflichtungen auferlegt als die Rücksichtnahme auf einen Teil der Kundschaft, sei vorläufig dahingestellt. Würde aber die allgemeine Durchführung eines in der Zeit gekürzten Kredits gegenüber dem Publikum zu erreichen sein, so wäre dadurch selbst den Geschäften mit rein wissenschaftlicher Kundschaft die Möglichkeit gegeben, ihre Kundschaft an diese Zahlungsform zu gewöhnen.

Zur Erreichung einer derartig generellen Änderung in der Regulierung durch das Publikum sind zwei Dinge notwendig: einmal einen Zeitpunkt zu wählen, in dem das Verständnis für rascheren Zahlungsausgleich in die breite Menge dringt, und zum anderen Male Einigkeit in der Reihe der Lieferanten bei beschlossener Durchführung dieser Maßregel.

Industrie und Handel sind am Kreditwesen vornehmlich beteiligt; die jüngere Betriebsform, die Industrie, war von Beginn auf einen schnelleren Eingang der Außenstände angewiesen und übertrug diese Gewohnheit durch den täglichen Verkehr zunächst auf die Handelsfirmen, die mit ihr im direkten Verkehr standen. Vermöge der unendlich vielen Beziehungen, die durch den Handel selbst gegeben sind, dringt nun allmählich auch in die breite Menge des Publikums die Erkenntnis, daß die Leistungsfähigkeit der Lieferanten in einem Abhängigkeitsverhältnis zum beanspruchten Kredit steht. Der alte Satz von der hohen Bonität der Firmen, die nur selten um die Einsendung der Außenstände ersuchen, ist ins Wanken geraten, nachdem man an genügenden glänzenden Beispielen gesehen hat, daß der Grundsatz kurzer Kredit- oder Barabgaben seinen Verfechtern zu gesunden wirtschaftlichen Erfolgen verholfen hat. Wenn es noch eines Beweises bedarf, wie weit schon heute das Verständnis für diese Frage in der breiten Menge Fortschritte macht, so braucht wohl nur auf die Organisationen des Kleingewerbes hingewiesen zu werden, die immer häufiger ihren Mitgliedern eine raschere Einziehung der Außenstände empfehlen und in der Tat von letzteren zur Ausführung gebracht werden.

Das deutsche Sortiment wird in seiner Gesamtheit gewiß gewillt sein, diesen Weg ebenfalls zu betreten, aber es wird nicht an einer großen Anzahl von Zweiflern fehlen, die aus dieser oder jener Rücksicht glauben, nicht mitmachen zu können. Und doch ist gerade das Sortiment, vermöge der vollkommenen Organisation, die der deutsche Buchhandel besitzt, wie kaum eine andre Berufsorganisation befähigt, seinen Willen schnell und wirksam in die Tat umzusetzen.

Die Organisation bietet ihm, durch die glückliche Umfassung von Verlag und Sortiment, die bedeutsame Unterstützung, vom Publikum wegen dieser Frage durch direkten Bezug nicht ausgeschaltet werden zu können.

Es sind daher alle Faktoren vorhanden, die die Durchführung einer Kreditgewährung auf