

Personalmeldungen.

*** Jubiläen.** — Das fünfzigjährige Berufsjubiläum als Kartograph beging am 1. April d. J. Herr Ernst Debes, Mitinhaber der Geographischen Anstalt, Steindruckerei und Verlags- handlung H. Wagner & E. Debes in Leipzig.

Sein Jubiläum vierzigjähriger Tätigkeit in der Verlagsbuch- handlung B. G. Teubner in Leipzig feierte am 1. d. M. der Buchhändler Herr Bernhard Kleppel.

Beiden geehrten Herren Jubilaren sprechen wir unsere auf- richtigen Glückwünsche aus.

Red.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterlegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Bücher- und Zeitschriftenbettel.

Fortdauernd zeigt sich in nichtbuchhändlerischen Kreisen leider die unüberlegte Neigung zu Bitten um schenkungsweise Über- lassung von Büchern und Zeitschriften für zu gründende Vereins- und andere Bibliotheken, Besesszimmer und ähnliche gemeinnützige Zwecke. Es sind Bitten, die meist in bester, uneigennützigster Absicht gestellt werden, bei Erfüllung gewiß auch oft in wohl- tätigem Sinne wirken dürften. Manche dieser Bitten würden in Betätigung idealer Berufsauffassung vom Buchhändler auch gern erfüllt werden, wenn, wie die Erfahrung gelehrt hat, hierin nicht eine große Gefahr für die Gesamtheit des Buchhandels als eines Handelszweiges läge, der er bei allem ideal gerichteten Streben seiner Vertreter immerhin ist und auch bleiben soll. Es hat sich gezeigt, daß eine Gewährung solcher Bitten Duzende von gleichen Bitten zeitigt. Gegenwärtig haben sich diese zu einer so bedenklichen Überzahl, zu solchem Übermaß der An- sprüche gesteigert, daß in mancher Verlags- handlung kaum ein Tag ohne Einlauf dieser Art vergeht.

Diese Wahrnehmung läßt uns, mehrfach dazu aufgefordert, erneut die Bitte an den Verlags- handel richten, mit seiner Frei- gebigkeit zurückzuhalten. Will ein Verleger Wohltun betätigen, so wird er richtiger handeln, bare Mittel zu spenden zum Ankauf von Büchern bei den Sortimentern, als wenn er seine Ware verschenkt.

Für den Buchhändler sind Bücher Ware, kaufmännische Ware, deren Herstellung oder Erwerb ihm teures Geld gekostet hat. Kein Kaufmann verschenkt seine Ware. Verschenken vernichtet den Ver- kaufswert. Wohlgemeinte, aber übel beratene Freigebigkeit mancher Verleger hat leider in großem Umfange dazu beigetragen, den Be- griff des einem Buche, einer Zeitschrift zc. notwendig innewohnenden Verkaufswertes in der öffentlichen Meinung fast zum Verschwinden zu bringen. In vielen Gesuchen dieser Art offenbart sich verwunder- liche Unbefangenheit der Anschauung über den meist erheblichen Geldwert, der in der Herstellung jedes einzelnen Exemplars für den Verleger liegt. Nicht zum wenigsten hat unbedachtes ver- legerisches Verschenken diesen naiven Glauben verschuldet.

Möchten alle Verleger neben dem eigenen Interesse immer das Wohl der Allgemeinheit des Berufsstandes im Auge behalten, namentlich auch das ihrer Geschäftsfreunde im Sortiment, die sie durch Freigebigkeit in der bezeichneten Richtung aufs empfindlichste schädigen! Selbst unverkäufliche, beschädigte, überzählige oder aus verfehlter Unternehmung festliegende, dem Verleger fast wertlose Exemplare sollten nicht verschenkt werden. Auch verschenkte alte Bücher drücken den Markt für gangbare neue.

Red.

Kassenspesen des Kommissionärs.

(Vgl. Nr. 59, 62, 72 d. Bl.)

Auf meinen Artikel in Nr. 62 des Börsenblatts hat ein anonym gebliebener Kommissionär in Nr. 72 des Börsenblatts eine längere Erwiderung gebracht, die mich aber — ich sage das mit Bedauern — nicht hat überzeugen können.

Zunächst stelle ich fest, daß der Herr Einsender seine Be- rechnungen auf Zahlen aufbaut, die nur darum so klein aus- fallen, weil eben schon seit längerer Zeit die Mehrzahl der Sorti- menter Barverrechnung über Leipzig vermeidet. Das nennt man doch wohl »sich im Kreise herumdrehen«. Wenn nämlich die Ein- lösungsspesen nicht so hoch sein würden, wie sie jetzt sind, so würden Beträge bis zu 50 und 100 *M* in Leipzig durch Barfaktur

beglichen werden können, und dann würden die Herren Kommi- sionäre aus dem Verdienst an den hohen Posten doch wohl einen Anlaß herleiten, auch die kleineren für einen billigeren Satz aus- zuzahlen als bisher. Übrigens habe ich mit keinem Wort gesagt, daß die Kommissionäre die Kassengeschäfte für $\frac{1}{4}$ Prozent führen sollen; zwischen $\frac{1}{4}$ Prozent und 1 Prozent ist ja noch ein großer Zwischenraum. Andererseits wird der Herr Einsender wohl auch wissen, daß jeder Bankier seinem Kunden auch die kleinsten Zahlungen zu demselben billigen Sage besorgt wie die großen und keine Miene verzieht, wenn an einem einzelnen Geschäft wirklich einmal nur 1 Pfennig herauskommt. Die Menge muß es eben bringen, beim Bankier wie beim Kommissionär, — und sie tut es auch. Darum wird es auch, dessen bin ich sicher, im Laufe der Zeit auf dem Gebiete des Zahlungswesens im Buchhandel unbedingt zu einer Änderung kommen, ob die Herren Kommissionäre das wünschen oder nicht. Ein Anfang dazu ist schon in der Einrichtung vieler Verleger zu sehen, die ihren guten Kunden Monats- und Quartalskonten für die Barbezüge eingerichtet haben, weil sie eben auch ihrerseits die hohen Kassenspesen scheuen.

Was den zweiten Teil der Ausführungen des Herrn Kom- missionärs angeht, so bin ich aufs höchste erstaunt, daß es schein- bar in Leipzig heute noch große (!) Bankhäuser gibt, die die Be- nutzung der Schecks als Zahlungsmittel hindern wollen; denn Anschauungen wie die in dem Schreiben der großen Bank vorgetragenen widersprechen durchaus dem, was heute in modern geleiteten Bankgeschäften üblich ist.

Der Direktor einer hiesigen großen Bank, mit dem ich den Fall besprochen habe, hat mir auf Befragen ausdrücklich erklärt, daß von einem Zinsverlust von 9 Tagen bei keiner Bank die Rede sei, sondern daß nur so viel Tage verloren gehen können, als die Briefpost hin und her nach dem Ausstellungsorte des Schecks braucht. Eine Berechnung von Spesen auf Schecks sei auch durchaus nicht üblich; Voraussetzung ist ja natürlich, daß man einen Scheck schickt, der auf der Rückseite eine Bank des Plazes als Zahlungsstelle zeigt, an den der Scheck gerichtet ist.

Der Scheck des Herrn Alt in Frankfurt trug auf der Rückseite die Notiz, daß er »kostenlos« bei der Allgemeinen Deutschen Creditanstalt in Leipzig eingelöst wird. Wenn der Herr Kommi- sionär eine Bankverbindung unterhält, wie es ja den Anschein hat, so hatte er nichts anderes zu tun, als diesen Scheck seiner Bank zur Gutschrift zu übergeben, und diese Gutschrift mußte nach drei bis vier Tagen für ihn »kostenlos« erfolgen.

Es bleibt also bei dem, was ich behauptet habe: Ob ich 30 *M* oder 200 *M* oder 1000 *M* zu zahlen habe, es erwachsen mir jeden- falls nur 10 *S* Unkosten; dem Adressaten erwachsen, wenn er mit einer modernen Bank in Verbindung steht, keine Spesen; er hat allerdings einen Zinsverlust von drei Tagen. Nun frage ich, welche Zahlungen im Buchhandel sind so auf den Tag fällig, daß aus diesem Zinsverlust für irgendwen eine unerträgliche Belastung ent- steht? Ob der Sortimenter für eine direkt erhaltene Sendung den Betrag einzuzahlen hat, ob er ein Quartalskonto begleicht, oder ob er seinem Kommissionär auf Kassakonto eine Zahlung leistet, niemals wird es darauf ankommen, ob die Zahlung drei Tage früher oder später erfolgt; selbst bei Ostermehrzahlungen haben wir ja eine Frist von 8 Tagen.

Der ins Treffen geführte Bankier hat übrigens wohl selbst gefühlt, wie unhaltbar seine Position ist. In dem letzten Sage seines Schreibens nimmt er ungefähr alles, was er vorher gesagt hat, zurück und stellt in Aussicht, daß er von jetzt ab keine Spesen mehr berechnen würde und zwei bis sechs Tage nach Eintreffen der Schecks die Gutschrift vornehmen wolle. Hoffen wir, daß er mit der Zeit auch die vierten bis sechsten Tage noch streicht.

Im Schlußsatz seiner Ausführungen scheint der Herr Kommi- sionär nochmals besonders betonen zu müssen, daß die Bank einen Nutzen am Scheckverkehr habe. Ich weiß nicht, ob irgendwer das schon jemals bestritten hat; die Hauptsache dabei ist aber doch wohl, daß der Nutzen nicht zum Schaden eines anderen entsteht. Große Banken haben in den letzten Jahren bei dem teureren Geld- stand bis zu 4 Prozent auf Scheck-Konto vergütet. Im Durch- schnitt sind es ja allerdings nur $2\frac{1}{2}$ bis 3 Prozent; es bleibt aber doch noch erst nachzuweisen, wie man mit »täglichem« Geld höhere Zinsen erzielen und dabei so billig zahlen kann, wie durch das Scheck-Konto.

Paul Stuermer-Köln.