

falls wollen sich unsere Mitglieder also auf diese Verfügung berufen.

Das Ansuchen des im vorigen Jahre gegründeten Hansabundes, sich ihm anzuschließen, bzw. unsern Mitgliedern den Eintritt zu empfehlen, hat der Vorstand beschlossen abzulehnen. Er glaubt, daß die Meinung des Einzelnen über den Hansabund hinreichend geklärt ist und wir unsern Mitgliedern ihre Stellungnahme zu ihm überlassen können.

Brachte uns die vorjährige Kantate = Versammlung die neue Verkaufsordnung, die den Verkehr des Buchhandels mit dem Publikum regeln soll, so hat in diesem Jahre das zweite große Gesetz Annahme gefunden, die Verkehrsordnung, die den Verkehr der Buchhändler untereinander ordnet. Hat die erstere nicht überall volle Zustimmung gefunden, so war es auch hier nicht möglich, alle Wünsche zu erfüllen. Und doch hoffen wir, daß, wie die Verkaufsordnung im großen und ganzen sich bewährt hat, auch die neue Verkehrsordnung vorhanden gewesene Lücken ausfüllen und Mängel beseitigen wird. Stellen sich Fehler heraus — und ausbleiben wird das kaum — so soll eine nach wenigen Jahren vorzunehmende Revision sie beseitigen.

Hat die Beratung der Verkehrsordnung eine zirka achtstündige Versammlung am Freitag ausgefüllt, so hatte die Hauptversammlung Kantate-Sonnabend sich hauptsächlich mit dem 1909 beschlossenen Sortimentausschuß zu befassen. Von dem fast- und kraftlosen Gebilde, was nach den Vorschlägen des Verbands-Vorstands daraus entstanden war, konnten wir uns keinen Erfolg versprechen. Die ihm zugesprochenen Pflichten hat eigentlich jeder Vorstand eines Kreis- und Ortsvereins, der es mit seiner Stellung ernst nimmt, schon jetzt zu erfüllen, Rechte standen ihm kaum zu. Wenn wir trotzdem seiner Gründung vielleicht noch zugestimmt hätten, so hätten wir es nur getan in der Hoffnung, ein Forum zu schaffen, auf dem Gelegenheit zu einer Aussprache über Nöte und Sorgen unseres Standes geboten ist, und aus dem sich vielleicht noch etwas Brauchbares entwickeln konnte. Statt dessen ist aber auf Antrag Meißner-Hamburg ein viel breiteres Forum geschaffen worden, dem auch wir freudig zugestimmt haben. Es soll alljährlich zum Herbst eine besondere Tagung der Kreis- und Ortsvereine stattfinden, die nur einer allgemeinen Aussprache dienen und auf der in erster Linie die Wünsche des Sortiments zu Gehör gebracht werden sollen.

Mit dem herzlichsten Dank an meine Herren Vorstandskollegen für ihre treue Mitarbeit und dem Wunsche, daß auch das neue Geschäftsjahr für unsern Verband ein erfolgreiches sein möge, schließe ich meinen Bericht.

Albert Diederich.

## Die Raten im Reisebuchhandel. \*)

Von H. D. Sperling.

Es ist ein altes Lied, das der Buchhandel nur zu oft hören muß, das Lied, daß er nicht kaufmännisch genug denke und handle. Die Sänger dieses Liedes, denen man es, nebenbei bemerkt, übrigens häufig genug anmerkt, daß sie weder den Buchhändler noch den Kaufmann genügend kennen, haben dabei manchmal die Güte, den Reise- und Versandbuchhandel zum Teil auszuschließen. Sie zeigen sich bereit, ihm eine etwas bessere Zensur zu erteilen, ihm zuzugestehen, daß er sein Geschäft mehr kaufmännisch betreibe, und in mancher Hinsicht mögen sie darin recht haben. Nicht allein diese, sondern wohl noch viel weitere Kreise würden aber

jetzt gewiß nicht wenig die Köpfe schütteln, wenn sie wahrnehmen könnten, nach welcher Seite hin neuerdings der Reise- und Versandbuchhandel hinsichtlich der Höhe der Teilzahlungen sich zu entwickeln die Neigung zeigt.

An der früher für größere und kleinere Werke allgemein üblichen Monatsrate von mindestens 5 M konnte schon längst nicht mehr festgehalten werden, es wurde auf 4 M und 3 M heruntergegangen. Das war nicht gar zu schwierig, solange die betreffenden Werke noch im Erscheinen begriffen waren und nur eine kleinere Anzahl Bände sofort geliefert zu werden brauchte, und das hatte auch seinen Vorteil, weil es hierdurch noch weiteren Kreisen als vorher ermöglicht wurde, ein größeres Werk zu erwerben, jenen vielen nämlich, denen die Ausgabe eines höheren Betrages auf die Dauer zu empfindlich geworden wäre. Bedenklicher wurde es schon, als manche Firmen bei der Lieferung von Werken kleinern und mittlern Umfangs mit den Monatsbeträgen auf 2 M 50 S oder in Österreich 3 K heruntergingen. Aber geradezu unverständlich muß es jedem erscheinen, der auch nur einigermaßen die Verhältnisse im Reisebuchhandel näher kennt, wenn er sieht und hört, daß jetzt Werke mit einem Verkaufspreis von 30 und 40 M und noch höher gegen Einvierteljahrkraten von 5 M — sage und schreibe fünf Mark — ausbezahlt werden, und zwar nicht etwa von einzelnen unfähigen Reisenden, die da wähnen, nur auf diese Weise ein Geschäft erzielen zu können, sondern vor allem in Katalogen, Prospekten und Anzeigen vielgelesener Blätter, in Angeboten also, die Hunderttausenden unter die Augen kommen. Ich stehe nicht an, diese Art von Angeboten als eine ausgesprochene Ratenschleuderei und diese Betriebsweise geradezu als eine Gefahr für das ganze Geschäft zu bezeichnen, und jeder wird mir darin beistimmen, der da weiß, in welchem Maße sich hierdurch die ohnehin nicht geringen Schwierigkeiten des ganzen Geschäftsbetriebes häufen müssen.

Man wende mir nicht ein, daß durch solche niedrigen Teilzahlungen der Umsatz erhöht werden könne. Das mag zum Teil richtig sein; aber ebenso richtig ist es, daß dadurch die Handlungsunkosten und die Verluste noch viel größer werden, um so viel nämlich, daß der erhöhte Umsatz dies niemals wird ausgleichen können. Hält man mir entgegen, daß für manche Kreise die Entrichtung von 3 M monatlich zu schwierig wird, so muß ich darauf erwidern, daß in unserer Zeit der Verdienst der hauptsächlich für den Reisebuchhandel in Frage kommenden kleineren Leute ein solcher ist, daß 3 M ein jeder monatlich für seine literarischen Bedürfnisse entbehren kann, und mit ebensoviel Recht behaupte ich, und zwar auf Grund jahrelanger Beobachtung, daß, wer 3 M monatlich nicht abzahlen kann und will, auch nicht nach einem Vierteljahr 5 M dafür übrig haben wird.

Ein einfaches Exempel ergibt, daß sich ein guter Teil der Geschäftsspesen, der Kosten für Personal, Geschäftspapiere, Porto usw. gleich verdoppeln muß, wenn die Raten um mehr als die Hälfte heruntergesetzt werden. Ebenso richtig ist es, daß sich auch das Risiko des ganzen Geschäfts verdoppeln muß, wenn sich bei einem Kunden die Zahlungsverbindlichkeit statt auf 12 Monate auf 24 Monate erstreckt, denn selbstverständlich müssen in dieser Zeit viel mehr Verluste entstehen durch Schicksalsschläge aller Art, die es dem Empfänger der Bücher unmöglich machen, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Arbeits- oder Stellenlosigkeit, Wohnortveränderung, Krankheiten schlagen ohnehin reichlich genug oft unheilbare Wunden, und der Schnitter Tod, der fast immer jedes Konto sofort zum Abschluß bringt, räumt natürlich in zwei Jahren doppelt so viel auf als in der halben Zeit. Daß hierdurch auch dem Reisebuchhandel, der sich zu dieser Praxis mit fortreißen läßt, Wunden geschlagen

\*) Aus: »Mitteilungen für Buchhandlungsreisende«, hrsg. von Häusler & Teilhaber in Stuttgart. 8. Jahrgang. Nr. 2. Juni 1910.