

Hofgarten; Kranzniederlegung an den Denkmälern Kaiser Wilhelms I., Bismarcks und Moltkes. Vormittags 11 Uhr: Hauptversammlung im Rittersaal der städtischen Tonhalle. Tagesordnung: 1. Eröffnungsansprache des Vorsitzenden. 2. Die Polenfrage in Oberschlesien. Berichterstatter: Regierungsrat Schöhl, Görlitz. 3. Die Jugendbewegung. Berichterstatter: General Keim, Berlin. 4. Die Blumenfrage. Berichterstatter: Dr. Reismann-Grone, Essen. 5. Die Unterbringung deutscher Kinder in ausländischen Anstalten. Berichterstatter: Amtmann Berfermann, Eidel. 6. Jahresbericht für das Jahr 1910. 7. Verbandstag für das Jahr 1912. 8. Geschäftliches. Nachmittags 4 Uhr: Festmahl und abends von 8 Uhr ab: Gartenfest. Montag: Festfahrt nach Andernach.

Der Verband fortschrittlicher Frauenvereine wird seine Generalversammlung vom 27. bis 30. September in Berlin abhalten. Den Gegenstand der Verhandlungen bildet das Thema: »Frauenerwerbsarbeit und Massenentwicklung«, das in verschiedenen Unterabteilungen behandelt werden wird. Am Mittwoch, 27. September, sprechen Privatdozent Dr. Hanns Dorn-München über: »Die Konkurrenz der Männerarbeit und Frauenarbeit«, Prof. Fritz Cauer und Fräulein Meta Gadesmann über: »Die Berufsbildung der Frau als Aufgabe von Staat und Gemeinde«. Am Donnerstag, 28. September, vormittags 9¹/₂ Uhr, behandelt Fräulein Dr. Gertrud Wofer, Privatdozentin an der Universität Bern, das eigentliche Hauptthema: »Frauenarbeit und Massenentwicklung«. Alle Versammlungen finden im Architektenhaus, Wilhelmstr. 92/93, Saal B, statt.

Eingetragenes Warenzeichen. — Nebenstehendes Verlagszeichen ist auf Grund des Gesetzes zum Schutze der Warenbezeichnungen vom 12. Mai 1894 am 24. Juli 1911 unter Nr. 147 225, Klasse 28, Altzeichen C 11-054 für die »Sammlung Göschen« der G. J. Göschen'schen Verlagshandlung in Leipzig in die Zeichenrolle eingetragen worden.



Personalnachrichten.

70. Geburtstag. — Am heutigen Tage vollendet Herr Ernst Buschbed, der Seniorchef der Firma R. Friedländer & Sohn in Berlin, das 70. Lebensjahr. Nicht viele stehen in diesem Alter noch rüstig im Berufsleben wie er; wir beglückwünschen daher Herrn Buschbed bestens und wünschen ihm auch ferner Erfolg und Befriedigung in unserem Beruf, in dem er für so manchen, der bei ihm im Laufe der Jahre gearbeitet hat, vorbildlich geworden ist.

Seit fast 55 Jahren im Buchhandel tätig, gehört Ernst Buschbed wohl zu den wenigen älteren Kollegen, die i. Z. noch ein Examen — gewissermaßen eine Meisterprüfung — vor der hohen Obrigkeit unter Klausur ablegen mußten, um den Buchhandel selbständig, resp. für Rechnung anderer betreiben zu können. Daß der staatlich geprüfte junge Buchhändler ein wahrer Meister in seinem Fache geworden ist, zeigt die Entwicklung, die die Firma R. Friedländer & Sohn unter seiner Leitung genommen hat. Ihr Kundenkreis für Literatur aus dem Gebiete der Naturwissenschaften und exakten Disziplinen erstreckt sich jetzt über den ganzen Erdbkreis, auch der eigene und Kommissions-Verlag wurden ständig weiter ausgebaut, und Unternehmungen wie das »Tierreich«, herausgegeben im Auftrage der R. Akademie der Wissenschaften in Berlin, und andre werden die Firma dauernd beschäftigen. — Für den Buchhandel hat Ernst Buschbed durch die von ihm seit 1882 redigierte Bibliographie der Naturwissenschaften »Naturae Novitates« (gegründet 1879 von Dr. Julius Friedländer) und durch die wissenschaftlichen Kataloge seiner Firma dauernd nutzbringendes Material geschaffen.

Mögen dem allseits verehrten Herrn Kollegen Gesundheit und Kraft treu bleiben, sein Lebenswerk noch recht lange fortsetzen und weiterentwickeln zu können!

Sprechsaal.

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

Um den Ladenpreis.

Im Börsenblatt Nr. 182 finde ich unter »Kleine Mitteilungen« eine Notiz, die den von mir und Kollegen Magath beim Kreis-

verein Ost- und Westpreussischer Buchhändler gestellten und in derselben Nummer zum Abdruck gebrachten Antrag bespricht. Ich kann mir nicht versagen zu diesem Artikel Stellung zu nehmen. Ich nehme aus demselben zunächst folgenden Satz heraus:

»Da ein Ladenpreis überhaupt nur Berechtigung hat, wenn ihm ein vernünftiger Nettopreis gegenübersteht.«

Mit diesen wenigen Worten ist etwa das gesagt, woran das Sortiment heutzutage krankt und ist damit zugleich der Grund angegeben, weshalb wir unsern Antrag stellten. Würde dem Sortiment ein »vernünftiger« Rabatt auf die festgesetzten Ladenpreise gewährt, wäre unser Antrag überflüssig! Leider wird mir aber wohl jeder Kollege vom Sortiment bestätigen müssen, daß, dem nicht so ist!

20% allgemeine Geschäftskosten vom Brutto-Umsatz hat heute jeder Sortimenter, wie auch jeder andere Kaufmann, das ist eine feststehende Tatsache! Während nun aber jeder Kaufmann die Kosten für Frachten und Emballage zum Nettopreise hinzurechnet und dann selbst den Verkaufspreis bestimmt müssen wir Sortimenter diese von dem gewährten Rabatt in Abzug bringen, und betragen sie hier bei uns im Osten rund 5% des Brutto-Umsatzes. Uns bleibt also bei Büchern, die mit 25% rabattiert werden, absolut kein Verdienst, im Gegenteil, wir setzen noch zu, wenn wir für Verzinsung des Anlagekapitals und für Verluste 5% einsehen, was wir bei kaufmännischer Führung auch müssen und was den Verhältnissen entspricht. Wir brauchen also zunächst 30%, um allen an uns gestellten Anforderungen gerecht werden zu können. Es dürfte nun wohl nicht allzu unbescheiden klingen, wenn der Sortimenter für seine Mühe und Arbeit 10 weitere Prozent vom Brutto-Umsatz verlangt, um einmal seinen Lebensunterhalt bestreiten und ferner um für sein Alter etwas zurücklegen zu können. Bei dem heutigen Zustande ist ersteres aber in mittleren Geschäften nur möglich, wenn Nebenbranchen geführt werden, letzteres aber auch selbst dann nur, wenn besonders günstige Verhältnisse obwalten, denn der heute gewährte Durchschnittsrabatt beträgt 28%! Hat sich doch das Sortiment von Jahr zu Jahr mehr dem Betriebe der wissenschaftlichen Literatur, die mit 25% rabattiert ist, zuwenden müssen, da ihm der Vertrieb der besser rabattierten Zweige, wie Jugendschriften, Bilderbücher, Geschenkliteratur, Klassiker, Varia usw., immer mehr von Warenhäusern, Bazaren und Papiergeschäften entrissen wird und nur in Provinzstädten, wo die zuerst genannten sich noch nicht so fühlbar machen und der Konkurrenz der letzteren dadurch begegnet wird, daß der Sortimenter selbst deren Artikel führt, macht sich das weniger fühlbar. Dies sind aber wenige Ausnahmen, bei der weitaus größeren Hälfte der mittleren Sortimentsbuchhandlungen steht Soll und Haben mit 30 gegen 28% sich gegenüber, soweit es den eigentlichen Buchhandel betrifft. Das Sortiment braucht also, um gedeihen und auch wirklich dem Verlage dienen zu können, einen Durchschnittsrabatt von 40%, sonst muß es sich im Novitäten-Vertriebe einerseits einschränken oder andererseits sein Hauptgewicht auf den Vertrieb der Nebenbranchen legen und den eigentlichen Beruf, den Buchhandel, nur als »Sport« betreiben.

Daß bei Beibehaltung der jetzigen Zustände über kurz oder lang einmal das Sortiment versagen muß, liegt klar auf der Hand, ebenso daß auch dem Verlage einmal damit gleichzeitig durch den Verlust seiner Absatzquellen schwere Zeiten bevorstehen. Die einfachste Lösung wäre nun die, daß der Verlag sich dazu bereit findet, den nötigen Rabatt zu gewähren, indem er die Verkaufspreise entsprechend erhöht. Möge er sich doch davon nicht durch die Furcht, daß dadurch seine Bücher weniger gekauft werden könnten, abschrecken lassen, im Gegenteil würde jeder Sortimenter seinen Absatz zu vergrößern suchen, wenn er weiß, daß er auch einen wirklichen Vorteil davon hat. Haben sich doch alle anderen Berufsclassen, den Zeitverhältnissen Rechnung tragend, längst zusammengeschlossen, ihre Warenpreise zu erhöhen, und dürfte das, was bei diesen möglich gewesen ist, auch im Buchhandel zu erreichen sein. Ein Buch, das seinen Daseinszweck erfüllt, wird gekauft werden, auch wenn es um einiges teurer würde!

Da nun aber der Verlag trotz aller bisherigen Vorstellungen sich im großen und ganzen ablehnend dazu verhielt, sind wir der