

häufig genug anmerkt, daß sie weder den Buchhändler noch den Kaufmann genügend kennen, haben dabei manchmal die Güte, den Reise- und Verlagsbuchhandel 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, so fährt Sp. fort, wenn sie wahrnehmen könnten, nach welcher Seite hin neuerdings der Reise- und Versandbuchhandel hinsichtlich der Höhe der Teilzahlungen sich zu entwickeln die Neigung zeigt. — 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 soviel 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 Geschäftspesen, 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 Geschäftes verdoppeln muß, wenn sich bei einem Kunden die Zahlungsverbindlichkeit statt auf 12 Monate auf 24 Monate erstreckt, von 3 und 4 \times 12 Monaten ganz zu schweigen, 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- und Stellenlosigkeit, Wohnungs- und Ortsveränderung, Krankheiten usw. 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 gesamten Detailbuchhandel, der sich zu dieser Praxis mit fortreißen läßt, oder besser als der wirtschaftlich Schwächere nolens volens mit fortgerissen wird, schwere Wunden geschlagen werden, an denen er zuletzt verbluten muß, liegt auf der Hand.

»Was tun«, fragt Sperling gegen Schluß seiner Abhandlung und antwortet etwa: »Ein entschiedener Warnungsruf an die Verleger ist notwendig, denn als deren Aufgabe betrachte ich es, diesem Unwesen rasch und bestimmt entgegenzutreten, d. h. es schnellstens ganz zu beseitigen«.

Und auch ich mache mir die Forderung dieses Mannes zu eigen, der heute, wie er selbst sagt, nur noch lose mit dem Reisebuchhandel in Verbindung steht, dem das Wohl und Wehe desselben jedoch genug am Herzen lag, um auf diesen Übelstand nachdrücklichst aufmerksam zu machen und den Verlegern ein deutliches »Halt! Bis hierher und nicht weiter« entgegenzurufen. Ich selbst aber, der ich diese Forderung von neuem aufnehme, gebe mich nach der bei den Ostermefverhandlungen so bestimmt zugesicherten Unterstützung durch den Verlag der Hoffnung hin, daß mein Appell nicht vergeblich sein wird.

Die Monatsraten dürfen entsprechend der Höhe des Kredits unter einen bestimmten Satz nicht heruntergehen und das Angebot von langfristigen Krediten hat in Zukunft zu unterbleiben.

»Bedenke das Ende«, das mag vor allem der Verlag sich vor Augen halten, der es gut mit dem Sortiment und nicht zuletzt mit sich selbst meint!

Gerade so wie in andern Branchen macht sich auch im Buchhandel schon lange eine Strömung gegen das Ratenzahlungswesen

bemerkbar, und nicht ohne Kummer sei es gesagt, in keiner Branche konnte es so ausarten, wie gerade im Buchhandel.

Noch einer andern Gefahr habe ich zu gedenken, sie ist das Bücherleihhaus. Mag man, so etwa schrieb seinerzeit die Allgemeine Buchhändlerzeitung, über den Wert und die Zweckmäßigkeit des Faustpfandwesens denken wie man wolle, jedenfalls kann man sich — auch bei Anerkennung des volkswirtschaftlichen Wertes des Pfandleihwesens — nicht der Tatsache verschließen, daß seine Spezialisierung es für eine Reihe von Gewerben zu einem gefährlichen Konkurrenten macht, und der Buchhandel steht meiner Meinung nach, wie in allen Fällen, wo es sich um seinen Schaden handelt, obenan. Die Kunden dieser Leihhäuser befinden sich naturgemäß in einer Notlage und verpfänden ihren Bücherbesitz zu jedem annehmbaren Preise, und wie gerade das Ratengeschäft an dem, Sortiment und Antiquariat schädigenden, raschen Aufkommen der Bücherleihhäuser mitschuldig ist, brauche ich kaum zu schildern, da dies System vielen erst Gelegenheit gibt, Bücher zu kaufen, die sie weder gebrauchen, noch bei niedrigster Ratenfestsetzung bezahlen können.

Wenn der Buchhandel als Kulturträger — und der Verlagsbuchhandel sollte es doch in besonders hohem Maße sein — die Pflicht hat, das Publikum zu erziehen, so darf er es nicht zum Schuldenmachen verleiten und ihm nicht vorhandene Bedürfnisse suggerieren. Die Art, wie so oft Leuten, die das Geld weit eher zu Brot als zu Büchern brauchen, Werke von großen Werten angeboten und verkauft werden, ist dem Ansehen des Buchhandels in hohem Maße schädlich, sie entwertet das Buch und zwingt den regulären Buchhandel zu Krediten, die im Hinblick auf solche Kreditangebote, welche in tausend und aber tausend Exemplaren in die Hände des Publikums gelangen, kaum abgeschlagen werden können und von denen der Verlag so nachdrücklich verlangte, daß wir sie abschaffen sollen.

Meine Herren! Das Bestreben der neugeschaffenen Verkaufsordnung ist, wie durch das Landgericht Leipzig bereits anerkannt wurde, zweifellos für den gesamten Sortimentsbuchhandel aus wirtschaftlich verständlichen und kulturpolitisch zu billigenden Gründen gleiche Existenz- und Konkurrenzbedingungen zu schaffen und zu gewährleisten, und ich komme zu der Behauptung, daß diese Voraussetzung der Verkaufsordnung nicht erfüllt ist, solange das Sortiment an den Ladenpreis gebunden und in der Rabattgewährung beschränkt ist, während die Abzahlungshäuser einen über alle kaufmännischen Usancen weit hinausgehenden Kredit anbieten und gewähren dürfen, so daß die für den Käufer sich daraus ergebenden Zinsgewinne einer unzulässigen Rabattgewährung gleichkommen.

Geradeso, wie der Börsenverein allen Bücherverkäufern jedes Rabattangebot untersagt und wie er alle in der Rabattgewährung beschränkt, ebenso hat er dem Sinne der Verkaufsordnung entsprechend und gemäß den aus dem festen Ladenpreis resultierenden Konsequenzen meiner Meinung nach die Pflicht, allen Bücherverkäufern ein öffentliches Angebot langfristiger Kredite zu untersagen und sie in der Kreditgewährung zu beschränken. Wolle daher der Börsenvereinsvorstand der Kommission zur Revision der Verkaufsordnung umgehend aufgeben, sie möge die beregten Übel abstellen durch Einfügung eines Paragraphen in die Verkaufsordnung, der das Angebot übermäßig ausgedehnter Zahlungsfristen verbietet und die Höhe der Abschlagsraten entsprechend der Höhe der Kreditsumme auf das äußerste kaufmännisch zulässige Maß fixieren möge, damit wir würdigeren Verhältnissen entgegengehen und der Stand der Buchhändler wieder ein geachteter werde, was heute ohne wesentliche Einschränkungen leider nicht behauptet werden kann.

Wenn Sie ein solches Vorgehen zum Beschluß erheben, so würde damit einer von einem unserer größten Kreisvereine, dem Verein der Rheinisch-Westfälischen Buchhändler, auf dessen vorjähriger Hauptversammlung angenommenen Resolution entsprochen werden, die sich auch mit dem Angebote übermäßig ausgedehnter Zahlungs-