

Vertrieb für sie der lohnendere und billigere ist: der direkte Verkehr oder die Benutzung des Sortimenters.

Während diese beiden Vorschläge

1. Einschränkung des Novitäten-Vertriebes,
2. Keine Verwendung für Verleger, die Private zu direktem Bezuge auffordern,

gewissermaßen als Kampfmittel gegen den Verlag anzusehen sind und auch nur für eine bestimmte Anzahl von Sortimentern in Betracht kommen, möchte ich nachstehend noch einige Vorschläge machen, die für sämtliche Sortimenter von Vorteil sind und den Verlegern keine Unkosten machen.

Vor längerer Zeit war in einem ost- oder westpreussischen Verein angeregt worden, das Porto aufzuschlagen, und zwar sollte dies bei allen gering rabattierten Büchern geschehen. Hiergegen ist vielfach Einspruch erhoben worden, von der Redaktion des Börsenblattes wurde sogar darauf hingewiesen, daß dies unstatthaft wäre.*) Meines Erachtens ist dieser Vorschlag nicht ohne weiteres zurückzuweisen, im Gegenteil, es würde sich der Porto-Ausschlag durchführen lassen und für das Sortiment auch nutzbringend sein, nur müßte das gesamte Sortiment einig sein.

Der Ausschlag müßte bei allen Büchern im Preise bis zu 3 M erfolgen, und zwar ganz gleich, ob die Bücher auf Lager sind oder erst besorgt werden müssen. Der Ausschlag könnte für Bücher bis zu 1 M: 5 J und für Bücher im Preise von 1 M bis 3 M: 10 J betragen. Dieser geringe Ausschlag würde sich leicht durchführen lassen, und kein Käufer würde wegen dieses kleinen Betrages den direkten Bezug vorziehen, der ja auch erheblich teurer würde. (? Red.) Kein Verleger könnte hiergegen Einspruch erheben, denn der Porto-Ausschlag hat mit dem Ladenpreis nicht das geringste zu tun. Ob im Sortiment diese Einigkeit zu erzielen ist, bezweifle ich, da dort leider eine bedauerliche Kurzsichtigkeit herrscht. Es gibt Sortimenter, die da glauben, durch erlaubte oder unerlaubte Rabattgewährung oder durch sonstige Begünstigungen dem Konkurrenten Kunden abspenstig machen zu können. Das ist aber ein großer Irrtum, da der Kunde zuerst bei seinem bisherigen Lieferanten anfragen wird, ob dieser zu gleichen Bedingungen liefern will. Selbstverständlich wird er dies tun, so daß den Vorteil nur der Käufer hat.***) Das ist eins von vielen Beispielen, das sich leider immer wiederholt.

Eine weitere große Belastung für den Sortimenter ist das lange Kreditgeben, auch hier ließe sich bei Einigkeit viel erreichen. Zuerst müßten, wie das schon vielfach geschieht, vierteljährlich Rechnungen gesandt werden und zwar mit dem Ausdruck: Zahlung hat innerhalb 4 Wochen bis zum zu erfolgen, nach dem 6% Verzugszinsen; kleinere Beträge bis zu 10 M werden am (vier Wochen nach Versendung der Rechnung) ein Kassiert.

*) Um keine Legendenbildung aufkommen zu lassen: nicht gegen die Portoberechnung haben wir uns gewandt, sondern gegen den auch hier wieder empfohlenen mechanischen Preiszuschlag, der nicht wirklich aufgewandte Spesen deckt, sondern nur den Vorwand für eine Preiserhöhung abgeben soll. Solange sich die Organisation des Börsenvereins auf den Ladenpreis stützt, sind derartige Versuche abzuweisen und zwar im ureigensten Interesse des Provinzsortimenters, das mit dem Abgehen vom Ladenpreise lediglich die Geschäfte der Großsortimenter in den Hauptstädten und der Versandbuchhandlungen besorgen würde. Wo im Einzelfalle aus der Art der Besorgung tatsächliche Extraspesen (durch direktes Verschreiben, Kreuzbandsendung usw.) aufgewendet werden müssen, erscheint uns nichts gerechtfertigter, als sie dem Besteller zu berechnen, wie dies auch sonst im kaufmännischen Leben üblich ist.

**) Soweit sich diese Selbstverständlichkeit auf unerlaubte Rabattgewährung bezieht, wird man Herrn F. H. nicht zustimmen können.

Wenn dies Verfahren von allen Firmen ohne Nachsicht durchgeführt wird, so wird auch dadurch die Lage des Sortimenters, das keinen zu großen Kredit mehr in Anspruch nehmen muß, gebessert werden. Durchführen und erreichen läßt sich dies alles nur allein durch Einigkeit. Als Vorbild sollte der Zusammenschluß der Barsortimenter dienen. Diese Geschäfte sind doch gewiß große Konkurrenten und trotzdem jetzt zu dem einzig richtigen Weg gekommen, gemeinschaftlich die Lieferungsbedingungen festzusetzen und durchzuführen. Unverständlich ist das Protestieren einzelner Firmen und Vereine gegen diese Vereinbarungen, da die Sachlage doch hier die denkbar einfachste ist.**) Entweder habe ich Vorteil beim Bezuge durch das Barsortiment, dann bediene ich mich des Barsortiments, oder ich beziehe, wenn das nicht der Fall ist, direkt vom Verlage.

Die Spesenberechnung für Remittenden ist auch für das Sortiment von Vorteil, denn die bisherige Bereitwilligkeit der Barsortimenter bei der Annahme von Remittenden hatte zweierlei Schäden zur Folge: 1. das allzu große Entgegenkommen des Sortimenters gegen die Kunden bei Rücknahme fest bestellter Bücher, 2. die Lieferung nicht immer tadelloser Exemplare. Es sind mir Fälle bekannt, daß in der Schulbücherzeit die Exemplare, die ungefähr gebraucht wurden, vom Verleger bezogen wurden, während vom Barsortiment Exemplare fürs Lager bestellt wurden, die nach Beendigung des Schulbüchergeschäfts einfach zurückgeschickt wurden.

Anders verhält es sich dagegen mit der allgemeinen Versendung der Barsortiments-Kataloge. Hier bin ich überzeugt, daß die Barsortimenter dem Sortiment gern entgegenkommen und ihre Kataloge nur an Buchhändler und nicht an Wiederverkäufer jeder Art liefern. Ja, ich bin sogar dafür, daß die Kataloge nicht umsonst, sondern mit Berechnung geliefert werden, der in Rechnung gesetzte Betrag aber bei einem bestimmten Umsatz gutgeschrieben wird.

Es ließe sich noch viel über vorhandene oder nur eingebildete Schäden im Buchhandel sagen, denn daß manches besser sein könnte, läßt sich nicht leugnen; aber mit dem Klagen und Reden läßt sich nichts ändern, es muß gehandelt werden, und dazu ist vor allen Dingen Einigkeit notwendig.

F. H. in W.

Kleine Mitteilungen.

sk. **Vom Reichsgericht.** Ein Unfall im Kaufhause. (Nachdruck verboten.) — Ein Unfall, wie er in jedem großen Geschäftshause leicht möglich ist, hatte sich am 24. September 1908 in dem bekannten Kaufhause Jandorf & Co. in Berlin ereignet. Eine Frau W. hatte mit ihrem zweijährigen Kinde das Geschäft aufgesucht, um Linoleum zu kaufen. In der hierfür bestimmten Abteilung hatte ihr ein Kommiss W. verschiedene Muster gezeigt, die zusammengerollt beisammen lagen. Um noch zwei von der Kundin verlangte Rollen hervorzuholen, hatte der Verkäufer zwei bereits besichtigte Rollen an die Seite gelehnt. Diese fielen jedoch um, als sich die Käuferin von dem ihr angebotenen Stuhle erhob. Obwohl Kind und Mutter kaum erheblich von den Rollen gestreift wurden, behauptete letztere durch die Angst um ihr Kind so außerordentlich erschrocken zu sein, daß sie seitdem an einem nervösen Herzleiden kranke. Sie forderte deshalb von dem Inhaber des Warenhauses Schadenersatz. Das Landgericht Berlin II hatte die Klage abgewiesen und ausgeführt, beide Haftungen, die nach § 831 wie nach § 278 B G B., setzen ein Verschulden voraus, woran es aber im vorliegenden Falle fehle. Die Nische, wo die Linoleumrollen gestanden hätten, sei so eng gewesen, daß der Verkäufer nicht damit habe zu rechnen brauchen, die Rollen könnten nach der Seite des Kindes und der Käuferin fallen. Das Kammergericht dagegen hatte der Klage stattgegeben und zwar deshalb,

*) Vgl. die vorausgehend abgedruckten Schriftstücke. Red.