

pumpt würde, so ständen wir uns heute bereits weit schlechter. Aber leider bestätigen mir die Anfragen, daß fast durchweg mehr gepumpt wird als früher, und daß im Jahresumsatz ein Mißverhältnis besteht zwischen den Kreditgeschäften und den eigentlichen Bargeschäften. Die Behauptung ist also sicher berechtigt, daß gerade jetzt durch die Pumpwirtschaft im Buchhandel schwere Mißstände bestehen, unter denen der gesamte Buchhandel leidet, so daß an deren Besserung gearbeitet werden muß.

Nachdem so die Frage erörtert ist, ob, wo und wodurch im Buchhandel besondere Kreditmißstände vorhanden sind, ist es angebracht, den Ursachen nachzugehen, die diese Mißstände herbeigeführt haben, damit wir das Übel auch von Grund aus bekämpfen können.

Seit wann hat die Pumperei und die Unlust zu sofortiger Bezahlung zugenommen?

Nach meinen Beobachtungen, seitdem der Barabatt von 5 auf 2%, und erst bei 10 *M* beginnend, herabgesetzt wurde. 2% ziehen nicht beim Publikum, und viele lassen anschreiben, um den Rabatt für einen größeren Betrag zu genießen. Das wäre an sich nicht schlimm, wenn das Geld dann auch prompt von selbst eingehen würde. Meist aber wird es dann anderweitig ausgegeben, und der Buchhändler kann lange warten. Diese meine Ansicht wird von vielen Kollegen geteilt, und die bairischen Kollegen, die überhaupt keinen Rabatt geben, beklagen insolge dessen die Zunahme der Kredit- und die Abnahme der Bargeschäfte. Beklagt wird ferner von mehreren Städten, daß sie das Publikum nicht einmal auf den zulässigen Rabatt von 2% bei sofortiger Zahlung der $\frac{1}{4}$ oder $\frac{1}{2}$ jährlichen Rechnung hinweisen dürfen, und daß ferner das Rabattmarkensystem im Buchhandel verboten sei, während in anderen Branchen gute Resultate hinsichtlich der Barzahlung damit erzielt würden.

Zweitens möchte ich aber die starke Entwicklung der Abzahlungs-geschäfte als eine Hauptquelle des Übels nennen. Und hierin stimmen mir fast alle Kollegen zu. Die Konkurrenz der Reise-, Versand- und Abzahlungs-geschäfte zwingt die ortsanfässigen Sortimentere zu gleichen Lieferungsbedingungen. Fast alle machen nur aus Zwang mit, um nicht einen großen Teil der Kundschaft zugunsten der auswärtigen Konkurrenz einzubüßen. Das Publikum müßte ja auch furchtbar dumm sein, wenn es auf diese ihm gebotenen Bequemlichkeiten und finanziellen Vorteile nicht einginge. Es hat beim Einkauf doch folgendes zu erwägen: Wie schaffe ich die nötigen Bücher am bequemsten und vorteilhaftesten an? Die Preise sind gleich — von untreuen Angeboten sei zunächst abgesehen —, die Lieferungsbedingungen sind verschieden. Die Wahl steht zwischen sofortiger Barzahlung, ohne nennenswerten oder jeden Vorteil, zwischen Semesterkredit — dann wird auf einmal ein Mordsposten ebenfalls ohne besondere Vorteile fällig — oder monatlichen, verhältnismäßig niedrigen Abzahlungen, bei denen die Preise nicht erhöht werden, aber die Zinsen ebenf. für lange Fristen vom Kunden gewonnen werden. Meine Herren, auf diese Gefahr habe ich schon 1909 bei Beratung der Rabattbestimmungen für das Publikum hingewiesen. Ich habe vor dieser kaufmännischen Inkonsequenz in unseren Verkaufsbestimmungen gewarnt. Die Entwicklung beweist die Richtigkeit meiner damaligen Befürchtungen. Inzwischen sind wir aber wenigstens so weit gekommen, daß die Verkaufsbestimmungen von diesem Jahre ab die übermäßig langen Fristen im Kreditgeben gleichbedeutend mit unerlaubter Rabattgewährung ansehen. »Gut Ding hat lang Weile«, und so hoffe ich, daß wir auch noch in der Klärung dieses Kautschulparagrafen weiter und zu einem guten Ziele kommen. Tatsache ist, daß wir dem Publikum selbst bei ganz normalen Abzahlungen nicht nur erhebliche Vorteile gewähren, die einem Barabatt von wenigstens 7–10% gleichkommen, sondern durch diese Einrichtung die Spesen für Buchführung usw., und die Quote für Geschäftsverluste erhöhen. Würden alle Raten wenigstens pünktlich eingehalten! Tatsache ist aber, daß es meist bei Versprechungen bleibt und von selbst nur der geringste Teil seine Raten zahlt, daß die meisten, ca. 50%, erst eingetrieben werden müssen und 5–15% sich als faul erweisen. Das leisten wir Sortimentere, trotzdem uns auf die von uns gegen Ratenzahlung vertriebenen Bücher nicht der lange Kredit und der erhöhte Rabatt gewährt wird, den viele Ver-

leger den Spezialversandgeschäften einräumen. Wir führen notgedrungen einen Konkurrenzkampf mit dem Versandbuchhandel, obwohl die Waffen ungleich sind. Gewiß, auch die Reisebetriebe haben Spesen, ob diese aber höher sind als die Spesen, die jeder Sortimentere hat, möchte ich bezweifeln. Der höhere Rabatt, der längere Kredit stellt die Konkurrenz von vornherein günstiger. Das wird nun wohl von jener Seite abgestritten werden, es sollte mich aber freuen, wenn der Versuch, meine Behauptung zu widerlegen, die Sache einmal klarstellen würde.

Jedenfalls wirken diese Kredite in Gestalt der Ratengeschäfte ungünstiger als der Barabatt von 5%, der früher üblich war, und wenn diese 5% aus *Rot* abgeschafft wurden, so ist jetzt eine viel schlimmere Einrichtung an deren Stelle getreten.

Noch schlechter wird die Lage des wissenschaftlichen Sortimenters in manchen Städten durch nichtgewerbliche buchhändlerische Betriebe. Ich meine die Vermittlung von Büchern durch die akademischen Bücherämter, durch Professoren, Pedelle und gemeinsame Bezüge durch Seminare, Vereine und dergleichen Stellen.

Mehrfach werden auch Schädigungen durch Leipziger Firmen angeführt, die mit 20% liefern. Leider haben es die betr. Firmen aber unterlassen, der Sache nachzugehen und Beweise zu beschaffen. Die Tatsache ist freilich nicht wegzuleugnen, daß sehr viele Studenten von bestimmten Leipziger Antiquaren beziehen, die die meisten Bücher mit 20% unter dem Ladenpreis jederzeit liefern.

So läßt sich die Lage des wissenschaftlichen Sortiments kurz damit kennzeichnen, daß an Stelle des früheren, seine Existenz schädigenden Kundenrabatts ein langfristiger Kreditverkauf getreten ist, der mit all seinen Folgen und Begleiterscheinungen lähmend und schädigend wirkt, und daß die Gefahr besteht, daß durch auswärtige Konkurrenz, Warenhäuser, außergewerbliche Kaufgelegenheiten ein großer Teil des barzahlenden Publikums immer mehr den Sortimentern entzogen wird und deren Kapital immer langsamer arbeiten kann, daß das Geschäft höchst unerfreulich und unrentabel sich weiterentwickelt.

Sind wir in der Lage, diesen Zustand zu bessern?

Bei der Eigenart des buchhändlerischen Betriebes ist ja nicht daran zu denken, den Barverkehr einzuführen und durchzuführen. Ich habe auch schon gesagt, daß der Rechnungsverkehr mit ständigen guten Kunden gar nicht bemängelt werden soll, daß dieser Teil des Umsatzes allerdings insoweit mit in Rechnung gestellt werden muß, als er einen Teil des Betriebskapitals im Gegensatz zu dem reinen Barbetrieb der Warenhäuser usw. mit festlegt.

Ausverkäufe, die bares Geld schneller einbringen, lassen sich im Buchhandel auch nicht veranstalten.

Wir müssen also sehen, wie wir uns mit unserer Lage anders abfinden und helfen. Ich komme daher auf die Vorschläge zur Besserung der Kreditmißstände: 1. ist die Durchführung $\frac{1}{4}$ jährlicher Rechnungserteilung, und zwar zum Quartalerssten durchgängig an alle Kunden — auch an Studenten, denen die Rechnung sehr wirksam am 1. April und 1. Oktober nach Hause gesandt wird — nötig, mit Ausnahme von Instituten, die semesterweise regulieren. Sind Gelegenheitskäufe nicht nach einem halben Jahr bezahlt, so ist bei Erteilung der 2. Vierteljahrsrechnung ein Vermerk anzubringen, daß ebenf. nach 14 Tagen der Posten erhoben wird. Für alle länger als 1 Jahr kreditierten Posten sind unter Hinweis auf den hohen Bankdiskont usw. mindestens 5% Verzugszinsen zu berechnen. Nach Angabe vieler Kollegen ist die Einführung vierteljährlicher Rechnung auch von der Kundschaft gut aufgenommen worden.

2. Es müssen Maßnahmen getroffen werden, die uns vor Verlusten infolge Kredit an unsichere Kunden schützen. Ich habe in meinem Fragebogen u. a. auch nach den Erfahrungen mit Auskunfteien gefragt. Die Antworten lauten meist ungünstig. Ich glaube aber, daß meine Anfrage in den meisten Fällen mißverstanden worden ist. Ich habe nicht dabei das Eintreiben fauler Außenstände im Auge gehabt, sondern vorsorgliche Auskunfteien über Kreditwürdigkeit. Eine zweckmäßige Benutzung von Auskunfteien in diesem Sinne halte ich für sehr gut durchführbar, selbst gegenüber nur zeitweise an einem Ort weilenden Kunden, z. B. Studenten. Denken Sie sich, die Buchhändler und