



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen, weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Pettizellen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$ S. 82 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$ S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Pettizelle oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$ S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$ S. 26 M., $\frac{1}{8}$ S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Weidseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 250.

Leipzig, Montag den 27. Oktober 1913.

80. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Herbstversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel in Goslar am 20. und 21. September 1913.

(Fortsetzung zu Nr. 247, 248 u. 249.)

II. Tag.

Eröffnung 9 $\frac{1}{2}$ Uhr.

Punkt 1 der Tagesordnung.

Der Behördenrabatt.

Herr Otto Paetsch, Königsberg i. Pr., als Referent:

Meine sehr geehrten Herren! Die Klagen über die gänzlich unzureichende Ertragsfähigkeit des Sortimentsbuchhandels sind wahrlich nicht neu. Aus allen Teilen des Reiches ertönen sie in den verschiedensten Variationen, und die Vorsitzenden der Kreisvereine sprechen von dieser Tatsache in ihren Jahresberichten übereinstimmend.

Alle bisher gemachten Versuche, allgemein zu besseren Rabattverhältnissen zu gelangen, haben sowohl beim wissenschaftlichen Verlag als bei den Verlegern illustrierter Zeitschriften zu keinem Ergebnis geführt, und nach meinem Empfinden darf uns dieser negative Verlauf nicht allzusehr wundernehmen, denn so lange der Verlag sieht, wie wir ohne Zwang unseren Kunden bei sogar verhältnismäßig geringen Einkäufen Abzüge von dem vom Verleger festgesetzten Preise machen, also den uns zustehenden Gewinn glauben aus allerlei falschen Überlegungen und zwar althergebrachten, aber nichtsdestoweniger unangebrachten Rücksichten nicht voll in Anspruch nehmen zu können oder sollen, so lange, m. H., haben wir auf ein Verständnis beim Verleger für unsere auf Rabatterhöhung hinzielenden Bestrebungen meines Erachtens nicht zu rechnen.

Wie die Verhältnisse nun einmal liegen, verschlechtert sich die wirtschaftliche Lage des Sortiments dauernd, und es ist so weit gekommen, daß — wie ich es unlängst im Jahresbericht meines Kreisvereins ausführte — der Betrieb einer gut geleiteten und gut gehenden Sortimentsbuchhandlung im Gegensatz zu anderen Branchen bei ungleich höheren Anforderungen an Kraft und Wissen des Inhabers nur noch in wenigen Ausnahmefällen Gewinne ermöglicht, die eine bescheidene Altersversorgung erhoffen lassen. Das, was der Kaufmann mit dem Ausdruck „er kommt vorwärts“, bezeichnet, das ist für den Sortimenter ein Begriff, den er fast ausnahmslos nur an Kaufleuten anderer Handelszweige, ganz vereinzelt nur beim Zusammentreffen verschiedener, eben besonders günstiger Momente am eigenen Leibe erfahren kann. Jeder von Ihnen, meine Herren, der nicht nur seinen Kollegen zur Rechten oder zur Linken bei der Etablierung zu beobachten Gelegenheit hat, und der sieht, wie jener sich vielleicht sogar trotz guter Verbindungen und löblichen Geschicks und auch trotz Geldmittel, die hätten zureichend sein müssen, quält, ohne auf die Beine kommen zu können, wer von Ihnen über solche Nachbarschaft hinweg weit in das Land hinein zu sehen Gelegenheit hat, der sieht und wird mir, wenn er ehr-

lich ist, zugeben müssen, daß es auch bei der Mehrzahl der mittleren Sortimente und selbst sehr vielen alten und bedeutenden Firmen gar nicht viel besser geht. Überall ist es ein Sorgen und Mühen, ein Quälen um leider fast nichts mehr, als eben nur um das tägliche Brot. Wird unsere Arbeit aber nur mit dem täglichen Brot bezahlt, so reicht das eben nicht aus, denn der selbständige Handel- und Gewerbetreibende ist heute ziemlich die einzige Menschenklasse, für die es eine staatliche Altersversorgung noch nicht gibt.

Seien wir aufrichtig, meine Herren Kollegen, wir schämen uns oft genug, Kaufleuten gegenüber einzugestehen, wie wenig in unseren Geschäften verdient wird, denn wir wissen, daß der Nutzen, den wir erzielen, in keinem Verhältnis zur Intelligenz und dem im Geschäft investierten Kapital steht. Wie weit wir an diesen Verhältnissen schuld sind und wie weit es eben an den Verhältnissen liegt, die wir bisher nicht haben bezwingen können, das zu untersuchen kann heute nicht meine Aufgabe sein; es kann auch nicht mein Wunsch und Wille sein, mich nur in Klagen zu ergehen, denn durch Klagen und Stöhnen sind mißliche Verhältnisse niemals überwunden worden. Handeln muß es auch für den Sortimentsbuchhändler heißen, handeln für die Organisationen in den Kreisverbänden, falsche Rücksichten fallen lassen und sich den Forderungen der Zeit anpassen, die bei der stets teurer werdenden Lebenshaltung, wie in allen Zweigen des wirtschaftlichen Lebens, höhere Preise auch im Buchhandel gerechtfertigt erscheinen lassen. Und bei uns handelt es sich doch noch nicht einmal um höhere Preise, sondern lediglich um volle Einhaltung jener Preise auch Behörden gegenüber, wie sie der Verleger für die Ware festgesetzt hat.

Daß wir jemals dahin kommen werden, wie es z. B. der Vorstand der Freien Buchbinder-Zinnung in Königsberg i. Pr. im Januar d. J. getan, und wie es so und so viele andere Verbände einschließlich diverser akademischer Berufe ähnlich tun, daß die Buchbinder einem geehrten Publikum die ergebene Mitteilung machen, daß sie infolge der bedeutenden Preissteigerung der Rohmaterialien usw. gezwungen sind, die bisher üblichen Preise für Büchereinbände und sonstige in das Fach einschlagende Arbeiten vom Januar 1913 ab um 25 Prozent zu erhöhen, daß wir jemals dahin kommen werden, das ist nicht zu übersehen und einstweilen nicht anzunehmen, aber das ist ja auch unser Streben nicht. Es war mir nicht uninteressant, daß gestern in seinem Referat „Kreditmißstände“ Herr Kollege Braun-Marburg, jeden Kundenrabatt verwerfend und über die volle Innehaltung des Ladenpreises hinausgehend, Vorschläge dahin machte, bei Kreditverkäufen Preisaufschläge zu machen. Meine Herren, das sind keine Phantastereien, solche Vorschläge sind sehr bezeichnend für die Lage der Dinge, und die Anfänge der Entwicklung zeigen sich bereits in der Praxis, ohne allerdings im Augenblick für die Allgemeinheit schon von Bedeutung zu sein. Die Cresfelder Kollegen z. B. haben um die Schulbücherzeit große Plakate in ihren Schaufenstern, des Inhalts, daß Schulbücher nur gegen Barzahlung verkauft werden und alle Schulbücherkreditverkäufe nur mit einer Gebühr von 5% Aufschlag abgeschlossen werden können. Auch darauf lassen Sie