



Er 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. Petitzeilen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für  $\frac{1}{2}$  S. 32 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 Petitzeile 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. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

## Redaktioneller Teil.

### Ein zweites Kapitel zum Buchhandel.

Das Interesse, das, nach einigen Zuschriften angesehener Firmen zu urteilen, mein erster Artikel über den Buchhandel im Buchhandel gefunden hat, gibt mir Veranlassung, auf das Thema noch einmal näher einzugehen und damit nebenbei auch einem Einwurfe der Allgemeinen Buchhändlerzeitung vom 6. November zu begegnen. Diese sagt nämlich in der Einleitung ihres Artikels XLV »Aus dem Zettelpaket«, daß der Börsenverein seinen Kampf gegen den Grossobuchhandel durch meinen Artikel scheine einleiten zu wollen, weil die Redaktion einen eigentlich in den Sprechsaal gehörenden Artikel an die Spitze des Blattes gesetzt habe. Nun möchte ich zunächst feststellen, daß weder der Börsenverein noch die Redaktion in irgendwelchem Zusammenhange mit meinem Artikel stehen. Die Redaktion hat aber ganz richtig erkannt, daß es sich hierbei nicht um eine persönliche Polemik für den Sprechsaal, sondern um Dinge von allgemeinem buchhändlerischem Interesse handelt, die von möglichst vielen Seiten beleuchtet und erwogen werden müssen, wenn die schwebenden Fragen des Grossobuchhandels und des Buchhandels in richtiger Weise gelöst werden, bestehende Interessen nicht verletzt werden sollen.\*)

\*) Es ist nicht recht ersichtlich, was die Allgemeine Buchhändlerzeitung zu der Annahme veranlaßt, daß der in Frage stehende Artikel »eigentlich« in den Sprechsaal gehöre. Denn wenn je ein Thema in den Vordergrund gehört, so ist es das über die Regelung der Grosslistenfrage, mit der wir uns selbst im Vorjahre eingehend beschäftigt haben (vgl. »Die Stellung der Wiederverkäufer im Buchhandel«, Bbl. 1912, Nr. 227 u. 258). Sind dazu noch — und das ist bei dem Schmidtschen Artikel der Fall — die äußeren Voraussetzungen gegeben, wie sie in dem Umfange des Artikels und dem Wunsche des Verfassers, ihm einen Platz im Hauptteile des Blattes anzuweisen, liegen, so entfällt für die Redaktion jeder Grund, die Einsendung auf den Sprechsaal abzuschieben. Handelt es sich doch hier keineswegs um eine Einmischung in die Geschäfte der Grosslisten, die unter Hinweis auf die §§ 1 und 4 der Gewerbeordnung zurückgewiesen werden könnte, sondern darum, Mittel und Wege zur Bekämpfung von Auswüchsen zu finden, über deren Vorhandensein sich wohl jeder klar ist, und die umso schwerer ins Gewicht fallen, als sie nicht, wie man vielfach glauben machen will, eine Folge gesetzgeberischer Maßnahmen oder der »natürlichen Entwicklung« sind, sondern zum weitaus größten Teil auf die durch die Leipziger Platzverhältnisse begünstigten Manipulationen einer Anzahl Grosslisten zurückgeführt werden müssen. Die Gewerbeordnung legt niemandem die Verpflichtung auf, jeden beliebigen Händler an einer von Fachleuten für Fachleute geschaffenen Organisation teilnehmen zu lassen, und noch weniger gibt sie ein Recht auf gleiche Bezugsbedingungen. Das haben wir bereits deutlich in den erwähnten Artikeln ausgesprochen, und auch darauf hingewiesen, daß der Börsenverein nur die Geschäfte der Grosslisten besorgen würde, wenn er nur das Adreßbuch des Deutschen Buchhandels und nicht auch zugleich den Buchhandel selbst reinigen würde! Wie heute die Verhältnisse liegen, hat der Grosslist ein viel weitergehendes Recht als der Verleger, dadurch, daß er an Leute liefert, an die dieser nicht, oder doch nicht zu Preisen liefern würde wie der Grosslist, wenn ihm die Natur dieser Abnehmer bekannt wäre! Dem wissenschaftlichen Verleger kann es doch gewiß nicht gleichgültig sein, daß durch die Vermittlung der Grosslisten seine Verlagsartikel an alle möglichen unkontrollierbaren Abnehmer zu denselben Preisen wie an das reguläre Sortiment geliefert und dessen Lebensadern durch diese nach keiner Richtung hin

Daß die A. B. Z. ablehnt, eine Lanze für das Grossgeschäft zu brechen, wie sie sagt, erscheint dadurch etwas zweifelhaft, daß sie irgendwelchen Einfluß meiner Maßnahmen auf das Grosssortiment von vornherein glaubt in Zweifel ziehen zu müssen. Ein Blick ins Adreßbuch hätte ihr gezeigt, daß es sich nicht um irgendeinen obskuren Verlag, sondern um die Hahnische Buchhandlung in Hannover handelt, und deren Katalog hätte ihr ferner die Überzeugung verschaffen können, daß die Firma bei ihrem nicht unbedeutenden Volksschulbücherverlag der Provinz Hannover jährlich mindestens einige Hunderttausend Mark darin umsetzen muß und daher wohl den Anspruch erheben darf, in dieser Angelegenheit mit gehört zu werden. Allerdings betrug der Absatz der fünf Grosssortimente meines Schulbücherverlags infolge meiner Maßnahmen nur rund 6000 M im letzten Jahre, eine für das Grosssortiment und auch für meine Firma nur unbedeutende Summe.\*) Aber sie würde sofort um das Zehnfache in die Höhe schnellen, sobald ich von dem bisherigen Akt der Selbsthilfe Abstand nehmen würde. Und hier komme ich nun wieder auf das allgemeine Interessen berührende Thema zurück.

Es handelt sich keineswegs um einen Kampf gegen den Grossobuchhandel als solchen, wie ihn mir die A. B. Z. andichtet, sondern nur um eine Bekämpfung seiner Auswüchse und unliebsamen Nebenerscheinungen. Das Grosssortiment an sich hat sich als ein wichtiger Zweig des Buchhandels ausgewachsen, der heute nicht mehr zu entbehren ist. Aber sein Wert und seine Entwicklung liegen auf einem ganz anderen Gebiete, als es der Handel mit Schulbüchern ist. Seine Domäne ist das Zeitschriften- und Kolportagegeschäft, dessen rationeller Betrieb dem regulären Sortimentbuchhandel nicht lag, und dieses Gebiet hat er dem Sortiment — nicht ohne Verschulden des letzteren — fast vollständig abgenommen, ja er ist z. T. schon sein Lieferant

gerechtfertigte Gleichstellung unterbunden werden. Denn so gerechtfertigt es sein mag, den Zwischenhandel und seine Bezieher auf den Gebieten (populärer Literatur usw.) angemessen zu entschädigen, auf denen sie etwas leisten, so ungerechtfertigt, um nicht zu sagen verschwenderisch, ist es, sie ganz allgemein buchhändlerischen Betrieben gleichzustellen und damit eine Entwicklung zu begünstigen, die naturgemäß zu einer Auspowerung derjenigen führen muß, die im Buchhandel nicht einen Nebenerwerb, sondern ihren Beruf erblicken. Letzten Endes werden ja die Grosslisten die Zeche für die aus eigener Machtvollkommenheit von ihnen zum Mitessen Eingeladenen mit bezahlen müssen, da auch der alte Stamm ihrer Kundschaft sich gegen sie erheben wird, wenn erst eine derartige Überfüllung des Berufs eingetreten ist, daß man vor lauter Konkurrenten keine Kunden mehr sieht. Bis dahin aber ist die Praxis mancher Grosslisten vielleicht schon so weit vorgeschritten, daß überhaupt niemand mehr ein Buch zum Ladenpreise kauft, da jeder halbwegs größere Kunde dann den Weg über Leipzig zum Grosslisten gefunden hat. Man wird es daher nur mit Freuden begrüßen können, wenn jetzt der Verlag, im Bewußtsein seiner Verantwortlichkeit gegenüber der Gesamtheit des Buchhandels, einer wenigstens teilweisen Besserung der Verhältnisse durch eine Rabattbeschränkung gegenüber dem Buchhandel und seinen Helfern die Wege bereiten hilft, da er damit nicht nur das Sortiment, sondern vor allen Dingen auch sich selbst und seine Bücher schützt. Red.

\*) Meine Firma ist übrigens nicht die einzige, die mit verkürztem Rabatt liefert, und das Gesamtergebnat wird wohl dem Grossobuchhandel schon jetzt un bequem sein.