

Lebhafte Beachtung erfreuten sich die vom Verband geschaffenen Einrichtungen und die von ihm herausgegebenen Druckschriften. Besonders gute Dienste habe den Verbandsmitgliedern die vom Syndikus bearbeitete Broschüre: Die Inseratforderungen im Konkurs, geleistet, die genaue Anweisungen enthalte, wie die Verleger ihre Forderungen für erschienene und nicht erschienene Anzeigen in Konkursfällen anzumelden haben und wie sie sich zu verhalten haben, falls das Erscheinen einer Anzeige infolge Verweigerung einer Textausgabe unmöglich geworden ist.

Was die Geschäftslage des Fachzeitschriftengewerbes im Jahre 1913 anbetrifft, so seien die befragten Firmen zum überwiegenden Teile der Ansicht, daß zwar das 1. Halbjahr noch in zufriedenstellender Weise verlaufen sei, daß aber im zweiten Halbjahr das Geschäft eine wesentlich ungünstigere Gestalt angenommen habe. Auch für die Fachzeitschriften haben sich die Ungewißheit der politischen Lage, die Spannung des Geldmarktes, die allgemeine wirtschaftliche Depression als ernste Gefahrmomente erwiesen, die namentlich die Kreise der Inserenten zu großer Reserve veranlaßt hätten. Große Anzeigenaufträge seien nur noch durch persönliche Bemühungen zum Abschluß zu bringen gewesen. Die Kosten der Inseratpropaganda seien höher als je und ständen in absolutem Mißverhältnis zu den erzielten Erfolgen. Auch der Konkurrenzkampf habe sich in seinen Formen eher verschlimmert als verbessert.

Besonders ungünstig sei das vergangene Jahr für die zahlreichen Zeitschriften gewesen, deren Interessen mit der Lage des Baumarktes zusammenhängen. Bei der andauernden Beschäftigungslosigkeit, die die in der Baubranche vereinigten Industrien und Gewerbe in gleicher Weise in arge Mitleidenschaft ziehe, seien die Inserataufträge für diese Zeitschriften erheblich zurückgegangen.

Über die Frage, wie sich die Abonnementsverhältnisse gestalten hätten, seien aus Mitgliederkreisen Äußerungen nicht abgegeben worden, so daß der Bericht auf Mitteilungen hierüber verzichten müsse. Abweichende Meinungen seien festzustellen über die Frage, ob ein Abwandern von Inserenten aus der Fachpresse in die Tagespresse zu beobachten sei. Während von beachtenswerter Seite die Wahrnehmung berichtet wurde, daß manche Inserenten, die in letzter Zeit der Tagespresse sich zugewendet hätten, neuerdings wieder die Fachpresse bevorzugten, wurde von anderen Seiten ein Abwandern in die Tageszeitungen zugegeben. Ernste Beachtung sei auch dem Bestreben vieler Reklameleiter von Großinserenten zu widmen, die fortgesetzt neue Reklamewege suchten und in zunehmendem Maße die direkte Offerte zur Anwendung brächten.

Nachteilige Einwirkungen auf den Geschäftsgang seien auch von der deutschen Zollpolitik zu befürchten. Da ausländische Waren einem hohen Zoll bei der Einfuhr nach Deutschland unterliegen, so sind ausländische Inserenten, weil ihre Spezialitäten die hohen Zollgebühren nicht vertragen konnten, zur Aufgabe ihrer Insertionsaufträge in deutschen Zeitschriften veranlaßt worden.

Die Zahlungsweise der Inserentenkundschaft während des abgelaufenen Jahres sei zum Teil als normal, zum Teil aber auch als schleppend bezeichnet worden. Auch der Besorgnis sei Ausdruck gegeben worden, daß die jetzt zwar besser als früher fundierte Industrie, die in den vergangenen Monaten noch vielfach über Reserven verfügt habe, diese jetzt zum größten Teile aufgebraucht habe, so daß im kommenden Jahr die Zahlungsweise sich noch verschlechtern dürfte.

Von den Wünschen, die einzelne Mitglieder für die Verbandstätigkeit ausgesprochen haben, sei der eines süddeutschen Verlegers hervorgehoben, der eine Vereinigung aller Zeitschriftenverleger im Verbandsverbande empfiehlt, um dann eine intensive Agitation für die Befundung der Rabattverhältnisse in die Wege zu leiten. Diese wird von anderer Seite nur für möglich gehalten, wenn die Beforderung der verfahrenen Rabattverhältnisse von den einzelnen Zeitschriftengruppen der gleichen oder ähnlichen Branchen in die Hand genommen würde. Es sei im höchsten Grade beklagenswert, daß es bisher durch den fehlenden Zusammenschluß der an einer Branche beteiligten Verleger noch nicht gelungen sei, bessere Insertionsbedingungen durchzusetzen. Namentlich seien auch Erhöhungen für die Beilagenpreise erforderlich, die einen Tiefstand erreicht hätten, daß von einem angemessenen Verdienst nicht mehr gesprochen werden könnte.

Weitere Wünsche werden geltend gemacht hinsichtlich der Vereinszeitschriften, die vielfach nicht zu den steuerlichen Leistungen herangezogen würden. Auch die von großen Firmen herausgegebenen eigenen Zeitschriften, deren Zahl stetig wachse, seien eine nicht unbedenkliche Konkurrenz für die Fachpresse, die noch empfindlicher werden würde, wenn diese Art Blätter auch noch ihren Inseratenteil weiter ausbauen, wozu sich bereits Anfänge finden. Unverständlich sei das Verhalten mancher Fachzeitschriften, die die Verbreitung der schädlichen Firmenzeitungen noch dadurch fördern, daß sie dieselben als Beilagen mit ihren Nummern zur Versendung bringen.

Eine Besserung der herrschenden Krisis glaubt der Bericht von der nächsten Zukunft noch nicht erwarten zu können, die noch weiter unter dem Einfluß des Druckes stehen würde, der zurzeit auf der gesamten deutschen Volkswirtschaft lastet. Auch von den bevorstehenden weiteren Belastungen der Bevölkerung durch den Wehrbeitrag und die Ausdehnung der Versicherungen würde die allgemeine Lage noch ungünstig beeinflusst werden. Dazu komme noch, daß fast jeder Verleger genötigt sei, fortgesetzt mehr zu leisten und seinen redaktionellen Teil zu erweitern und größere Aufwendungen dafür zu machen, ohne die Abonnements- und Inseratenpreise erhöhen zu können.

Aus diesen unter den Mitgliedern angestellten Ermittlungen erschließe sich dem rückblickenden Auge ein wenig erfreuliches Bild der Lage des Fachzeitschriftengewerbes, das noch vielfach mit dem Vorurteile zu kämpfen habe, als sei im allgemeinen dieser Geschäftszweig ein besonders günstiger und aussichtsvoller. Diese falsche Vorstellung habe denn auch die vielen überflüssigen und ungesunden Neugründungen zur Folge, die immer noch durch Buchdrucker und Papierhändler Unterstützung fänden.

Mit dem Wunsche, daß dem deutschen Wirtschaftsleben endlich dauernde Beruhigung beschieden sein möge, damit auch die Fachzeitschriften wieder den Segen günstiger Konjunkturen zu empfinden in die Lage kämen, schließt der von der Versammlung ohne Diskussion angenommene Jahresbericht.

**Geschäftsbedingungen für den Handel mit Papier.** — Die nachstehenden Geschäftsbedingungen für den Handel mit Papier sind in Anlehnung an die vom Verein Berliner Papiergroßhändler und die vom Verein deutscher Papierfabrikanten aufgestellten Verkaufsbedingungen nach Anhörung ihres Fachauschusses für Papier, Tapeten und graphische Gewerbe entworfen.

Die Handelskammer zu Berlin beabsichtigt, diese Bedingungen, sofern sie im Geschäftsverkehr der beteiligten Kreise ihres Bezirks während geraumer Zeit regelmäßig Anwendung gefunden haben, später als Handelsgebräuche im Sinne des § 346 des Handelsgesetzbuches zu veröffentlichen.

**Geschäftsbedingungen für den Handel mit Papier.**

Nachstehende Bedingungen gelten mangels abweichender Vereinbarung für den Handel mit Papier, wenn der Verkäufer seine Handelsniederlassung im Inlande hat:

Menge.

§ 1.

Papier wird entweder nach tausend Bogen oder nach Gewicht berechnet.

§ 2.

Die Mindestmenge einer normalen, in allen Punkten einheitlichen Sonderanfertigung beträgt 1000 kg, bei hochwertigen Papieren 500 kg.

§ 3.

Der Empfänger ist nicht berechtigt, Ware zur Verfügung zu stellen wegen einer Mehr- oder Minderlieferung, wenn sie beträgt: bei Bestellungen normaler, in allen Punkten einheitlicher Sonderanfertigungen

von 500—1500 kg . . . . .	20 %
von 1500—10 000 kg . . . . .	10 %

Bei Mengen über 10 000 kg bleiben besondere Vereinbarungen vorbehalten.

Bei Mengen, die in Teilen geliefert werden, ist bezüglich der Berechnung des Zuviel- oder Zuwenig-Gelieferten jede Teillieferung als eine selbständige anzusehen, doch muß das Plus oder Minus der einzelnen Teillieferungen miteinander verrechnet werden.

Bei denjenigen in Teilen gelieferten Mengen, die in einem Arbeitsgange hergestellt werden, darf das Endergebnis nicht über den für die Gesamtlieferung vorgesehenen Spielraum hinausgehen.

Bei denjenigen in Teilen gelieferten Mengen, die auch in Teilen hergestellt werden, ist vor Herstellung der letzten Teilmenge festzustellen, was unter Berücksichtigung der früheren Teillieferungen noch von der gesamten Lieferung aussteht, und richtet sich der nach den obigen Bestimmungen zulässige Spielraum nur nach dem Umfang der letzten Lieferung.

Beschaffenheit.

§ 4.

Wegen geringer Abweichungen in Farbe, Reinheit, Festigkeit und Maß sowie wegen geringer Sortierungs- und Zählungsfehler darf die Lieferung nicht beanstandet werden.

Bezüglich der Festigkeit gilt eine Abweichung bis zu 10% als gering.

Für Normalpapier hat es bei den amtlichen Bestimmungen sein Bewenden.

