



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 Kreuzhand, 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. Stellensuche 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.

### Ueber Warenhäuser und Preisschleuderei.

Von R. L. Prager.

(Vgl. Nr. 14, 32 u. 37.)

Als der Aufsatz über die Preisschleuderei nichtangeschlossener Warenhäuser von dem Globus-Verlag im Börsenblatt erschien, habe ich mich gefragt, ob neben den Äußerungen über den Musikalienbuchhandel, deren Beurteilung mir ferner liegt, die Behauptungen des Warenhauses unwidersprochen bleiben sollten. Ich habe mir damals gesagt, daß über die Stellung der Warenhäuser zum Buchhandel und die Schädigungen, die der letztere durch ihr Eindringen in den Buchhandel erfahren hat, schon so häufig und so eingehend gesprochen worden ist, daß etwas Neues hinzuzufügen wohl kaum noch möglich ist. Nun ersehe ich aus dem Aufsatz von Ernst Chaltier sen. im Börsenblatt Nr. 32 seine Verwunderung, daß der Börsenvereins-Vorstand seine Anfrage über die Preisschleuderei der nichtangeschlossenen Warenhäuser auch an den Globus-Verlag gerichtet hat, und noch mehr, daß dieser geantwortet hat. Die Redaktion des Börsenblatts wiederum spricht in einer Anmerkung ihre Verwunderung darüber aus, daß niemand aus dem Buchhandel auf den Artikel geantwortet hat, und ich wiederum möchte aus den oben angeführten Gründen meine Verwunderung darüber aussprechen, daß die Redaktion eine Erwiderung erwartet hat. Da aber die Sache nunmehr einmal in Fluß gebracht ist, habe ich mir den Aufsatz des Globus-Verlags noch einmal vorgenommen und will versuchen, wenigstens die Bemerkungen, die den Buchhandel im allgemeinen angehen, richtigzustellen, wenn ich mir auch versagen muß, auf die rein musikalischen Dinge näher einzugehen, deren Behandlung ich einem Fachmann überlasse. Ich bin freilich überzeugt, daß ich noch keine Zeile in meinem Leben geschrieben habe, die so wenig gelesen werden wird wie diese Klarstellung. Ich will es aber trotzdem wagen. Nun könnte ja mancher fragen, wie gerade ich dazu komme, auf diese Auslassung des Warenhauses zu antworten, wo ich es doch höchst ungern tue und zudem erklären muß, daß ich die Äußerungen über den Musikalienhandel aus Mangel an Kenntnis dieses Gebietes übergehe. Darauf antworte ich, daß ich meine Berechtigung daher leite, daß ich mich gerade mit dem Thema der Warenhäuser eingehend auch wissenschaftlich beschäftigt habe, daß ich mich an der buchhändlerischen Bewegung gegen die Warenhäuser von Anfang an beteiligt habe und daß ich über den Parteien zu stehen glaube, da mein persönliches Wohl und Wehe sowie das meines Geschäfts von den buchhändlerischen Maßnahmen der Warenhäuser so gut wie gar nicht berührt wird. Ich werde natürlich versuchen, soviel wie möglich alles auszuscheiden, was als allgemein bekannt angesehen werden kann.

Meine Beschäftigung mit dem Wesen der Warenhäuser hat sich immer mehr zu dem Eindruck verdichtet, daß die volkswirtschaftliche Berechtigung der Warenhäuser sehr zu bestreiten ist. Unsere ganze volkswirtschaftliche Entwicklung geht auf eine Spezialisierung hinaus, die in Produktion und Handel geeignet erscheint, die Waren und die Kundschaft besser kennen zu lernen und dadurch die ersteren günstiger herzustellen, die letztere leichter zu befriedigen. Nun kommen die Warenhäuser und versuchen, alle Artikel in einem Betrieb zu vereinigen, also gerade diesen Ge-

danken der Spezialisierung zu verneinen. Freilich haben sie dies in der Weise getan, daß sie sich bemühen, an die Spitze der einzelnen Branchen hervorragende Kräfte für Ein- und Verkauf zu stellen, da sie ohne dies mit den Spezialgeschäften ja nicht würden konkurrieren können. Inwieweit es ihnen gelungen ist, die Konkurrenz mit dem Spezialgeschäft aufzunehmen, ist hier nicht der Ort zu untersuchen. Es ist ja auch der Begriff eines Spezialgeschäfts ein so flüssiger, daß man viele Artikel ebensogut der einen wie der andern Spezialität zurechnen kann. Dagegen gibt es gewisse Spezialitäten, die sich so streng von dem übrigen Handel absondern, und so ganz bestimmte Handgriffe und Kenntnisse erfordern, daß bei ihnen das Spezialgeschäft in jedem Falle leistungsfähiger sein muß. Diese Leistungsfähigkeit wird aber durch das Eindringen der Warenhäuser in Frage gestellt, die sich natürlich diejenigen Artikel aussuchen, die bequem und leicht zu verkaufen sind und einen größeren Gewinn abwerfen, während sie den andern Geschäften überlassen, die weniger lukrativen Artikel zu vertreiben. Als solche Geschäfte nenne ich vor allem den Buchhandel, dann das Bankgeschäft, auch den Handel mit Drogen. In alle drei sind die Warenhäuser eingedrungen, und namentlich ist der Buchhandel von ihnen um so leichter an die Wand gedrückt worden, als das überragende Kapital der Warenhäuser und die dadurch bewirkte Möglichkeit, große Posten zu kaufen und bar zu bezahlen, manchen Verleger verführt hat, das Warenhaus dem Sortiment vorzuziehen.

Ein interessantes Experiment hat das Passage-Kaufhaus angestellt, das in den letzten Tagen sehr häufig genannt worden ist, und an dem Wolf Wertheim, der frühere Teilhaber des Warenhauses A. Wertheim, etwa 5 Millionen zugelegt hat. In dem Bestreben, die Vorteile des Warenhauses und des Spezialgeschäfts zu vereinen, hat das Passage-Kaufhaus an eine Anzahl Spezialisten Räume vermietet, die, im übrigen selbständig, eine Reihe von Geschäftseinrichtungen gemeinsam besaßen. Dieser Versuch ist aber durchaus fehlgeschlagen, wobei es freilich nicht festzustellen ist, ob der Fehlschlag mehr den Inhabern oder dem System zuzuschreiben ist.

In seinem Aufsatz bedauert der Globus-Verlag, daß der Buchhandel den Warenhäusern, die sich anschließen wollen, diesen Anschluß »unnötig durch allerlei kleinliche Bedingungen« erschwert. Er erzählt eine Geschichte, wie es einer Firma in Görlitz unmöglich gemacht wurde, ihren Buchvertrieb einzurichten, und in welcher Weise die Firma sich geholfen hat. Es klingt doch geradezu wie Hohn, ist aber sehr charakteristisch, wenn der Globus-Verlag die Einrichtung dieses Warenhauses für den Bücherbetrieb folgendermaßen beschreibt:

»Vom Börsenverein ging's zum Orts- oder Kreisverein und wieder zurück so lange hin und her, bis die Eröffnung des Hauses vor der Tür stand. Man wollte erst nach der Eröffnung sehen, wie die Abteilung aussähe, und dann sagen, ob sie aufgenommen werden könne.

Wie sollte aber die Abteilung eröffnet werden ohne Bücher und Noten, zu deren Bezug ein Kommissionär gehört, der ohne Anerkennung seitens des Börsenvereins aber die Vertretung nicht annahm?

Da tat denn der Einkäufer, was ihm allein übrig blieb: er steckte Geld in den Beutel, fuhr nach Leipzig und Berlin, kaufte alles notwendige Sortiment ein — er hätte nochmal soviel bekommen können,