



# 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. 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. — Weideseitiger Erfüllungsort ist Leipzig

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 199.

Leipzig, Freitag den 28. August 1914.

81. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Was tun?

Aus Briefen deutscher Buchhändler.

(Fortsetzung zu Nr. 198.)

Selbstverständlich kann das Sortiment in dieser schweren Zeit noch weniger des Entgegenkommens des Verlages entraten als sonst, und es ist durchaus, selbst wenn man die eigenen Schwierigkeiten der Verleger in Betracht zieht, vor allen drakonischen Maßnahmen zu warnen, damit sehr unangenehme Rückwirkungen nach dem Kriege vermieden werden. Nicht immer scheint man die erforderliche Rücksichtnahme geübt zu haben, wie die nachfolgenden Äußerungen beweisen:

»Das Sortiment möchte wohl alles tun, um das Geschäft aufrechtzuerhalten. Dem steht aber der schändliche Egoismus vieler Verleger hemmend und hindernd im Wege, indem sie selbst von den solidesten Firmen Voreinsendung der Beträge fordern. Wir hätten Hunderte von Karten verkaufen können; bis heute (16. August) ist noch nicht eine einzige geliefert worden.« (Augsburg.)

»Die Verleger sollten den Sortimentern in der Weise entgegenkommen, daß sie alle in den letzten Wochen gelieferten Fortsetzungen bei Angabe der Gründe gegen bar (wenn so gesandt) zurücknehmen.« (Weimar.)

»Der Verlag möge, glaubt er dessen zu bedürfen, sich des vollen Barverkehrs bedienen, obgleich er wohl wissen müßte, daß das Sortiment, wo so viele Kunden eingezogen sind, große uneinziehbare Außenstände haben muß. Aber bei als solid bekannten Firmen ist Postnachnahme eine nicht zu billigende, geradezu beleidigende Maßregel, die sofort wieder aufhören, oder, wo sie durchaus weiter aufrechterhalten wird, mit der Übernahme von halbem Porto verbunden sein müßte, da der Verleger die Fracht- und Inkassospesen glatt eripart. Zudem hat er doch das gleiche Interesse am Absatz wie der Sortimenter, bei Konkurrenzwerken sogar noch ein größeres.

Die Zusendung von Neuigkeiten, soweit sie nicht den Krieg direkt angehen, hat gar keinen Zweck.

Unerquicklich ist es, daß selbst in so ernster Zeit leichte, um nicht zu sagen anrüchliche Lektüre angeboten wird. Hoffentlich wird das Gottesgericht, das so schwer auf der Welt lastet, auch in dieser Beziehung ernstlichen Wandel schaffen. Dringend wünschenswert ist es, daß die Bar-Inkasso-Fakturen möglichst umgehend in Leipzig zur Honorierung vorgelegt werden mit Angabe der Bestell-Nummer, oder noch besser, der Beifügung des Original-Bestellzettels. Dieser Sorgfalt unterbleibt nicht selten und ist dann die Veranlassung zu langen Korrespondenzen und Verzögerungen. Der Sortimenter seinerseits sollte prompt einlösen.« (Braunschweig.)

»Der Verlag geht im allgemeinen viel zu rigoros vor, und alle Hinweise der Zeitungen, Handelskammern und sonstiger wirtschaftlichen Vereinigungen, die die großen Firmen auffordern, die kleinen Gewerbetreibenden nicht zu sehr zu drängen, fallen mit geringen Ausnahmen auf unfruchtbaren Boden. Mir ist es sogar passiert, daß ein größerer Berliner Zeitungsverlag, dessen Zeitung ich aus freiem Antriebe in 25 Exemplaren zum Einzelverkauf bestellte, Vorausbezahlung des Betrages verlangte, wobei noch gar nicht gesagt war, ob der Absatz ein lohnender geworden wäre. Diese große Firma hat für die Not der Zeit keinerlei Verständnis.« (Oppeln.)

»Bedauerlich ist das wenig entgegenkommende Verhalten einiger, namentlich größerer Verleger, mit denen jahrzehntelange, angenehme Rechnungsbeziehungen gepflegt wurden. Auch die kleinsten Aufträge werden entweder nur gegen Voreinsendung des Betrages oder unter Postnachnahme ausgeführt. Bei kleinen Objekten fällt dabei jeder Verdienst fort, auch entsteht viel Zeitverlust, so daß die Annahme vom Besteller häufig verweigert wird.« (Goslar.)

»Unglaublich ungeschickt dünkt uns die vollständige Kreditentziehung vieler Verleger, die direkte Sendungen nur gegen vorherige Barzahlung ausliefern. Alte gute Firmen können mit gleichem Recht fragen, warum sie dem Verleger Geld im voraus schicken, also ihm blind vertrauen sollen. Natürlich unterbleiben Bestellungen bei solch erschwerenden Bedingungen. Daß eine solche Gewaltmaßregel, wenn sie allgemein im Geschäftsleben durchgeführt werden sollte, kolossale Verluste am Nationalvermögen und den Ruin vieler fleißiger, braver Geschäftsleute bedeutet, scheint manchem nicht bekannt oder gleichgültig zu sein. Notorisch faulen Kunden gegenüber mag man ja vorsichtig sein. Verleger könnten jetzt schon ihren Lieferanten die Herstellung von Neuauflagen von Bedarfsartikeln mit der Bedingung übertragen, nur auf Abruf zu liefern, und ihren Buchbindern erlauben, größere Partien (wenn nötig auf deren Risiko) zum späteren Bedarf zu binden, kurz alles tun, was der Arbeitslosigkeit steuern kann.« (Stuttgart.)

Sehr bemerkenswert sind einige der Äußerungen über die Frage, was der Kommissionsbuchhandel tun könne. Daß in den Tagen der Mobilmachung Leipzig »versagt« hat, liegt nicht an den Kommissionären, sondern an der Aufhebung bzw. Beschränkung des Post- und Eisenbahnverkehrs. Die jedem Geschäftsmann in diesen schweren Zeiten gebotene Zurückhaltung in Verbindung mit dem ohnehin großen Obligo der Kommissionäre mag einzelne Schroffheiten in den Mitteilungen der Kommissionäre entschuldigen. Auch darf nicht übersehen werden, daß eine Firma sich umso fester auf die eigenen Füße stellen muß, je stärker sie durch ihre wirtschaftlichen Beziehungen beim Ausbruche eines Krieges selbst in Mitleidenschaft gezogen wird, da ihr eigener Sturz Hunderte von Existenzen mitreißen und auch diejenigen vernichten würde, die sich bei einigem Entgegenkommen noch halten könnten. Zudem wird nicht so heiß gegessen, wie gelocht wird, und wir sind überzeugt, daß nach Freigabe der Verkehrsmittel die Arbeit der Kommissionsgeschäfte wie sonst in Friedenszeiten prompt und sicher geleistet und jede unnötige Kreditbeschränkung auch von dieser Seite aus vermieden wird. Um die Maßnahmen des Vereins Leipziger Kommissionäre richtig einzuschätzen, muß man sich die Stellung des Kommissionärs vergegenwärtigen, die eine rein vermittelnde (im tatsächlichen wie im übertragenen Sinne des Wortes) ist. Hineingestellt zwischen Verlag und Sortiment, kann der Kommissionär erst dann wirksam die Interessen seiner Auftraggeber vertreten, wenn er den Willen der Parteien kennt und weiß, wie weit einerseits die Möglichkeit der Abnahme der bestellten Werke und Fortsetzungen im Sortiment geht und in welchem Umfange andererseits auf das Entgegenkommen des Verlages zu rechnen ist. Denn es wäre ein schlechter Dienst, den er seinen Sortimenterkommittenten leisten würde, wenn er wahl- und quallos alles einlösen wollte, ohne jede Sicherheit, ob dafür jetzt noch Bedarf vorhanden ist oder ob auf Rücknahme durch den Verleger gerechnet werden kann. Nachstehend die auf das Verhältnis zu den Kommissionären bezüglichen Briefstellen:

»Die Kommissionäre können sich m. E. nur dadurch an der Beilebung des Geschäfts beteiligen, daß sie ihre Vermittlungsgeschäfte recht prompt erledigen.« (Karlsruhe.)

»Sie sollen keine unmöglichen Zumutungen stellen.« (Leipzig.)

»Für Kommissionäre muß Vertrauen zum Sortiment wie bisher bestehen. Geht Deutschland unter, so ist auch der Kommissionshandel mit oder ohne Kapital erledigt. Blüht Deutschland durch den Krieg auf, so kommt diese Blüte hoffentlich auch dem Sortiment zugute, das eigentlich schon vor dem Kriege mehr als andere Zweige des Handels