



Erscheint werktätlich. 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.

### Über die Aufnahme neuer Firmen in das Buchhändler-Adreßbuch.

Über die Zulässigkeit der Aufnahme von Firmen ins Adreßbuch gehen die Ansichten des Börsenvereins und der Vorstände einzelner Verbände ungeachtet der gemeinsam mit dem Vorstand des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine aufgestellten »Grundsätze für Neuaufnahmen« und der Ausführungsbestimmungen dazu zuweilen sehr auseinander. Worin das seinen Grund hat, möchte ich nachstehend einmal näher untersuchen, und ich hoffe, daß diese Zeilen, die ja vermutlich nicht unwidersprochen bleiben, zur Klärung der Anschauungen beitragen werden. Nur eine recht rege Aussprache könnte zu einem Kompromiß führen, der eine Richtschnur abgeben und der Ansicht der Mehrzahl der Kollegen in dieser so wichtigen Frage entsprechen würde.

Nach den Ausführungen zu den Grundsätzen für die Neuaufnahme kann niemand von der Aufnahme ausgeschlossen werden, der den Nachweis führt, daß tatsächlich ein buchhändlerischer Betrieb vorhanden ist (sei es auch nur im Nebengewerbe), gleichgültig, ob der Betreffende eine buchhändlerische Ausbildung genossen hat oder nicht. Mit anderen Worten, jedermann kann aufgenommen werden, der sich ein Bücherlager zulegt und sich handelsgerichtlich eintragen läßt. Ja, hat denn da, angesichts so leicht erfüllbarer Bedingungen, die seit Jahren betriebene Adreßbuchreinigung überhaupt einen Zweck? Ins Adreßbuch dürften meines Erachtens in erster Linie nur Firmen aufgenommen werden, die als Vollbuchhändler anzusehen sind und daher Anspruch auf Genuß des vollen Buchhändlerabatts und aller buchhändlerischen Einrichtungen haben. Nicht darum handelt es sich, alle Firmen zusammenzufassen, die überhaupt einen Handel mit Büchern betreiben; denn auf Grund der Gewerbefreiheit kann dies keinem Menschen verwehrt werden, der die bürgerlichen Ehrenrechte besitzt und überhaupt ein Gewerbe betreiben darf. Will man alle Firmen aufnehmen, die mit Büchern handeln, dann müßte im Adreßbuch eine besondere Abteilung für Wiederverkäufer (Auchbuchhändler) vorgesehen werden. Es kann weder im Interesse des Sortimenters, noch des Verlags liegen, Firmen den vollen Rabatt zu gewähren, die ohne nähere Kenntnis des buchhändlerischen Betriebes sind, aber nebenbei eine Anzahl von Brotartikeln des Buchhandels feilhalten, Abonnements auf Zeitschriften entgegennehmen und vielleicht noch Schulbücher verkaufen, sonst aber sich den Teufel um den wirklichen Buchhandel kümmern. Sie ziehen ihren Unterhalt in der Hauptsache aus anderen Gewerbebezügen, besitzen aber weder bibliographische Hilfsmittel, noch die Kenntnis, solche anzuwenden, sondern sind in den meisten Fällen auf die Kenntnisse ihrer Lieferanten angewiesen, wenn sie Bestellungen machen wollen. Der Papierhandel z. B., dem diese Firmen meist angehören, weiß seinerseits darin sehr wohl zu unterscheiden. Er hat mehrere Preistarife für Großabnehmer (Spezialgeschäfte) und Kleinhändler; warum soll der Buchhändler nicht auch einen Unterschied machen und, soweit möglich, das Eindringen von Elementen in seinen Beruf zu verhindern suchen, die nur die Bücher, die sozusagen von selbst gehen, vertreiben, im übrigen aber vom Buchhandel

und seiner mühsamen Pionierarbeit keine Ahnung haben und auch gar nicht daran denken, sich solch mühsamer und oft wenig lohnender Arbeit zu unterziehen? Absolut kann man natürlich den Handel mit Büchern seitens Unberufener nicht verhindern, und das will der Buchhandel ja auch in vielen Fällen gar nicht. In kleinen Orten, wo keine Buchhandlungen vorhanden sind oder an den Peripherien größerer Städte, wo eine nur Bücher führende Firma ihr Auskommen nicht finden kann, sind die Auchbuchhändler nicht ganz zu entbehren, wie ja andererseits auch mancher Sortimenter nicht ohne Nebenbranchen auskommen kann. Aber ist es denn notwendig, daß solche nicht buchhändlerischen Firmen, die nicht die hohen Spesen des büchervertreibenden Sortimenters haben und selbständig ihren Nebenberuf gar nicht einmal ausführen können, weil sie wegen mangelnder Fachkenntnisse auf ihren Kommissionär, Barsortimenter oder Grossisten angewiesen sind, den vollen Rabatt genießen? Herr Dr. Ruprecht hat in seinem sehr beachtenswerten Aufsatz über »Die allgemeine Erhöhung des Verlegerrabatts« die Ansicht vertreten, daß ein erhöhter Normalrabatt für alle Bücher nicht in allen Fällen richtig sei, weil sonst bei kleinen Auflagen der Preis eines Buches im Verhältnis zu hoch angesetzt werden müsse, und weil auch die Höhe der Spesen eines Geschäfts nicht durch alle Bücher gleichmäßig verursacht werde. Es müsse hier eine Differenzierung Platz greifen, je nachdem der Sortimenter sich für das eine oder andere Buch verwende oder nur eine aufgegebene Bestellung ausführe. Ebenso verhält es sich im Grunde auch mit dem regulären Buchhandel gegenüber dem Auchbuchhändler, der den Bücherhandel nur als Nebengeschäft betreibt. Auch hier muß eine Differenzierung des Rabatts nach den Leistungen vorgenommen werden, die man vom regulären Buchhändler gegenüber dem Auchbuchhändler zu erwarten hat.

Da nun andererseits der Buchhandel, speziell der Verlag, ein Interesse daran hat, zu wissen, wer außer den regulären Buchhändlern noch Bücher vertreibt, so wäre ein nach Orten und Kreisen geordnetes Verzeichnis von Auchbuchhändlern im Adreßbuch anzustreben. Selbst wenn eine annähernde Vollständigkeit nicht zu erreichen wäre, würde es schon Nutzen bringen. Es müßte dann allerdings auch der Verlag, der Kommissionär und Grossist unbedingt gehalten sein, diesen Firmen nur mit Wiederverkäuferabatt zu liefern. Er ist dies seinen Kollegen schuldig, weil er im eigenen Interesse ein lebensfähiges Sortiment erhalten und gegen Raubbau schützen muß. Denn dadurch, daß er dem mit geringeren Spesen arbeitenden Auchbuchhändler gleichen Rabatt einräumt, begünstigt er den Auchbuchhandel auf Kosten des Sortimenters, von dem er die Verwendung für seinen Verlag erwartet. Er leistet außerdem indirekt der Schleuderei und dem Zugabewesen Vorschub, weil der Auchbuchhändler bei Verfehlungen nicht so leicht zu fassen ist wie der reguläre Buchhändler. Abgesehen davon, daß in vielen Fällen der Händler bei seinem meist geringeren Bildungsgrad die Tragweite der Nichteinhaltung buchhändlerischer Gesetze nicht so überblicken kann, dürfte er auch meist schwerer zur Einhaltung der Verkaufsordnung angehalten werden können als der Sortimenter, der allein auf den Buchhandel als Erwerbsquelle angewiesen ist. Man sollte auch prinzipiell aus Standesgefühl dem regulären Buchhändler, der seinen Beruf