

Messen, den Ausstellungen, der Reisezeit usw. würden sich dazu eignen. Sowie die deutsche Industrie anfängt, wieder um den deutschen Verbraucher zu werben, weil die Ausfuhr infolge der fast erreichten Weltmarktpreise nachläßt, wird dieser Gedanke erhöhten Anklang finden. Mißlingt der Versuch, so wird er das Defizit der Post nicht sehr vergrößern, wenn er aber gelingt, wird er regelmäßig fließende neue Einnahmen schaffen und der Post zugleich die Gunst des Publikums wiedergewinnen.

**Das Ergebnis der Münchener Gewerbechau.** — Kürzlich fand in München die Schlußsitzung der Deutschen Gewerbechau statt, die ein sehr günstiges Ergebnis aufweisen konnte. Die Einnahmen betragen 88 679 652 Mark, die Ausgaben 70 259 658 Mark. Die Ausstellung schloß also mit einem Überschuß von 18 419 994 Mark, von dem 15 1/2 Millionen Mark zur Förderung des Kunsthandwerks zur Verfügung gestellt werden.

### Personalnachrichten.

**80. Geburtstag.** — Der Senior der Hamburger Buchhändler, der frühere langjährige Inhaber der Firma L. M. Glogau (später L. M. Glogau Sohn), Herr S. Glogau in Hamburg, Schlüterstraße 54a, feiert am 13. Februar seinen 80. Geburtstag. Lange Jahre war die Firma L. M. Glogau jedem Kinde und Erwachsenen in Hamburg wohl bekannt; denn zum Klassenwechsel verkaufte man seine alten Schulbücher nur bei »Glogau«, um dafür neue zu kaufen, und weit bis auf die Straße hinaus standen dann Groß und Klein. Aber auch Hunderte von Antiquariats-Katalogen hat Herr S. Glogau herausgegeben, die der Firma besonders auch in Übersee einen guten Namen verschafft haben. Möge dem körperlich wie geistig frischen Jubilar, der an der Seite seiner Gattin, inmitten seiner Kinder, Enkel und Urenkel seinen Geburtstag begeht, ein fernerer glücklicher Lebensabend beschieden sein!

### Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

#### Zwei weitere Beiträge zum Thema Grundzahl und Auslandpreis.

1. Von Heinrich Finte: Acta Aragonensia erschienen in meinem Verlage die Bände I und II und wurden nach dem Ausland mit Genehmigung der Außenhandelsnebenstelle zu je 27 Schweizer Franken verkauft. Das Werk ist als schwerwissenschaftliche Quellenedition (meist katalanisch) absolut konkurrenzlos. Ich ediere nunmehr den 3. Band, im Umfang stärker als einer der beiden vorher erschienenen Bände, und schlug der Außenhandelsnebenstelle den gleichen Auslandpreis von 27 Schweizer Franken vor, um die Grundzahl für das Inland mit 20 festsetzen zu können. Es erfolgte mit der bekannten Motivierung (Franken-Preis = Grundzahl) Ablehnung. Konsequenz: die Grundzahl mußte auf 22 erhöht werden, um den Schweizer Franken-Preis auf 22 herabsetzen zu können. Moral: Deutscher, besichtige das Ausland! 2. Von Josef Kohlers Lehrbuch der Rechtsphilosophie, einem klassischen Beispiel für ein buchhändlerisches Monopol-Erzeugnis, erscheint die umfangreiche dritte Auflage. Die zweite Auflage wurde nach dem Ausland mit 18 Schweizer Franken verkauft, die dritte Auflage sollte den gleichen Schweizer Franken-Preis erbringen und die Grundzahl 12 haben. Ablehnung: wie oben. Konsequenz: wie oben. (Nunmehr Grundzahl 14, Auslandpreis 14 Schweizer Franken.) Moral: wie oben.

Berlin-Grünwald, den 3. Februar 1923.

Dr. Walther Rothschild.

#### Entgegnung.

Die Außenhandelsnebenstelle bemerkt zu den Auslassungen des Herrn Dr. Walther Rothschild, daß er anscheinend das letzte Schreiben der Außenhandelsnebenstelle in dieser Angelegenheit nicht genau durchgelesen hat. Es lautete wie folgt:

Auf Ihr Schreiben vom 22. d. M. können wir, da auch der Auslandpreis für die beiden ersten Bände der »Acta Aragonensia« 54 Schweizer Franken betrug, für den nunmehr zur Ausgabe gelangenden dritten Band den gleichen Preis, also 27 Schweizer Franken, genehmigen. Dieser Preis kommt jedoch nur für das gebundene Exemplar in Frage, nicht aber ein solcher von 35 Schweizer Franken, wie Sie ihn in Ihrem Schreiben vom 17. d. M. angeben.

Den gleichzeitig gemeldeten Auslandpreis für »Kohler, Lehrbuch der Rechtsphilosophie« bedauern wir abermals ablehnen zu müssen. Es ist ein Irrtum, wenn Sie in Ihrem Schreiben vom 24. d. M. annehmen, daß wir die gleichen Preise von 18, bzw. 24 Schweizer Franken für die vorhergehende Auflage bereits genehmigt haben sollten. In unserem Katalog ist dieses Werk bisher noch nicht veröffentlicht worden.

Aus diesem Schreiben geht hervor, daß die Außenhandelsnebenstelle im ersten Falle den Preis genehmigt hat, im zweiten die Beschränkung des Herrn Dr. Walther Rothschild auf einer falschen Voraussetzung beruht.

Außenhandelsnebenstelle für das Buchgewerbe.  
Dr. Becker.

### Schlüsselzahlssystem.

(Vgl. Vbl. Nr. 17 und 24.)

Zu der Sprechsaalnotiz des Herrn Urban in Berlin in Nr. 24 des Vbl. möchte ich mir einige Bemerkungen erlauben, die von allgemeinem Interesse sein dürften.

Freilich ist anzunehmen, daß das Sortiment gegen die Berechnung einer höheren Schlüsselzahl, wenn es sich um Lagerergänzungen handelt, nichts einzuwenden hat, bleibt ihm doch, wie Herr Urban richtig sagt, das Betriebsvermögen erhalten. Wenn also der einsichtige Sortimenter nicht zu denjenigen gehört, »die die Einnahmen einer Schlüsselzahl solange aufheben, bis die neue Schlüsselzahl in Kraft ist, und dann erst ihr Lager ergänzen« (ich möchte bezweifeln, daß es deren viele gibt), so könnte er meines Erachtens auch von den Herren Verlegern verlangen, daß nicht diese nun seine Bestellungen sammeln und ihn erst dann beliefern, wenn die erhöhte Schlüsselzahl Gültigkeit hat, sondern stets die Schlüsselzahl zur Anrechnung bringen, die am Tage des Eingangs der Bestellung in Kraft ist. Einige Verleger sind auch hierin vorbildlich. Allzu häufig werden jedoch die Lieferungen verzögert, nur um dadurch in den Genuß des höheren Preises zu gelangen. Immer fehlen gerade ausgerechnet kurz vor Erhöhung der Schlüsselzahl die Exemplare beim Verlag am Lager, oder sie sind dauernd beim Buchbinder und werden jeden Tag von diesem erwartet, u. a. mehr. Es müßte daher unbedingt darauf hingewirkt werden, daß gerade in den erwähnten Fällen, wenn es sich also nicht um noch nicht erschienene Neuauflagen handelt, stets zum Tagespreis des Eingangs der Bestellung zu liefern wäre. Vielleicht würde es interessant sein, diese Frage vom juristischen Standpunkte aus zu betrachten und die Sache dann in einwandfreier Weise allgemein zu regeln.

Aber auch einen anderen Fall möchte ich bei dieser Gelegenheit nicht unerwähnt lassen. Wie ist z. B. die Rechtslage, wenn die Lieferungsbedingungen eines Verlags es nicht ermöglichen, Exemplare eines Werkes stets am Lager zu halten, wie bei der Firma Urban & Schwarzenberg in Berlin, die die vorherige eidesstattliche Versicherung der Auftraggeber, daß kein Auslandsverkauf erfolgt, zur Bedingung für Lieferung einiger ihrer Werke macht? Durch diese Bedingung ist ein Verkauf des Werkes an Ort und Stelle zu Tagespreisen fast ausgeschlossen. Ein festes Preisgebot dem Kunden gegenüber ist aber auch nicht möglich. Wird dann die Lieferung durch Vorwände obiger Art vom Verleger noch hinausgeschoben, so ist es sehr zweifelhaft, ob der Kunde noch zur Abnahme des inzwischen doppelt so teuer gewordenen Werkes gezwungen werden kann. Jedenfalls aber wird er sich nur selten vorher darauf einlassen, das Werk zu jedem gerade gültigen Preise abzunehmen. Wer aber erseht den hierdurch entgehenden Gewinn?

Beispielsweise heißt es in einer mir von der Firma Urban & Schwarzenberg in Berlin zugehenden Karte: »Das Werk (es handelt sich um Ulmanns Enzyklopädie) werden wir Ihnen voraussichtlich Anfang nächster Woche liefern können, da wir dann erst wieder Exemplare erhalten. Eine Lieferung kann natürlich nur zu unserer Schlüsselzahl erfolgen, welche bei Wiederlieferungsmöglichkeit in Kraft ist.« Geht nicht ein bißchen allzu durchsichtig aus dieser Karte hervor, warum bis nächste Woche gewartet werden soll?

Eine baldige Regelung der Angelegenheit wäre daher sehr zu begrüßen.

Frankfurt a. M.

Friedrich Alt i. Sa. Johannes Alt.

Die Regelung ist höchst einfach: Verkauf an den Kunden nur unter Vorbehalt des Preises und der Lieferungsmöglichkeit von Seiten des Verlegers. Anfrage an den Verleger um bindendes Preisangebot.  
Berlin, den 7. Februar 1923.

Urban & Schwarzenberg.