

die vielen Einzelzahlungen sofort ausführen zu können; 3. die Unmöglichkeit, von Behörden usw. bei Ansichtsendungen Zahlung zur Teuerungszahl des Verkaufstages verlangen zu können. Was ist dagegen zu sagen?

1. Die Frage des Nachbezugs wird nur am Wochenende bei sich erhöhender Teuerungszahl brennend. Durchschnittlich blieb bisher die Teuerungszahl vierzehn Tage unverändert. Schlimmstenfalls könnte der Nachbezug zum alten Preis bei 15% der Verkäufe unmöglich werden. Das sind aber meistens nur 4 bis 5% des Gesamtumsatzes. Und wegen dieser wenigen Prozente Angst? Wie war es denn vor kurzem mit der Kapitalerhaltung? Was soll denn der Verleger machen, der seine Auflagen langsam ausverkauft und vielleicht eine Million zahlenmäßig eingenommen hat, zur Neuaufgabe aber plötzlich zehn und mehr Millionen braucht? Bei ihm muß eben ein Werk das andere tragen, ebenso im Sortiment der Verkauf einer Woche den einer anderen.

2. Technisch unmöglich soll die tägliche Bezahlung sein? Ich schlage vor, in jedes bedingt gelieferte Buch einen Zettel einzulegen oder zu stecken, welcher beim Verkauf herausgenommen wird und als Unterlage für die Neubestellung und Zahlung dient. Die viele Arbeit? Eine Anzahl Zahlkarten am Abend, am Anfang der Teuerungszahlperiode können mehrere Tage zusammengefaßt werden. Der Zettel kann verloren gehen? Neben der Preisauszeichnung steht »bed.«, sodaß jeder sieht: hier muß ein Zettel fehlen. Es kann im Drang der Geschäfte vergessen werden? Dagegen hilft allerdings nichts. Vielleicht interessiert Herr Dr. Menz einmal einen Organisationsfachmann eines Warenhauses. Dort klappt das Zettelsystem auch beim größten Andrang. Vielleicht erhalten wir von dieser Seite einen besseren Vorschlag.

3. Sollte es wirklich nicht möglich sein, durch einheitliches, entschlossenes Vorgehen (Mittwirkung des Wirtschafts- und Finanzministeriums) die Behörden zur Anpassung an die heutigen Verhältnisse zu bewegen? Wenn eine Behörde eine Schreibmaschine kaufen will, so kann sie diese auch nicht am 1. Februar zur Probe kommen lassen, am 1. März dann über die Anschaffung zum Preis vom 1. Februar beschließen. Kein Händler läßt sich darauf ein. Warum immer nur beim Buch? Weil es leider immer Außenseiter gibt, die billiger liefern, um nur überhaupt etwas abzusetzen. Die Käufer müssen erzogen werden. Es wird langsam gehen, aber es wird gehen.

Nun werden manche mißtrauische Verleger sagen: wer garantiert mir, daß ein Buch wirklich zur niederen Teuerungszahl verkauft ist, wenn bei Eintreffen der Zahlung eine höhere Zahl gilt? Man darf aber doch wohl annehmen, daß zwischen den großen alten Firmen des Buchhandels, die sich oft persönlich seit Jahren kennen, soviel Vertrauen auf die Ehrlichkeit des anderen vorhanden ist. Für einige Grenzfälle werden sich natürlich Schwierigkeiten ergeben, diese können aber bestimmt überwunden werden. Ich bitte das Sortiment um eine recht rege Aussprache über diese Fragen. Der Verlag ist sicher bereit, allgemein zu diesem System überzugehen. Es muß sich nur eine feste Gruppe Sortimenter zu diesem Zweck zusammenschließen. Natürlich kann es nur eingeführt werden, wenn alle strittigen Punkte geklärt sind. Jede Umstellung kostet Geld, für unsichere Experimente haben wir keines mehr.

III.

Von A. Lempp, München.

Die Ausführung meines Lauensteiner Genossen über Bedingt-Lieferungen im Vbl. Nr. 41 vom 17. Februar 1923 habe ich mit großem Interesse gelesen, und da er zu recht ergiebiger Erörterung auffordert, kann ich mich nicht enthalten, hier meine andersgerichtete Meinung zur Geltung zu bringen. Es klingt vielleicht seltsam, wenn ich von vornherein zugebe, daß Herr M. in seinen Ausführungen vollkommen recht hat. Es wäre richtig, wenn der Verlag mit Grundzahl bedingt liefert und das Sortiment mit Schlüsselzahl vom Tag der Zahlung bezahlt. Warum tut dies aber das Sortiment nicht? Und ich glaube, wenn es das Sortiment nicht tut, so kann man jede Böswilligkeit von vorn-

herein ausschalten. Böswilligkeit im weiteren Sinn gibt es wohl im Handel überhaupt nicht, sondern nur Vorteile und Nachteile. Warum nun geht das Sortiment auf diese vollkommen logische Art der Abrechnung nicht ein?

1. Um nicht Bargeld zu verlieren, müßte der Sortimenter immer sofort am Tage des Absatzes eines so bedingt gelieferten Buches dieses bezahlen. Jeder, der aber die ungeheure Kleinarbeit im Sortiment kennt, weiß, daß es unmöglich ist, festzustellen, ob ein verkauftes Buch tatsächlich immer bedingt ist, auch wenn es, wie in vielen Buchhandlungen, mit irgendeinem Vermerk als bedingt ausgezeichnet wurde, denn es besteht immer die Möglichkeit, daß bei gleichzeitigem Bezug von bar und bedingt ein bedingt ausgezeichnetes Buch am Lager steht, obwohl die bedingten Exemplare längst mit dem Verleger abgerechnet wurden. Es müßte also jedesmal bei einem Buch in den Fakturen nachgeschlagen werden, ob ein in Frage kommendes Buch auch immer noch bedingt ist. Bei den heutigen Gehältern und den verschiedenen Berücksichtigungen beim Nachschlagen (auch Remittenden) würde dies unmögliche Spefen verursachen.

2. Man kann natürlich auch sagen, daß es unnötig ist, das Buch sofort nachzubestellen, denn das am Tage des verkauften Buches eingenommene Geld ist eben dann dem späteren, schlechteren Geld gegenüber das bessere und behält seinen Wert, sodaß also, wenn das Buch erst nach einem halben Jahr um den zwanzigfachen Preis des Geldes, das man dafür eingenommen hat, bezahlt wird, eben dieses Geld um so viel schlechter ist. Ich wiederhole: Dies ist vollkommen richtig. Aber, lieber Herr Mierzinsky, wenn ich Ihnen heute 1000 M. leihe, bezahlen Sie mir nach einem halben Jahr, in dem Sie die 1000 M. verwendet haben, den zwanzigfachen Betrag wieder zurück? Ich glaube kaum. Und ich meine, ebensowenig bringt es ein Sortiment über sich, einen Betrag, den er vor einem halben Jahr eingenommen hat, aber nicht sofort abliefern konnte, nun zwanzigmal höher zu bezahlen, obwohl es nach der Geldentwertung ganz richtig wäre, dies zu tun.

Nach meinen Überlegungen, die sich schon auf viele Monate hinaus erstrecken und die ich sowohl als Sortimenter wie als Verleger nach allen Seiten hin durchdacht habe, scheint es mir nichts anderes zu geben, als bar mit Remissionsrecht zu liefern und dies so vereinfacht wie möglich auszugestalten, wie ich es seinerzeit auf der 1. Lauensteiner Tagung beschrieben habe und wie es dann auch im Vbl. 1922, Nr. 235 abgedruckt wurde, nämlich jeder Sendung gleich den Einlösungsauftrag beizufügen. Dadurch kann der Sortimenter ohne Risiko ein Buch in Kommission beziehen, und es liegt in seiner Hand, die Ausnutzung des Kommissionsexemplars zu beschleunigen und, wenn es nicht abgesetzt wird oder wenn es seinen Erwartungen nicht entspricht, es so rasch wie möglich wieder zurückzuschicken, sodaß die Geldentwertung noch wenig in Frage kommt. Wie gesagt, seit einem halben Jahr habe ich diese Methode mit eigenen Fakturen-Formularen durchgeführt und nur die allerbesten Erfahrungen damit gemacht. Ich glaube, es gibt nichts anderes als entweder diese Art der Lieferung oder, wie es einige Verleger jetzt eingeführt haben, bedingt mit vierteljährlicher Abrechnung. Die letztere Art kann bei der gegenwärtigen rasenden Geldentwertung aber immer noch sehr verlustreich werden, und außerdem hat sie den großen Nachteil, daß sie ungeheuer viel Arbeit macht, während die erstere Art das denkbar Einfachste darstellt.

München, den 20. Februar 1923.

Nachschrift: Soeben treffen bei mir die neuen Bezugsbedingungen für Neuererscheinungen von R. Oldenbourg in München ein, die dahin gehen, daß Bücher mit Umtauschrecht gegen Grundzahl geliefert werden. Der Gedanke ist vorzüglich und fraglos bisher das beste unter der Einschränkung, daß dazu 1. ein großer Verlag, um beim Umtausch eine genügende Auswahl zu haben, notwendig ist und 2. ein großes Sortiment, um genügend Verbrauch des Verlags zu haben. Ich würde als Endergebnis vorschlagen: Lieferung bar mit Remissionsrecht oder in Umtausch mit Grundzahl gegen Grundzahl, je nach Wunsch.