

berechnung hat er nichts einzuwenden, wenn sie sich möglichst an die Formel hält: Vorkriegsmarkpreis = Frankenpreis. Durch Marktberechnung mit Zuschlägen würde er zwar in Zeiten mit sinkendem Marktwerte Kursgewinne machen, er schätzt aber die Sicherheit der Preisbildung bei Frankenberechnung höher ein als diese unsicheren Gewinne, die sich bei einem Steigen der Mark gegen ihn selbst wenden.

2. Voraussetzung der Frankenberechnung ist ein auskömmlicher Rabatt von mindestens 40% bei Einzelbezug. Zu bedenken ist dabei nicht nur, daß der schweizer Sortimenter keinen Sortimentszuschlag erhebt, bei Frankenberechnung keinen Kurszuschlag macht, daß seine Spesen sich verdoppelt haben, während sein Umsatz auch bei gleichem Kilogewicht infolge der billigeren Frankenpreise abgenommen hat, sondern auch daß der deutsche Verleger auf den guten Willen des schweizer Sortimenters angewiesen ist. Der Auslandsortimenter erhält fast täglich Angebote von Schiebern zu wesentlich billigeren Preisen, bei den Schieberfirmen sah ich besonders die Verleger vertreten, die zu hohe Frankenpreise angefordert haben.

3. Für die deutschen Firmen, die in der Schweiz kein eigenes Post- oder Bankkonto haben, ist es sehr wichtig, daß die vorgegebene Verrechnungsstelle in Leipzig die Zahlung in fremden Valuten ermöglicht. Die Frankenbeträge der einzelnen Sendungen sind meist klein, die Post- und Bankspesen sind auch in der Schweiz sehr gestiegen, sodaß die Zahlung kleiner Beträge eine Spesenbelastung von 10 bis 15% bedeutet, die dem Auslandsortimenter erspart werden muß.

4. Der schweizer Sortimenter hat gegen die Umrechnung des Markportos in Franken nichts einzuwenden, wenn sich diese wenigstens einigermaßen an den Kurs hält, dagegen ist die Berechnung von Verpackungspesen in der Schweiz nicht üblich. Man sollte bedenken, daß auch der kräftigste Valutaathlet erbittert wird, wenn er sieht, daß er täglich, wenn auch nur um kleine Beträge, überborteilt wird.

Rechnet man zu diesen vier Punkten noch den Wunsch, daß nicht nur die Organisationen, sondern auch der ganze deutsche Buchhandel sein Möglichstes tut, um den Schiebern die Grenze zu sperren, so sind die Wünsche des schweizerischen Buchhandels, die ich mir vorgemerkt habe, in der Hauptsache erfüllt. Sie treffen wohl auf den ganzen Verkehr mit dem übrigen Auslande zu, darum habe ich geglaubt, sie hier veröffentlichen zu sollen. Ihre gewissenhafte Erfüllung wird dazu beitragen, das große Ansehen, das der deutsche Buchhandel im Auslande trotz allem immer noch hat, neu zu festigen.

München.

Ernst Reinhardt.

Die Gegnergruppe.

In seinem Artikel über die Abrechnungs-Genossenschaft im Vbl. Nr. 62 vom 14. März bezeichnet Herr Robert Voigtländer die Leipziger Kommissionäre als eine Gegnergruppe der »Bag«. Diese Behauptung bedarf besonders deshalb einer Richtigstellung, weil die Kommissionäre absichtlich bisher jede öffentliche Kritik der »Bag« unterlassen haben, um ihre Entwicklung nicht zu stören, und im allgemeinen nur da, wo sie von ihren Kommittenten ausdrücklich um ihre Ansicht befragt wurden, diese durch Übersendung ihrer »Kritischen Betrachtungen« zum Ausdruck gebracht haben. Hätte Herr Voigtländer die sachliche Mitwirkung der Kommissionäre bei seinen Reformgedanken nicht von Anfang an bis heute gestillt ausgeschlossen, so hätte er nicht abzuwarten brauchen, bis die »Kritischen Betrachtungen« ihm zufällig mit acht Wochen Verspätung auf den Schreibtisch flogen. Die kleine Schrift wäre sonst auch ihm gern unmittelbar nach Erscheinen zur Verfügung gestellt worden, vielleicht daß manche sachliche Anregung doch zum Nachdenken Veranlassung gegeben hätte.

Die Stellungnahme der Kommissionäre zur »Bag« ist nun weder die eines Gegners aus Eignemut, noch die eines Gegners aus Edelmüt, wie Voigtländerscher Witz sie bezeichnet, sondern lediglich die eines Skeptikers, der abzuwarten wünscht, ob Herr Voigtländer die Versprechungen, die er für die »Bag« dem Gesamtbuchhandel gegenüber eingegangen ist und auf Grund deren er ohne Zweifel schon große Anhängerschaft gefunden hat, in der

Praxis auch wirklich wird einhalten können. Dann, aber auch erst dann wollen die Kommissionäre ebenfalls ihm freudig ihr Kränzlein Vorbeer winden.

Ihren zurzeit noch bestehenden Skeptizismus teilen die Kommissionäre übrigens auch mit einer Anzahl anderer Buchhändler, unter denen sich namhafte Firmen befinden. Genau so wenig wie diese Kollegen von Herrn Voigtländer als Gegner bezeichnet und öffentlich angegriffen werden, sollten auch die Kommissionäre erwarten dürfen, daß man ihre Ansicht nicht durch Spott verdächtige und sie so lange in Ruhe lassen, bis die bereinstigten Erfolge der »Bag« die Skeptis von selbst überwinden werden.

Die Kommissionäre würden im Interesse des Gesamtbuchhandels nichts mehr wünschen, als daß ihre von Herrn Voigtländer als schwach bezeichnete Prophezenbegabung hinsichtlich der noch zu erweisenden organisatorischen und finanziellen Durchführbarkeit der »Bag« ebenso versagen wird, wie sie hinsichtlich des Zuspruches zur »Bag« bereits versagt hat. Das letztere will vorläufig nur noch nicht viel besagen, weil Sortiment und Verlag offensichtlich unter ganz verschiedenen Eindrücken hinsichtlich der materiellen Nutzbarmachung der »Bag« für ihre Geschäfte stehen. Wenn die »Bag« wirklich nur auf die Einziehung der kleinen, bisher nur durch Nachnahmen, Vor- und Racheinsendung des Betrages abgerechneten Posten beschränkt bleibt und nicht auf die Einziehung der Salden der Rechnungskonten ausgedehnt wird, so können Sortiment wie Verlag Vorteile haben. Es fragt sich dann nur, ob der bisher veröffentlichte Kostenvoranschlag stimmt, oder ob etwa durch die Notwendigkeit der alsbaldigen Heraussetzung der Gebühren die erhofften Vorteile sich wieder in Nachteile verwandeln werden. Auf diese Klein-Zahlungen beschränkt, wird die »Bag« aber sicher nicht ein Unternehmen von dem Ausmaße werden, wie es sich der Buchhandel zurzeit offenbar vorstellt und wohl auch die Bankverbindung der »Bag« erwartet. Wenn aber der Verlag dazu übergehen sollte, auch die Salden der Rechnungskonten durch die »Bag« einzuziehen, so wird sich bald herausstellen, daß das Sortiment solchem Ansturm von gewichtigen Lastzetteln schon finanziell nicht gewachsen ist und die Mitgliedschaft der »Bag« entweder freiwillig oder durch Ausschluß (wenn das Sortiment nämlich bei der Zahlung versagt) wieder aufgibt. Der Vorteil, der bei den Kleinzahlungen entsteht, dürfte den Nachteil, auch bei den Großzahlungen an die Verfügungen des Gläubigers streng gebunden zu sein, allerdings nicht aufwiegen. Zudem dürfte die »Bag« selbst wenig Freude erleben, wenn ihr die fetten Bissen entzogen werden und sie ausschließlich der Ehre gewürdigt wird, die zeitraubende und daher unrentable Kleinarbeit zu leisten.

Nun noch einiges zu den Zahlenangaben des Herrn Voigtländer. Die Zinsen und Provisionen, die die Kommissionäre für Vorschüsse berechnen, kann man füglich aus jedem Vergleich fortlassen, da sie nicht höher sind, als sie jede Bank bei Kreditinanspruchnahme berechnen würde, und dabei niemand in Zeiten der Geldknappheit und der Geldentwertungsgefahr behaupten will, daß Kreditgabe überhaupt ein erstrebenswertes Geschäft ist. Das weiß Herr Voigtländer selbst am besten, denn die Grundidee der »Bag« ist ja die der schnellen und automatischen Eintreibung der Außenstände im Interesse der Gläubiger. Dieser Gesichtspunkt ist offenbar bisher seitens des Sortiments nicht mit voller Schärfe erkannt worden, denn darüber dürfte doch wohl kein Zweifel bestehen, daß den Vorteilen, die die »Bag« zweifellos in überwiegendem Maße den Verlegern bringt, auch Nachteile und Gefahren für das Sortiment gegenüberstehen können.

Wenn man überhaupt überschlägige Berechnungen vergleichen will, so kann man nur diejenigen für den jetzt üblichen Barverkehr über Leipzig und diejenigen des künftigen Lastzettelverkehrs durch die »Bag« vergleichen. Aber auch dieser Vergleich hinkt, denn die Barpaketprovision der Kommissionäre (Provision für Kontenführung) umschließt sowohl die Kassaführung als die Behandlung der Pakete selbst, während die Provision der »Bag« nur die Behandlung des Lastzettels umfaßt, also nur die Erledigung des reinen Zahlungsverkehrs. Es bedarf keiner Begründung, daß die Behandlung eines Paketes wesentlich umständlicher und daher teurer ist, als die eines Zahlzettels, dagegen