

die Faktura an die Postsparkasse gesandt werden, da diese die Bewilligung für Beträge bis zur genannten Höhe zu erteilen berechtigt ist. Bei Beträgen über 2000 000.— Kronen muß ein entsprechendes Ansuchen an die Nationalbank (Devisenzentrale) gerichtet werden unter Beilage der die Schuld erweisenden Dokumente.

Wir hoffen, mit diesem Artikel die noch unklaren Fragen beantwortet zu haben.

Verpackungsbesen — Kaufmännisches Denken — Tauschsystem.

Ich bitte, die nachstehenden Ausführungen sine ira et studio zu lesen, sich dabei Gedanken zu machen und sie möglichst im Verkehr zwischen Sortiment und Verlag auch in die Praxis umzusetzen.

Das Vbl. Nr. 81 vom 4. April bringt die Aufforderung des Börsenvereins-Vorstandes an den Verlag, unter Rückkehr zum § 17 der Verkehrsordnung keine Verpackungsbesen mehr zu berechnen.

Ich gebe ohne weiteres zu, daß der Fortfall der Verpackungsbesen zu wünschen ist, vielleicht fast ebenso sehr wie der Fortfall des Feuerungs- oder Spesenzuschlags bei Goldmarkpreisen, weil wir eben unsern Verkehr Verlag—Sortiment—Publikum möglichst einfach und durchsichtig gestalten müssen.

Im übrigen betrachte ich die Heiligkeit eines Paragraphen der veralteten und durch unsere wirtschaftlichen Verhältnisse überholten Verkehrsordnung für ebenso unangebracht, als wenn jemand von der Reichswehr verlangte, sie solle nach dem Reglement Albrechts des Bären exerzieren.

Ich zerbreche mir zunächst noch vergeblich den Kopf, wie ich der Aufforderung des Börsenvereins nachkommen soll.

Gründe: Ich habe Tausende von Einzelbestellungen auf 1 Bändchen, ord. M. —.55, no. M. —.36 bzw. —.33.

Der meine Auslieferung besorgende Kommissionär berechnet mir an Verpackung für ein Bändchen s a z u n g s g e m ä ß 3 P f e n n i g e, also $8\frac{3}{10}$ bis über 9% vom Fakturenbetrag. Dazu kommen noch die Auslieferungs- und sonstigen Besen, die der Kommissionär mir berechnet, ferner Faktur, Buchung, Mahnung, Duplikatfaktur, noch einige Mahnungen und der ganze Kattenschwanz von Ärger und Kosten, die gerade aus einem solchen Riesenauftrag von etwa 30 Pfennigen gern zu entstehen pflegen.

Wer Verlagskalkulationen und das übliche Verhältnis zwischen Umsatz und Reinverdienst kennt, ersieht aus den obigen Zahlen, daß ich die Verpackungsbesen für Einzelerpeditionen von so geringer Höhe einfach nicht tragen kann.

Noch bei 8 Bändchen machen die Verpackungsbesen allein $3\frac{1}{2}$ % vom Nettobetrag aus, erst beim 5 kg-Paket verringern sie sich auf $1\frac{1}{10}$ %.

Soll ich nun, um die Verpackungsbesen auch für Einzellieferungen in Höhe von etwa 30 Pfennigen übernehmen zu können, die Preise erhöhen oder die Rabatte für Einzel- und geringe Bezüge kürzen, oder was soll ich sonst tun?

Ich werde nicht klüger, wenn ich in diesen Zweifeln nochmals die Aufforderung der Gilde »An den deutschen Verlag« studiere, wonach man sich zu 40% bei Einzellieferung verpflichten soll.

Schließlich erscheinen mir alle Paragraphen und die schönsten Rundschreiben Theorie gegenüber den folgenden Tatsachen:

1. Wir leiden alle infolge des Absatzrückganges (Verarmung) an nahezu unerträglich hohen Geschäftsumkosten.
2. Die Verlagspreise stehen gegenüber den Herstellungskosten (Druck!) niedrig, ihre Erhöhung erscheint aber wirtschaftlich (vgl. 1) unmöglich, obwohl die Papier-, Metallpreise usw. bereits wieder anziehen.
3. Die Papppreise stehen weit über den Friedenspreisen. Die Verpackungskosten belasten den Verlag daher doppelt und werden bei Einzellieferungen geradezu unerträglich. Berücksichtige hierzu 1 und 2.

Wie ist zu helfen?

Nur durch kaufmännisches Denken und nur durch das Sortiment selbst, indem es nach kaufmännischen Gesichtspunkten bestellt und nicht nach altem buchhändlerischen Zopf. Unter M. 10.— netto sollte überhaupt nicht mehr be-

stellt werden. Eine gut geleitete und mit der Vertriebsabteilung zusammenarbeitende Bestellabteilung muß das fertigbringen. (Wohlgemerkt: Noch bei M. 22.— Nettobetrag betragen die Verpackungsbesen $1\frac{1}{10}$ %.)

Ich möchte gern Urteile des Sortiments zu dieser Frage hören.

Ich selbst glaube nach meinen Erfahrungen mit den geradezu erstickenden Gewohnheiten und Zöpfen des buchhändlerischen Verkehrs kaum an diese Lösung.

Dann bleibt nur noch das Vanzenbergerische Tauschsystem, das sich nach einer brieflichen Auskunft des Herrn Eduard Vanzenberger in Hamburg ausgezeichnet bewährt hat. Herr Vanzenberger brachte über dieses System, das meines Erachtens einen kaufmännischen Lichtblick im Buchhandel bedeutet, im Heft 5 des »Zopfabschneiders« eingehende Ausführungen, deren Studium ich dringend empfehle.

Das System ist einfach wie alles Gute und be ruht kurz gesagt auf folgendem:

Jeder Teilnehmer eines Zirkels von Tauschsortimenten vertritt mehrere sich ergänzende Verleger und übernimmt mit der Vertretung die Verpflichtung zum energischen Vertrieb der Verlagswerte derselben. Er erhält alle Einzelbestellungen der übrigen Teilnehmer des Tauschzirkels zur Lieferung an diese gegen Tausch oder gegen bar. Das Hamburger Verrechnungswesen ist denkbar einfach. Ich weise mit Rücksicht auf den Platzmangel im Börsenblatt nochmals auf die eingehenden Ausführungen des Herrn Vanzenberger im »Zopfabschneider« hin.

Die Vorteile sind für jeden klar: Das Sortiment kann innerhalb 24 Stunden liefern, spart Besen aller Art, schon seine Kerben und — die des Verleges. Es kann sich anstelle der heutigen Zersplitterung spezialisieren und wirkliche Werbearbeit tun. Das Verhältnis zwischen Sortiment und Verlag wird so gut, wie es sonst im Handel üblich ist.

Der Verlag kommt endlich wieder zur Besinnung und — zu seinem eigentlichen Beruf. Gesundheitlich blüht er wie das Sortiment auf. Und wirtschaftlich macht sich die Besenberringerung ebenso wie die tatkräftige Vertretung durch seinen Spezialvertreter in jeder größeren Stadt aufs beste bemerkbar.

Man bedenke z. B. auch die Werbemöglichkeiten bei solcher Zusammenarbeit!

Ich erinnere ferner an die Möglichkeiten, die sich aus dieser Zusammenarbeit für die Reinhaltung des Buchhandels und damit auch für den Dienst am Buche ergeben.

Ich bitte um ernstes Durchdenken dieser Gedanken.

Vielleicht kann zu Kantate hierauf eine wirklich vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Verlag und Sortiment gegründet werden, der im wesentlichen nur die Verärgerungen des täglichen Kleinverkehrs im Wege stehen, mit dem wir uns so unkaufmännisch wie möglich herumzuschlagen.

Eisenreich,

i. Fa. Hermann Schaffstein Verlag, Köln.

Spanische Bücher.

In schmucker, werbetchnisch gut durchgeführter Ausstattung — roter Umschlag, kräftige Titelschrift in Antiqua und ein auf einem Pfeil reitender Merkur, der ein Buch emporhält, von dessen aufgeschlagenen Seiten das Monogramm KV wirkungsvoll sich abhebt — liegt unter dem Titel »Obras españolas publicadas en Alemania« ein Verzeichnis aller in Deutschland in spanischer Sprache erschienenen marktgängigen Werke vor, das von der Koehler & Volkmann A.-G. & Co. in Leipzig soeben herausgebracht wurde.

Auf 40 Seiten (gr. 8°) ist in bewährter systematischer Gliederung diese Übersicht zusammengestellt. Es sind über 500 Nummern in elf Abteilungen nach praktischen Gesichtspunkten geordnet aufgeführt, wobei die Verkaufs- und Einkaufs-Preise in USA-Dollar-Währung gegeben sind. Während die theologischen und philosophischen Werke (142) am stärksten vertreten sind, nennen die Bücher der Schönen Literatur (84) außer verschiedenen Autoren von internationalem Ruf gut bekannte deutsche Schriftsteller, wie Wilhelm Busch, Rudolf Herzog, Hanns Heinz Ewers, K. Rosner, Kleist, Storm u. a., neben denen auch die Jugendschriften — Bilder-, Geschichten- und Malbücher — in einer besonderen Abteilung vereinigt sind. Reichhaltig ist die Literatur-