

Sprechsaal!

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

Kreditnot und VAG

im deutschen Buchhandel

oder wie kommt der Verleger am schnellsten zu seinem Guthaben!

Immer noch ist es in unseren Reihen in Sachen Kredit recht schlecht bestellt. Der alte Topf bleibt hängen trotz fortschreitender Verbesserungen im Zahlungsverkehr! Leider haben noch recht viele Verleger die alte Gepflogenheit, nur durch Barpaket- oder Barfaktur-Nachnahme zu liefern! Die segensreiche praktische Einrichtung unserer »VAG« kennt man wohl, doch kann man sich schwer daran gewöhnen, selbst der VAG angeschlossene Verleger benutzen diese Anstalt gar nicht oder selten. Man möchte annehmen, daß die älteren Herren des Verlegerpersonals noch zu sehr an die Barpaket- und Barfaktur-Nachnahmen gewöhnt sind; es ist ihnen diese alte Art zu sehr in Fleisch und Blut übergegangen. Wie pünktlich der Verleger seine Außenstände erhält, das ist geradezu zum Staunen: Kaufmännisch gedacht, steht unsere VAG-Einrichtung vorbildlich für alle gewerbetreibenden Verbände einzig da. Der kleine Eintrittsbetrag von 10 Mark, der noch einer Verzinsung (Dividende) unterliegt, ist wahrlich keine aufregende Summe Geldes. Wieviel Ärger und Arbeit sich der Verleger (und der Sortimentler) erspart, wenn er die Außenstände durch die VAG einzieht, kann man z. B. aus nachstehendem Vorfall ersehen: Mir lieferte ein großer Schulbücher-Verlag vor ca. vier Wochen einige Bücher; Teil 1 wurde zwar fakturiert, aber als Rest notiert, also nicht bald geliefert! Ich warte vergebens; nach einer Zeit von vier Wochen erinnere ich an die Restlieferung, da trifft sie in zwei Tagen ein, zugleich aber eine geharnischte Mahnung, Drohung von Kreditentziehung usw.; Porto (10 Pf.) wird berechnet. Hätte dieser Verlag den Betrag durch die VAG erhoben, so war die ganze Sache erledigt; ich hätte früher an die Restlieferung erinnert, und beiden wäre der Ärger erspart gewesen, ebenso die unnötige Arbeit. Also auf, wer te Herren vom Verlag und Sortiment, zeigen Sie durch Beitritt zur VAG und Benutzung derselben, daß Sie zum gesunden Aufbau im deutschen Buchhandel mithelfen wollen! G. Bl.

Volksverband der Bücherfreunde.

Der Volksverband der Bücherfreunde wandte sich dieser Tage an mich mit der Anfrage, ob ich ihm nicht den Nachdruck des einen oder anderen Werkes meines Verlages in einer größeren Auflage gestatten würde, damit er billige Neuauflagen für seine Mitglieder, die er unter Umgehung des Buchhandels beliefert, herstellen könne. Ich habe mit nachstehend abgedrucktem Brief geantwortet.

Braunschweig, den 13. Oktober 1924.

Georg Westermann.

An den

Volksverband der Bücherfreunde,
Begleiter-Verlag G. m. b. H.,

Berlin W 50
Rantestraße 34.

Direktion.

Auf Ihre Anfrage vom 9. d. M. erwidere ich, daß ich es ablehnen muß, Ihnen irgendwelche Bücher meines Verlages zu liefern oder einzelne Autoren freizugeben, da ich in Ihrem Unternehmen eine schwere Schädigung nicht nur des deutschen Sortiments, sondern indirekt auch des bücherkaufenden Publikums sehe. Wenn Ihr Vorgehen Schule machen würde, dann wäre dies gleichbedeutend mit dem Ruin des regulären Ladenbuchhandels und damit dem Fortfall eines Kulturfaktors, dessen Fehlen das bücherkaufende Publikum selbst am schmerzlichsten empfinden würde. Ich bin überhaupt überrascht, daß Sie an mich herantreten, nachdem Ihnen bekannt ist, daß ich nur unter dem Druck der gesetzlichen Bestimmungen Westermanns Monatsheften vor einigen Monaten Ihren Prospekt beilegte, nachdem infolge eines bedauerlichen Versehens meiner Anzeigenabteilung der Auftrag angenommen war, ehe Ihr Prospektmuster vorlag, in der Annahme, es handle sich um einen der üblichen Verlegerprospekte.

Keine Rabattangaben auf Prospekten!

Es heißt zwar offene Türen einrennen, und doch kann ich's nicht unterlassen, das 100mal Gesagte das 101. Mal zu wiederholen: »Verleger, drückt doch nicht Euren feinen Weihnachtsangeboten die Bezugsbedingungen auf!« Jammer, Sünde und Schande und Schade um die oft musterhaft aus-

gestatteten, illustrierten Prospekte und Zirkulare, die in den Papierkorb wandern müssen, statt daß man sie zur Werbung benutzen kann. Die geringste Kenntnis von der Praxis des Sortiments sollte man denn doch beim Verlag voraussetzen können. Aber . . .
Darmstadt. Otto Carus.

Festhalten am Ladenpreis.

Nachstehende, einem höheren Lehrer erteilte Antwort darf vielleicht auf einiges Interesse in der Allgemeinheit des Buchhandels rechnen:

Sehr geehrter Herr Studienrat!

Sie bemerken in Ihrer gefälligen Zuschrift vom 7. dieses Monats, daß die bei mir erschienenen Tier- und Kolonialbändchen »im ganzen wie im einzelnen wertvoll und für die Hand der Schüler wohlgeeignet« erscheinen, daß Sie aber die Bändchen nicht ohne Nachlaß von dem Ladenpreise, der je Bändchen 70 Pf. beträgt, bestellen könnten in Anbetracht der wirtschaftlichen Lage der Eltern Ihrer Schüler.

In diesem Gedankengange vermag ich Ihnen wirklich nicht zu folgen. Der Preis von 70 Pf. ist bereits so niedrig, daß er ein wirtschaftliches Hindernis für die Anschaffung überhaupt nicht sein kann. Beträge er 80 Pf. und ließe ich Ihnen dann das Bändchen für 70 Pf., so würde Ihnen dies wahrscheinlich wirtschaftlich sehr erschwänglich erscheinen. Ich habe vorgezogen, den richtigen Preis von vornherein zu nennen, und muß es grundsätzlich ablehnen, Ausnahmen zu bewilligen, die in diesem Fall schon deswegen keine Berechtigung hätten, weil jeder Schüler doch nur ein einziges Bändchen kauft. Auch geht es wider die Standespflichten, daß jemand meine Verlagswerke unter demjenigen Preise soll von mir kaufen können, zu dem sie meine Kunden, die dort ansässigen Sortimentbuchhändler, zu verkaufen von mir verpflichtet werden.

Jede gute Ware hat ihren Preis. Ich darf vielleicht doch noch hoffen, daß Sie Ihren Schülern gute Bücher nicht vorenthalten werden, nur weil sie nicht billiger als billig verkauft werden können.

Mit vorzüglicher Hochachtung

gez. R. Voigtländers Verlag.

Semper idem!

Wenn bei Stellenangeboten die Firma nicht angegeben wird, mag das in vielen Fällen seinen Grund haben; wenn aber nicht einmal die Provinz, geschweige denn die Stadt genannt wird, in der sich die betreffende Firma befindet, so ist diese Verschwiegenheit übertrieben und verursacht den Stellefindenden, die meist mit jedem Pfennig rechnen müssen, nur unnötige Mühe und Kosten. Es wird sehr viele auch ganz junge Gehilfen geben, denen namentlich in dieser Zeit die Mittel fehlen, einen Umzug nach einer ihrem derzeitigen Wohnsitz entfernten Stadt, der vielleicht ein halbes Monatsgehalt und mehr kostet, vorzunehmen, von einem verheirateten Gehilfen ganz zu schweigen.

Und dann noch eins: In neunzig von hundert Fällen werden junge oder jüngere Gehilfen gesucht. Was wird aus uns, den 30—50-jährigen? Wir sind doch noch keine Rummelgreise, fühlen uns vielmehr meist im Vollbesitz unserer Arbeitskraft, haben langjährige Erfahrung gesammelt, die doch dem Geschäft zugute kommen, und werden der Not der Zeit entsprechend schon nicht zu große Ansprüche stellen. Denn die Gehaltsfrage ist doch wohl meist der Grund, weshalb junge Gehilfen gesucht werden. D. J u l d a.

Papperollen für Bilderverband.

(Vgl. Bbl. 243.)

Bei uns sind folgende Firmen als Hersteller solcher Papperollen gemeldet worden:

Adolff, Emil, Papier-Spulen und Hülsenfabrik, Reutlingen (Württ.). Aktiengesellschaft für Cartonagenindustrie, Dresden-N. 8, Dresdner Straße 4.

Alhelm & Co., Papierhülsenfabrik, Bismarckstal, Post Löhntz (Erzgeb.).

Cartonagen-Fabrik Alfred Krippner Nachf., Leipzig, Rantstädter Steinweg 42 b.

Lumpp, J., Tübingen.

Pappenindustrie G. m. b. H., Berlin O. 17, Warschauer Str. 39/40.

