

bestellten Hefte geliefert hatten, erhielten wir von der Firma F. eine offene Karte des Inhalts: »Wie kommen Sie dazu, uns 10 Exemplare bar aufzurechnen? Wir hatten gratis bestellt«. Wir antworteten darauf, die Bestellung auf 10 Exemplare zu den vorgebrachten Verkaufsbedingungen sei seitens der Firma durch Stempel anerkannt; wir hätten nicht annehmen können, daß sie 10 Exemplare, die einen recht bedeutenden Wert darstellen, geschenkt verlangen könne. Im übrigen gewähren wir diesmal fünfzigprozentiges Remissionsrecht und »bedauern außerordentlich, über die festgesetzten Verkaufsbedingungen hinaus kein weiteres Entgegenkommen in diesem Falle erweisen zu können«. Unsere Feststellung war sachlich richtig, im Tone so höflich, wie es uns eben unter deutschen Kaufleuten selbstverständlich erscheint. Dennoch wären wir bei einer in entsprechendem Tone an uns gerichteten Bitte gewiß bereit gewesen, alle Hefte der betreffenden Zeitschrift, deren Absatz ein so guter ist, daß wir nicht auf eine wenn auch noch so rechtskräftige Bestellung erpicht sein müssen, von dem Besteller zurückzunehmen. An Stelle einer Bitte oder einer höflichen Aufklärung über den Irrtum im Text der Bestellung kam ein Brief, dessen zahlreiche orthographische Fehler wir in die folgende Wiedergabe nicht aufnehmen: »Wenn Sie so nicht liefern können, dann ist es Ihre Pflicht, den Zettel mit Ihren Bemerkungen an uns zurückzusenden, aber einfach unseren ausdrücklichen Vermerk: Probeheft gratis! durchzustreichen und bar zu expedieren, ist wohl das Höchste. Wir werden, sobald Sie unsere Remittenden nicht einlösen, die Angelegenheit bei der Korporation zur Anzeige bringen«. Also: Annullierung einer rechtskräftigen Bestellung, maßlos unbescheidenes Verlangen, dazu Grobheiten und Drohungen mit einer »Anzeige«!

Wir meinen, die überwiegende Mehrzahl der Kollegen, Verleger, Großisten und Sortimenten, sind mit uns in der Überzeugung einig, daß in unserm schönen und ernsten Beruf ein Ton, der eines Kaufmanns und eines jeden gebildeten Menschen unwürdig ist, nicht einreißbar ist. Es wird wohl im Interesse des ganzen Standes rätlich sein, in Zukunft derartige Korrespondenzen nicht mehr, wie wir es heute getan haben, auszugsweise und ohne Namensnennung wiederzugeben, sondern den ganzen Text mit Nennung des Namens. Derart, wenn auch kommentarlos, veröffentlichte Briefwechsel werden uns vor der Gefahr behüten, daß unser Beruf, der so schwer unter den wirtschaftlichen Verhältnissen leidet, auch noch der festen Stütze seiner Würde beraubt werde.

Wien.

Europäischer Verlag.

Der deutsche Buchhändler im Ausland.

Schon mehrfach erschienen im Börsenblatt Klagen von Auslandsbuchhandlungen zum Teil über höhere Berechnung, mangelhafte Unterstützung seitens der Verleger usw. Ich möchte mich heute wieder einmal darüber beklagen, daß deutsche Verleger sich direkt an das Publikum wenden, Verleger, denen genau bekannt ist, daß ich seit etwa Jahresfrist wieder eine deutsche Buchhandlung in Südafrika betreibe, da ich bereits direkt mit ihnen verkehre und außerdem auch verschiedentlich im Börsenblatt inseriert habe. Man versendet mit großem Kostenaufwand Probenummern von Zeitschriften an Privatadressen, ohne irgendwie darauf aufmerksam zu machen, daß Bestellungen bei einer Buchhandlung aufgegeben werden können. Es ist nicht der erste Fall und wird wahrscheinlich leider auch nicht der letzte sein. Früher habe ich mich mehrmals an solche Verleger direkt gewandt und stets die Antwort erhalten, daß man nicht beabsichtigte, den Buchhandel auszuscheiden, daß man nur übersehen hätte, meine Firma als Bezugsquelle anzugeben, oder daß man von dem Bestehen meiner Firma nichts gewußt hätte und ähnliches.

Wie sich aber der Verleger durch solche Umgehung des Buchhandels selbst schädigt, möge nachfolgender Fall zeigen: Ein großer Verlag, der seit kurzem ein »Magazin« dem Drang der Zeit folgend herausgibt, versandte verschwenderisch eine Unmenge Probenummern an hiesige Private. Nun sind der Inhalt sowie die Bilder in diesen neuen Erzeugnissen des deutschen Buchgewerbes in jeder Beziehung etwas »leicht« gehalten. Hier in Südafrika ist man aber sehr konservativ und sehr religiös und schätzt in vielen Kreisen derartige Erzeugnisse wenig. Die Folge war, daß bei mir verschiedene Klagen einliefen, wieso ich dazu käme, etwas derartiges den Leuten ins Haus zu senden. Als ich verschiedene meiner Kunden darauf aufmerksam machte, daß mir von den Sendungen nichts bekannt und daß ja auch nirgends mein Name genannt sei, wurde mir von verschiedenen gesagt, sie würden an den Verlag schreiben und sich die Zusendung

solcher Erscheinungen verbitten. Das ist also das Ergebnis solcher direkten Sendungen: das Publikum wird verstimmt und gegen den Verleger eingenommen. Der Buchhändler wird geschädigt, denn ich bin überzeugt, daß verschiedene Kunden in dem Glauben bleiben, daß die Zusendung auf meine Veranlassung hin erfolgte. Auch über die Notwendigkeit der neuen Magazine will ich mich nicht verbreiten. Sie sind nicht besser und nicht schlechter als die englischen Vorbilder, deren wörtliche Übersetzung sie zuweilen sind und von denen sogar zum Teil die Bilder übernommen wurden. Man erwartet aber eben vom deutschen Buchgewerbe etwas Besseres, und diese Nachahmung der wirklich literarisch meist sehr unbedeutenden englischen Magazine hat nicht nur in hiesigen deutschen Kreisen ein schlechtes Licht auf die jetzt in Deutschland herrschenden literarischen Richtungen geworfen. Natürlich gibt es auch hier Kreise, denen dieser Unterhaltungsstoff genügt. Eine allgemeine wahllose Versendung war aber in jeder Beziehung ein Fehler, der hätte vermieden werden können, wenn man sich des Buchhandels bedient hätte. Wenn ich die Versendung der Probenummern vorgenommen hätte, so würde ich diese eben nur an Leute gesandt haben, die dafür wirklich in Frage kommen. Außerdem zieht man es hier jetzt vielfach vor, beim Buchhändler im Lande zu bestellen, um nicht die Umstände der Geldüberweisung usw. zu haben.

Ich hoffe, daß diese Zeilen dazu beitragen werden, die Herren Verleger zu veranlassen, sich in Zukunft in ihrem eigenen Interesse mehr als bisher des Auslandsbuchhandels als Mittelstelle zu bedienen. Dieselben Erfahrungen, die ich machte, werden sicher auch meine Kollegen an anderen Auslandsplätzen gemacht haben.

Kapstadt, den 13. Februar 1925.

P. O. B. 2594.

Ferdinand Stich.

Der Nachnahmeauftrag.

Im Börsenblatt wird des öfteren mit Recht darüber geklagt, daß manche Verleger, die sich merkwürdigerweise vom VAG-Verkehr immer noch fernhalten, ihren Kunden, den Sortimentern, das direkt Bestellte unter Nachnahme zusenden und dabei zumeist auch noch die Nachnahmegebühren berechnen. Ich halte es so: Auf jeder Bestellung — abgesehen von solchen Fällen, in denen laufende Rechnung besteht oder besondere Zahlungsbedingungen vereinbart sind — gebe ich als Zahlungsbedingung an: VAG oder Überweisung auf Postscheckkonto sofort nach Empfang. (Selbstredend muß letzteres auch eingehalten werden!) Es gibt nun eine ganze Reihe von Verlegern, die sich daran nicht kehren, sondern kurzerhand unter Nachnahme senden. Ich verweigere dann ebenso kurzerhand die Annahme. Bis jetzt erhielt ich so dann stets die Sendung ohne Nachnahme und mit einfacher Portoberechnung wieder zugesandt. Würden alle Kollegen vom Sortiment, wo es irgend zugänglich ist — z. B. bei Lagerbestellungen —, ebenso verfahren, so würden die betreffenden Verleger wohl bald kurziert sein. St.

Die Verlegermark in Österreich.

(Vergl. Vbl. Nr. 44.)

Herr Direktor *Werned* stellt in seinem Artikel »Die Verlegermark in Österreich« (Vbl. Nr. 44) die Behauptung auf, daß die Umrechnung der Reichsmark mit S 1.80 zu hoch sei. Der Kurs der Reichsmark ist jetzt allerdings S 1.695; hierzu kommt jedoch die Warenumsatzsteuer von 2½%, sodaß beim Verkauf für eine Mark S 1.74 gerechnet werden müßte. Im Interesse einer glatten Umrechnung und zur teilweisen Deckung der hohen Wegspesen war es im Frieden bei einem Kursstande der Mark von K 1.17 üblich, sie mit K 1.20 umzurechnen. Wenn man dieses Verhältnis zur Grundlage nimmt, kommt man heute zu einem Umrechnungskurs von S 1.783. An die Umrechnung der Mark mit K 1.20 war das Publikum durch viele Jahre gewöhnt, und niemand nahm daran Anstoß. Wir glauben, daß die Erhöhung um weniger als 2 Groschen durch die bei vermindertem Umsatz enorm gestiegenen Spesen reichlich gerechtfertigt ist.

Wieso Herr Direktor *Werned* zu der Ansicht kommt, daß davon nur das französische Buch einen Vorteil habe, ist uns nicht verständlich. Der französische Franken steht heute K 3.660 und wird mit K 4.600 umgerechnet.

Auf die sonstigen Ausführungen einzugehen erübrigt sich, da es unter keinen Umständen zu verlangen ist, daß der Buchhändler mit Verlust arbeiten soll.

Wien, 3. März 1925.

Verein der österreichischen Buch-, Kunst- und Musikalienhändler.
Der Syndikus: Dr. *Wislofski*. Der Vorsitzende: *W. Fried*.