



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Anzeigenpreise im Innenteil: Umfang ganze Seite 360 (Kleinere als viertelseitige Anzeigen sind im III. Teil nicht viergepaltene Petitionen. Mitgliederpreis: Die Zeile zu 1/2 S. M. 0.20, 1/4 S. M. 0.15 die Zeile, Chiffre-Gebühr 0.50. Bestellzettel M. 0.20, 1/4 S. M. 60.—, 1/2 S. M. 32.—, 1/4 S. M. 17.— für Mitgl. u. Nichtmitgl. d. 3. 0.30. Bundst. 20.— Aufschlag. Nichtmitgliederpreis: Die Zeile M. 0.40, 1/4 S. M. 120.—, 1/2 S. M. 64.—, 1/4 S. M. 34.—. — **Illustrierter Teil:** Rabatt wird nicht gewährt. Platzvorschriften unverbindlich. Mitglieder: 1. S. (nur ungeteilt) 120.—. Abgabe Seiten: Rationierung des Börsenblattraumes, sowie Preissteigerungen, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall 240.—. Abgabe S.: 1/4 S. 210.—, 1/2 S. 116.—, 1/4 S. 60.—. jederzeit vorbehalten. — Beiderseitiger Erf.-Ort Leipzig.

Bank: ADCA, Leipzig — Postsch.-Kto.: 13463 — Fernspr.: Sammel-Nr. 70856 — Tel.-Adr.: Buchbörse

Nr. 270 (R. 154).

Leipzig, Donnerstag den 19. November 1925.

92. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Börsenverein der Deutschen Buchhändler zu Leipzig.

180. Auszug aus der Registrande des Vorstandes.

1. Der Vorstand hat die vom Verband der Deutschen Musikalienhändler in seiner Hauptversammlung am 20. September 1925 in Köln beschlossenen Verkaufsbestimmungen für den Musikalienhandel genehmigt. Der Wortlaut der neuen Verkaufsbestimmungen ist bereits im Börsenblatt Nr. 244 vom 17. Oktober d. J. zum Abdruck gekommen.

2. Gemäß § 45 Absatz 1 der Satzung des Börsenvereins hat der Vorstand die vom Buchhändlerverein der Provinz Brandenburg in seiner Hauptversammlung am 25. Oktober 1925 in Freienwalde beschlossene neue Satzung genehmigt.

Die Buch-Einkaufs-Gemeinschaft.

(Zuletzt Vbl. Nr. 257 u. 259.)

Gegen die neugegründete Buch-Einkaufs-Gemeinschaft sind im Vbl. mehr Stimmen dagegen als dafür zu Worte gekommen. Die B.E.G. verfolgt das im allgemeinen richtige Prinzip, auf diese Angriffe vorläufig zu schweigen und ihre vorbereitenden Arbeiten fortzusetzen, um dann mit der Praxis und dem Erfolg, auf den sie rechnet, ihre Widersacher widerlegen zu können. Sie ist in der ungünstigen, wohl kaum selbst verschuldeten Lage, daß ihre Gründung zu einer Zeit bekannt wurde, als die Vorarbeit schlechterdings noch nicht geleistet sein konnte, sodaß also wochenlang Zeit gegeben war zu einer theoretischen Erörterung des Dafür und Dagegen, einer Erörterung, die in diesem Stile überflüssig sein wird in demselben Augenblick, als die Arbeit tatsächlich im vollen Gange ist.

Nun ist gewiß interessant, daß die Widersacher, die zu Worte gekommen sind, im wesentlichen solchen Verlagen angehören, die allerdings an der B.E.G. niemals ein praktisches Interesse nehmen werden, weil sie als wissenschaftliche Spezialverlage keine Hoffnung haben, ihre Bücher durch sie abzusetzen zu können. Natürlich will ich mit dieser Feststellung nicht bestreiten, daß auch von Sortimentern und Verlegern schöngeistiger, allgemeiner Literatur Einwendungen gemacht worden sind. Wenn ich aber von Herrn Dr. Stilpper und der Verlagsanstalt absehe, so sind doch die hervorragenden Verleger der Art alle geneigt, wenigstens einen Versuch mit der B.E.G. zu machen oder sie gar zu unterstützen, jedenfalls aber fern davon, durch eine theoretische Kritik der B.E.G. zu schaden, noch ehe sie überhaupt ihre Tätigkeit hat aufnehmen können.

Herr Dr. Drudenmüller, der als uninteressierter Verleger besondere Objektivität für sich in Anspruch nimmt, begann seine Kritik gleich mit der Frage: wird es der neuen Einkaufs-Gemeinschaft gelingen, sich durchzusetzen? Er möge es abwarten. Diese Frage, vor der Gründung sehr wohl berechtigt, hat, von allen störenden Wirkungen abgesehen, dann keinen Sinn mehr, wenn die Gründung erfolgt und die Arbeit aufgenommen ist.

»Werden, wenn die B.E.G. Erfolg hat, andere Verlegergruppen auf diesem Wege folgen und wird der Buchhandel sich allmählich in eine Reihe von nebeneinander und gegeneinander wirkenden Buchgemeinschaften auflösen?«, so fragt Dr. Drudenmüller. Er übersieht, daß die B.E.G. nicht die Gründung einer Verlegergruppe ist, die ihren Zwecken dient, sondern eine allgemeine Gründung, die dem gesamten Buchhandel dienen will. Von den Erfolgen der B.E.G. ist daher nicht zu fürchten, daß sie bestimmte Verlegergruppen zu eigenen Buchgemeinschaften hervorlocken wird. Herr Dr. Drudenmüller nimmt das ohne weiteres an. »Dieser Gründung werden sehr wahrscheinlich weitere folgen. Wie sich der einzelne Verleger auch dazu stellen mag, er wird vielleicht durch die Entwicklung dazu gezwungen sein, ähnliche Vertriebswege zu suchen.« Herr Dr. Drudenmüller meint also, daß, wenn die B.E.G. Erfolg hat, dann die Zersplitterung in Verlegergruppen mit eigenen Buchgemeinschaften die Folge sein würde, während wir umgekehrt der Meinung sind, daß gerade ein Erfolg der B.E.G. die Zersplitterung verhüten muß, da sie ja dann das bewährte Instrument sein wird, dem Buchhandel in seiner schwierigen Lage zu größerem Abfah zu verhelfen.

Dr. Drudenmüller macht sich dann noch Sorgen darum, wie das Sortiment beim Verkauf der Bücher der B.E.G. mit 30% auskommen kann. Wir Sortimentern stehen auf dem Standpunkt, daß allerdings die Beschränkung auf 30% ein Opfer ist, aber wir sind entschlossen, dieses Opfer zu bringen, weil wir überzeugt sind, daß die Arbeit der B.E.G. unser Geschäft keineswegs nur auf Vermittlung von Büchern der B.E.G. beschränkt, sondern unsern eigentlichen Absatz als solchen unterstützen und vorwärtsbringen will. Denn indem wir Mitglieder der B.E.G. gewinnen, erreichen wir zugleich eine Organisation unserer Kundschaft im Großen. Selbstverständlich wenden wir uns zunächst an unsere alten Kunden und suchen andererseits durch die B.E.G. neue Kreise von Bücherkäufern zu gewinnen und allmählich ebenfalls zu Kunden zu entwickeln. Darin liegt die eigentliche Bedeutung des Unternehmens für uns als Sortimentern. Wir können uns für einen solchen Zweck mit 30% begnügen, weil es sich im wesentlichen um risikolose Vargeschäfte in der B.E.G. für uns handelt.

Und endlich stehe ich auf dem Standpunkt, daß die B.E.G. nicht nur eine Hilfe in der schweren Wirtschaftskrise ist, sondern auch eine sehr wesentliche Hilfe gegen die Konkurrenz der Buchgemeinschaften, über die wir Buchhändler und auch die schöngeistigen Verleger anders denken als der wissenschaftliche Spezialverlag. Niemand wird ein Sortimentern den Satz begreifen können, daß die Gefahren, die der von der neuen Buch-Gemeinschaft unternommene Gegenschlag in sich birgt, viel erheblicher sind als der Schaden, den ihm die Buchgemeinschaften (außerhalb des Buchhandels) zugefügt haben. Ein solcher Satz verrät einen Mangel an Orientierung über die Buchgemeinschaften, wonach eine Verständigung eigentlich unmöglich ist. Aber darüber sollte doch eine Verständigung möglich sein, daß, wenn die Meinungen über den Nutzen der B.E.G. nicht nur zwischen Verlegern und Sortimentern, sondern auch unter Verlegern selbst so weit auseinander gehen, wie das der Fall ist, die mißgünstigen Kritiker sich wenigstens die Reserve auferlegen sollten, eine Arbeit, die doch zum Besten des