

sich mit ihrem Kommissionär in Verbindung setzen, daß diese solche kleine Beträge wenigstens regulieren, weil dadurch die Sache wesentlich gefördert wird.

Zu diesem Punkte hat sich noch Herr Maasch gemeldet.

**Herr Ernst Maasch (Hamburg):** Meine Herren Kollegen! Ich habe mich gefreut, diese Bemerkung hier im Jahresbericht zu finden, und möchte nur meinem großen Bedauern darüber Ausdruck geben, daß noch so sehr viele Sortimentler und besonders auch Verleger der BVB fernstehen. Ich habe mir einen Auszug aus dem Verkehr, wie er im vorigen Jahre mit der BVB stattgefunden hat, gemacht und kann feststellen, daß bei mir 1910 Fakturen durch die BVB eingegangen sind; auf der andern Seite kann ich aber feststellen, daß mindestens doppelt so viele Zahlungen direkt durch Postcheck zu leisten gewesen sind. Wenn Sie nun bedenken, daß auf jede Faktur, niedrig gerechnet, doch mindestens 20 Pfennig Unkosten für den Sortimentler kommen, wenn er die Sache direkt erledigen muß, dann müssen Sie sich doch sagen, daß Ihnen durch die BVB eine Bequemlichkeit geschaffen worden ist, die wir alle nur unterstützen können. Ich möchte Sie deshalb nochmals bitten, sowohl von Verleger- wie von Sortimentlerseite der BVB beizutreten. Die Bequemlichkeit ist für beide außerordentlich groß, und besonders fördert sie auch die Ordnung im Geschäft. In Hamburg-Altona stehen wir von Verlegerseite auf dem Standpunkt, daß wir nur denjenigen Firmen in Kommission liefern, die der BVB angehören; denn dadurch ist uns die Gewähr gegeben, daß die Firma ihren Verpflichtungen auch ordnungsgemäß nachkommt. Ich wünschte, daß recht viele Verleger uns auf diesem Wege folgen möchten.

**Herr Robert Voigtländer (Leipzig):** Meine geehrten Herren! Ich bin hierher gekommen, zunächst um Ihrem Vorstande meinen Dank zu sagen für die anerkennenden Worte über die von mir geleitete Abrechnungs-Genossenschaft in dem Jahresbericht. Ferner danke ich Herrn Maasch für die eindringlichen Worte, die er soeben gesprochen hat.

Gestatten Sie mir aber, zu dem Berichte auch meinerseits noch einiges zu sagen. Wenn da über die noch schwache Mitgliedschaft bei der Abrechnungs-Genossenschaft geklagt wird, so ist das nicht unbedingt richtig; es ist eine Auffassungssache. Wir haben jetzt ungefähr 1800 Sortimentlermitglieder und 600 Verlegermitglieder. Das ist doch schon eine recht stattliche Zahl, und unter den Sortimentlermitgliedern befinden sich zweifellos diejenigen, die in bezug auf wirtschaftliche Leistungsfähigkeit in erster Linie stehen. Daß trotzdem aber noch viel zu wünschen übrig bleibt, ist ja gar keine Frage. Das Ziel muß sein, daß ein Buchhändler, der überhaupt etwas bedeuten will, genau wie er sich in Leipzig einen Kommissionär hält, so auch durch die BVB abrechnet. Von diesem Ziel sind wir allerdings noch weit entfernt, aber wir kommen ihm doch allmählich näher. Heute morgen z. B. ist wieder ein Schritt vorwärts getan worden durch die im Verlegerverein beschlossenen Lieferungsbedingungen, worin den Verlegermitgliedern ausdrücklich empfohlen wird, an diejenigen Firmen, welche der BVB nicht angehören und sofern keine besonderen Vereinbarungen vorliegen, nur noch gegen bar oder durch Postnachnahme zu liefern.

Von den Verlegern — um das noch zu sagen — fehlen uns zwar noch etwa 300; wir haben es neulich einmal genau ermittelt. Aber von diesen 300 sind nur etwa zwei Tausend Verleger ersten oder zweiten Grades, also Verleger, auf die es ankommt. Ich muß sagen, unsere Überredungskünste bei diesen Herren sind bald erschöpft; auf unsere Bitten und Anregungen bekommen wir entweder keine Antwort mehr oder solche Antworten, über die man nur mitleidig lächeln kann. Es würde nun am Sortiment liegen, diesen Firmen einmal sozusagen auf den Leib zu rücken. Wenn Ihnen Angelegenheiten gemacht werden, wie sie Herr Maasch soeben zutreffend geschildert hat, so wehren Sie sich doch dagegen und verbitten Sie sich das! Das geht doch ganz gut. Es ist vollständig richtig, daß diese 1800 bis 1900 Fakturen, die Herr Maasch hat direkt bezahlen müssen, seinem Personal eine ganz erhebliche Arbeitslast aufgebürdet haben, die es sonst erspart haben würde.

Wir haben solche Abwehr auch dadurch zu unterstützen gesucht, daß wir gedruckte Postkarten vorrätig halten und gern abgeben, wodurch die beiden häufigsten Verlegeründen abgewehrt werden sollen, nämlich die Hauptsünde, der BVB überhaupt nicht anzugehören, und die zweite Sünde, ihr zwar anzugehören, aber dennoch unter Nachnahme zu schiden; ich weiß nicht, welche von den beiden moralisch eigentlich die schlimmere Sünde ist. (Sehr richtig!) Also jeder von Ihnen, meine Herren, hat es in der Hand, und die Gesamtheit des Buchhandels hat, meine ich, die Pflicht, sich nach Kräften gegen solche Dinge zu wehren und die verhältnismäßig kleine, ja kaum in Betracht kommende Mühe nicht zu scheuen, regelmäßig an die betreffenden Verleger Postkarten zu schicken. Wenn ein so hartgesottener Sünder von allen Seiten Nadelstiche bekommt und ihm gesagt wird: »Warum gehörst du der BVB nicht an, warum tußt du nicht dies und jenes?«, dann wird er doch endlich vielleicht klein beigeben.

Dann möchte ich noch ein Wort über unser Verhältnis zu den Kommissionären sagen. Ich bringe in Erinnerung, daß die Abrechnungs-Genossenschaft ursprünglich mit der Allgemeinen Deutschen Credit-Anstalt gearbeitet hat. Die Inflation hat diesem Verhältnis ein Ende gemacht, und wir sind dann mit den Kommissionären in ein ganz ähnliches Verhältnis getreten, derart, daß der Verein Leipziger Kommissionäre keine bindende Verpflichtung übernommen hat, aber doch immerhin eine moralische, seinen Kommittenten, wenn es notwendig ist, nach Möglichkeit durch Vorschüsse zu helfen. Selbstverständlich kann über die Innehaltung dieser Inanspruchnahme nur der einzelne Kommissionär entscheiden, von dem gerade der Kredit beansprucht wird; jede Einwirkung Dritter darauf ist natürlich ausgeschlossen. Im allgemeinen aber habe ich doch den Eindruck, daß die Herren Kommissionäre getan haben, was sie konnten. Das geht auch daraus hervor, daß die Zahl der mangels Deckung zurückgegebenen Lastzettel im ganzen Jahre 1925 nur 1,16% betragen hat. Das ist in einer Zeit wie der gegenwärtigen gewiß ein günstiges Ergebnis, und ich glaube, daß die Vermutung richtig ist, daß zu diesem günstigen Ergebnis auch die Herren Kommissionäre ihren Teil beigetragen haben.

Des weiteren dürfte vielleicht noch eine statistische Notiz dienlich sein, daß nämlich die Zahl der Rücklastzettel im Jahre 1925, auf den Kopf der beteiligten Sortimentler gerechnet, nur 16 betragen hat. Das halte ich für ein überaus günstiges Ergebnis, das sowohl die Verleger als auch die Sortimentler ehrt. Denn in diesen 16 Rücklastzetteln im Durchschnitt stecken auch Rückberechnungen, die nicht eigentlich Korrekturen von Verlegerfehlern sind, sondern Dinge anderer Art, z. B. die Rabattberechnung bei Postbezug von Zeitschriften und anderes mehr, betreffen.

Sie sehen, wir führen über diese statistischen Dinge genaue Rechnung, und genau ist auch die Rechnung, wenn auch nicht ganz erfreulich, daß der Durchschnittsbetrag des Lastzettels in lebhaften Zeiten nur etwa 9 bis 10, in etwas flauerer Zeiten nur etwa 7 bis 8 Mark beträgt. Das will also bedeuten, daß sehr viele höhere Beträge nicht durch uns, sondern auf andere Weise abgerechnet werden, und das hat auf die Abrechnungs-Genossenschaft die nachteilige Folge, daß unsere Gebühren höher berechnet werden müssen, als dies bei ausreichendem Umfange der Benutzung notwendig gewesen wäre.

Meine Herren, ich kann Sie nur versichern — und das ist eine Tatsache und eine Wahrheit —, daß die Technik der BVB, ihre Grundsätze, ihre Geschäftsführung allem, was wir jemals gewollt und versprochen haben, entspricht. Der Apparat funktioniert wie eine gute Maschine unter der Leitung des Herrn Behnen; in dieser Beziehung ist nichts mehr zu verbessern. Soll aber die BVB das sein, was sie sein will und — glaube ich sagen zu dürfen — zum Heil des Buchhandels sein kann, dann bedarf es der Mithilfe aller, die es mit dem Gesamtwohl des Buchhandels ehrlich meinen. (Bravo!)

**Vorsigender:** Wünscht sonst noch jemand zu diesem Punkte etwas zu sagen? — Das ist nicht der Fall.

Wir gehen also zum nächsten Abschnitt über: Fortbildung unseres buchhändlerischen Nachwuchses. Hierzu möchte ich zunächst selbst eine kleine Mitteilung machen.