

Personalnachrichten.

Jubiläum. — Am 3. August d. J. konnte Fräulein Anna Formell das Jubiläum 25jähriger Tätigkeit im Hause Heinrich Langenhagen in Stolp i. Pom. feiern. Die Jubilarin hat durch Zuverlässigkeit und Fleiß bald das Vertrauen ihres Chefs erworben, sodaß Herr Langenhagen ihr bereits seit vielen Jahren für Zeiten seiner Abwesenheit die Leitung überträgt. In Anerkennung und Würdigung ihrer Verdienste wurde Fräulein Formell das Ehrenzeichen des Buchhandels und die Denkmünze der Handelskammer verliehen.

Sprechsaal

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

Kredit im Buchhandel.

Das Kreditwesen im Buchhandel liegt noch so sehr im Dunkeln, daß man sich als rechnender Kaufmann wundern muß, wie die Inanspruchnahme von Kredit nicht schon wie bei anderen Handelszweigen notwendige Tatsache ist, um so mehr, als gerade im Buchladen mit erstaunlicher Selbstverständlichkeit Kredite bis zu sechs Monaten gefordert werden, während für Sommerreisen, Kinos, Sport und Warenhauseinkäufe Bargeld vorhanden ist. Überall im Wirtschaftsleben hat sich seit Stabilisierung wieder die Gewährung eines gesunden Warenbezugskredits als allgemeiner Handelsbrauch gebildet, und die Geschäftsformulare fast aller Handels- und Herstellerfirmen tragen die Zahlungsbedingungen ihrer Häuser aufgedruckt: »Ziel 30 Tage« oder »Ziel 90 Tage netto, 30 Tage mit 2% Skonto« oder ähnlich lautend. Die gesamte Wirtschaft weiß also, daß Kredit unentbehrlich und so viel wie stilles Kapital ist, auch daß bei wachsender Kapitalnot Kreditfähigkeit so hoch einzuschätzen ist wie sicher eingehende Außenstände. Unerklärlicherweise ist allein im Buchhandel noch immer sofortige Barzahlung ohne Skontoabzug die Regel, häufig auch bei ganz ansehnlichen Posten und Fakturenbeträgen.

In der Folge soll nicht gesprochen werden von Gelegenheitsbestellungen, Kleinstsendungen oder Zeitschriftenlieferungen, bei denen der Einfachheit halber Barinkasso, VAG- oder Nachnahmeverkehr sich bewährt haben. Auch Bedingtlieferungen scheiden für diese Betrachtung aus und können, da es sich zumeist um Einführung und Vertrieb von Neuigkeiten handelt, eigentlich nicht als Warenbezugskredit bezeichnet werden; bei dieser Gelegenheit soll jedoch erwähnt werden, daß das neue, stark vereinfachende Abrechnungsverfahren (Vorschufzahlung von 5 Prozent des gesamten Bezugs im 1. Semester) sich sehr gut einzuführen scheint und hoffentlich Sortimentern wie den weitsehenden Verlegern (de Gruyter, Quelle & Meyer u. a.) die erwarteten Vorteile einbringen wird. Festbestellungen werden im Buchhandel ungeachtet jeder Vorschrift und Fakturenhöhe bar erhoben oder durch VAG eingezogen, ohne zu bedenken, daß der Besteller auch ein Recht hat, den Zahlungsweg zu bestimmen und sich den Genuß eines gesunden Kredits zu verschaffen, da die gekauften Bücher ja erst »vertrieben«, verschickt, in Rechnung gestellt und verkauft werden müssen, um das in ihnen angelegte Kapital wieder hereinzuholen. Besonders spürbar wird das Mißverhältnis bei wissenschaftlichen Werken, Fortsetzungen und Zeitschriften, die geringer rabattiert (was einestheils verständlich ist), leider aber selten vom Kunden bar bezahlt werden und kaum mehr in Monats- sondern sehr häufig schon in Viertel- oder Halbjahresrechnung zu liefern sind. Vorauszahlung und sofortiger Begleichung an den Verlag stehen auf der anderen Seite vom Kunden Kreditforderungen bis zu sechs Monaten und langfristige Ratenzahlungen gegenüber, was auf die Dauer unhaltbar wird.

Gewiß bestehen für den pünktlich zahlenden Sortimenten Möglichkeiten, sich durch Monatskonto, Sonderabkommen, Partie- und Sammelbezüge Vorteile zu sichern für rege Verwendung und steigende Umsätze, wenngleich bei der ungeheuren Fülle von Neuerscheinungen und bei schneller Aufeinanderfolge von Neuauflagen praktischerweise kaum oder äußerst selten Partiebezüge, Nachergänzungen usw. ausgenutzt werden können. Dieser Notlage tragen einige Verleger Rechnung, indem sie Bezüge nach dem 25. eines Monats erst im folgenden belasten, andere durch Gewährung höheren Rabatts bei Bezug von vollen Postpaketen — leider aber sind solche Fälle noch Ausnahmen, deren Verallgemeinerung sich für beide

Teile empfehlen und guten Willen wie Einsicht des Verlegers erkennen lassen würde. Die Forderungen von Viertel- oder Halbjahresrechnungen, also Kredite von 3—6 Monaten, die vor dem Kriege üblich waren, können aber mit diesen kleinen Entgegenkommen nicht befriedigt werden, und es bleibt eine klaffende Lücke bestehen, die das Sortiment nur mit eigenem Kapital schließen kann. Ist aber dauernder Geldvorschuf möglich, wo Schonung des vorhandenen Kapitals oder Kapital-Neubildung dringend notwendig wäre? und womit sonst sollen Herbst- und Weihnachtseinkäufe gedeckt werden? Leider haben auch die Abmachungen von Firma zu Firma in diesem Punkt fast überall versagt.

Der Vollständigkeit wegen muß anerkannt werden, daß wenigstens bei Reiseaufträgen höherer Rabatt und handelsübliche Zahlungsziele gewährt werden, obwohl gerade Vertreterverkäufe erhöhte Spesen für den Verlag mit sich bringen und obwohl deshalb direkte Bestellungen einen der Betragshöhe entsprechenden Kredit ebenfalls verdienen dürften. Allerdings kann nur ein Teil des Bedarfs durch Reisebestellungen eingedeckt werden, da nicht alle Verlagshäuser reisen lassen und da ein größerer Teil trotz aller Erfahrung und trotz sichersten »Fingerspitzengefühl« weder vorausszusehen ist noch zusammengefaßt werden kann.

Anzustreben wäre daher allgemein:

- Ziel 30 Tage bei Festbezügen über RM 25.—,
- Zweimonatskonto oder Quartalskonto bei engerer Geschäftsverbindung,
- Keine Einbandberechnung des Freieemplars bei Partiebezügen.

Zweck dieser Zeilen soll sein, ehrlich auf Mißverhältnisse hinzuweisen, die bei einigem Willen gemeinsamer Zusammenarbeit schrittweise gemildert und beseitigt werden könnten. Die vorgeschlagene Kreditgewährung würde zwar eine gewisse Kapitalanspannung auf Verlegerseite verursachen, doch könnte meines Erachtens der Ausgleich dafür erzielt werden durch Einsparung von oft sehr teuren Prospekten und Plakaten, die in großer Zahl und in bedenklichem Umfange direkt und indirekt verstreut werden, sodaß zur Zeit eine merkliche Übersättigung des Publikums festgestellt werden muß. Wenn der Verlag wenigstens erkennen wollte, daß der buchhändlerische Kleinhandler so notwendig wie jeder andere Kaufmann Warenbezugskredit braucht, um den an ihn in viel zu großem Maße gestellten Kreditforderungen entsprechen zu können, so würden wir schon einen bedeutenden Schritt vorwärts gekommen sein. Die Durchführung und Ausgestaltung eines auch für die Verlegerseite tragbaren Kredit-Entgegenkommens wird sich durch anerkennende Zusammenarbeit wohl selbst lohnen, wobei die Form selbstverständlich dem Verleger überlassen bleibt, der an Hand seiner Kreditliste von Fall zu Fall entscheiden kann.

Nürnberg.

Karl Schiener i. Fa. J. A. Stein.

Nachtrag.

Die gleichen Ursachen: Kapitalnot und Knappheit an Vermitteln behandelt ein interessanter Beitrag von J. Zuckerswerdt über »Bargeldlosen Verkehr und rollenden Kredit« in Nr. 180 d. Vbl., der in anderer Weise eine Krediterweiterung zu erlangen hofft. Theoretisch ist der Gedanke eines rollenden Kredits (Clearing-System) ausgezeichnet, praktisch aber ist eine Verwirklichung ungeheuer schwer, solange nicht eine große Zahl Teilnehmer gesichert ist (ähnlich wie bei der »VAG«).

Wiener Auslieferung.

Frage des Gehilfen (der erst kürzlich aus dem Ausland kommend, bei mir eingetreten ist):

»Wer liefert den Verlag Albert Langen, München, in Wien aus«?

Antwort des Chefs: Sehen Sie doch im Buchhändleradreßbuch nach, dort wird ja die Auslieferungsstelle bestimmt angegeben sein«.

Antwort des Gehilfen: »Im Adreßbuch ist die Auslieferungsstelle nicht angegeben«!

Ähnliche Fragen wiederholen sich täglich, und ich richte an die in Wien ausliefernden Verleger die Bitte, im neuen Jahrgang des Adreßbuchs ihre Auslieferungsstelle in Wien bekanntzugeben.

Soeben ist der Fragebogen für den neuen Jahrgang versandt worden; bei der Ausfüllung möge meine Bitte Berücksichtigung finden.

Wien.

Oskar Höfeld.