

Kredites dem Publikum gegenüber verschleiert, sondern es wird auch die Möglichkeit geschaffen, daß die Außenstände pünktlicher eingehen werden. Die Einzugskasse müßte wie die des Deutschen Ärzte-Verbandes sein. Erfahrungen über eine solche Einzugskasse liegen also schon vor. Die eingehenden Gelder sind auf den BÜG-Konten gutzuschreiben.

Zu 2.

Neben der Geldbeschaffung ist, wie ich eingangs erwähnte, eine Stützung des Sortiments durch den Verlag eine unbedingte Notwendigkeit. Die Stützung hat zu erfolgen:

- a) durch Gewährung eines entsprechenden Zieles,
- b) durch einen Notrabatt, der zusätzlich sein muß.

Zu a)

Der gesamte deutsche Verlag hat dem Sortiment ohne Ausnahme ein längeres Ziel für alle Bezüge über RM 20.— netto einzuräumen. Da heute 4-Monats-Wechsel von den Banken angenommen werden, läme ein Ziel von 3—4 Monaten in Frage. Um dem Verlag bei Gewährung dieses Zieles entgegenzukommen, wäre das Akzept als Zahlungsmittel zu verwenden, wie es von der Reichsbank und den Handelskammern im Interesse der gesamten deutschen Wirtschaft immer wieder dringend gefordert wird. Es ist in Zukunft nicht mehr angängig, daß das Akzept als Zahlungsmittel vom Sortiment mit der Begründung abgelehnt wird, daß man mit Akzepten noch nicht gearbeitet habe und daher auch in Zukunft nicht arbeiten möchte. Eine solche Auffassung ist eine Zumutung gegenüber dem Verlag, ganz besonders in Zeiten der fehlenden Geldflüssigkeit. Die Pflicht des Sortiments müßte es sein, dazu beizutragen, auch die Lage des Verlages nach besten Kräften zu erleichtern. Die Akzente würden vom Sortiment auf die BÜG zahlbar gestellt und könnten im äußersten Notfall prolongiert werden.

Zu b)

Um eine sofortige Besserung der Rentabilität trotz der gedrückten Umsätze zu ermöglichen, ist es notwendig, den Rabatt über die Zeit der Wirtschaftskrise durch Gewährung eines zusätzlichen Notrabattes zu erhöhen. Bei allen Verlagsercheinungen, die unter 40% geliefert werden, wäre bis auf weiteres der Extra-Notrabatt von 10% zu gewähren, der nach Überwindung der Krise wieder in Wegfall kommen würde. Den Herren im Verlag möchte ich zu erwägen geben, ob es nicht klüger ist, durch Gewährung dieses zeitlich beschränkten Extra-Rabattes den deutschen Buchhandel am Leben zu erhalten, als durch Beibehaltung ungenügender Rabattsätze zunächst das Sortiment und in weiterer Auswirkung sich selbst die Lebensmöglichkeit zu beschneiden.

Ich bitte, mir den nachstehenden Vergleich aus der Landwirtschaft nicht übel zu nehmen, aber er ist am ehesten geeignet, die Erkenntnis der Notwendigkeit dieser Maßnahme zu bringen.

Ein Landwirt, der eine gute Milchkuh im Stall stehen hat, wird doch ohne Zweifel, wenn durch einen Schwächezustand des Tieres der Milchertrag zurückgeht, zunächst einmal den Versuch machen, durch ein gesünderes oder zusätzliches Futter die alte Ertragsfähigkeit wieder zu erreichen.

Der Zweck der Veröffentlichung meiner Ausführungen ist nicht nur, sie zur Diskussion zu stellen, sondern die Anregung zu geben, Maßnahmen zu ergreifen, um der Lage so weit als möglich Herr zu werden. Ich möchte noch darauf aufmerksam machen, daß außergewöhnliche Verhältnisse auch außergewöhnliche Maßnahmen erfordern.

Es sollte mich freuen, wenn meine Ausführungen die erhoffte Auswirkung haben könnten, was aber nur dann eintritt, wenn bei den maßgebenden Stellen der absolute Wille vorhanden ist, zu handeln.

Stuttgart.

Fritz Carl

i. Fa. Loewes Verlag Ferdinand Carl.

Ein »Reaktionär« aus dem Gebiet des mitteldeutschen Kreisvereins schreibt:

Von den geradezu katastrophalen Umsatzrückgängen sowohl im Sortiment wie im Verlag dürfte wohl kaum eine Firma verschont bleiben. Im Börsenblatt sind in letzter Zeit daher Klufe laut geworden, »daß etwas geschehen müsse«. Meist gipfeln die Vorschläge darin, daß der Verleger höheren Rabatt und längeres Ziel gewähren soll, mit anderen Worten: daß der Verleger dem Sortiment das Betriebskapital stellen soll, sei es in Gestalt von längeren Zahlungsfristen für feste Aufträge oder von langfristigen Kommissionslieferungen. Es wird dabei übersehen, daß der Verleger in einer ungleich schwierigeren Lage ist, da die für Herstellung und Honorar aufzubringenden hohen Summen meist ohne längeres Ziel fristgemäß bezahlt werden müssen, während auf der anderen Seite diese hohen Beträge erst nach langer Zeit und dann nur auf Grund meist kleiner Einzelbezüge wieder einkommen. Kann es dem Verleger verdacht werden, daß er sich zu immer größerer Vorsicht gezwungen sieht, wenn er fast wöchentlich von Mitteilungen über Zahlungseinstellungen überrascht wird? Teuere Kredithilfe durch Banken wird mit Recht abgelehnt, im Gegenteil, es sollte nach Kräften von jeder Firma angestrebt werden, sich von der Belastung hoher Bankzinsen freizumachen, da diese neben den sonstigen auf dem Vertrieb ruhenden Lasten und der erhöhten Umsatzsteuer nicht tragbar sind. Alle diese Unkosten und Risiken mit einzukalkulieren und außerdem dem Sortiment höheren Rabatt zu gewähren ist nicht angängig, da dann Bücherpreise herauskommen würden, die jeden Verkauf unmöglich machen.

Welche Maßnahmen können aber sonst ergriffen werden, um wenigstens gesunde Betriebe über die jetzige Notzeit hinwegzuretten?

Der vertreibende Buchhandel ist sicherlich selbst viel schuld, wenn er in Geldverlegenheit ist. Die Abzahlungsgeschäfte, die dem Publikum Ratenzahlungen bei Lieferung notwendiger Werke anbieten, zwingen leider auch das Sortiment, auf solche Bedingungen einzugehen, obwohl dieses beim Bezug erheblich im Nachteil ist; erhalten doch die Abzahlungsgeschäfte, die zum Teil von den großen Verlagsfirmen direkt finanziert sind, ganz erhebliche Rabatte. Wenn auch hiervon eine ziemlich hohe Provision an die Reisenden wieder abgeht, so bietet der restliche Gewinn immer noch eine gewisse Sicherheitsquote für etwaige Verluste, abgesehen davon, daß ja in der Regel Eigentumsvorbehalt stattfindet.

Solche langfristigen und oft unsicheren Abzahlungsgeschäfte sind aber für den Sortimenter unerträglich, zumal dieser wohl in den wenigsten Fällen sich ebenfalls vertraglich das Eigentumsrecht bis zur völligen Bezahlung vorbehalten wird, abgesehen davon, daß die Buchhaltung noch besonders mit der Kontrolle der Eingänge belastet wird. Auf Grund dieser Abzahlungsangebote der Versandgeschäfte wird dem Sortiment dann sehr oft, namentlich bei Anschaffung größerer Werke, vorgerechnet, was ihm an Zinsverlust entsteht, wenn sich die Abzahlungen auf längere Zeit erstrecken, so daß der Kunde nicht begreift, warum ihm bei sofortiger Zahlung des ganzen Betrags nicht etwa die Hälfte dieses Verlustes als Skonto gewährt werden darf. Wenn auch Kreditgeben an ständige Kunden von zurzeit geringerem, aber doch immerhin sicherem Einkommen nicht zu umgehen ist, so wird ohne Zweifel von vielen Sortimentern hinsichtlich des Kreditgebens unglaublich gesündigt. Die Folge ist dann eben, daß erhebliche Beträge in den Büchern stehen, für deren Abzahlung in vielen Fällen nur Vertröstungen stattfinden, die dann wiederum zu einem starken Prozentsatz nicht eingehalten werden. Zu den Zinsverlusten kommen dann noch nicht unerhebliche Kosten für die Beitreibung der Außenstände, Kosten, die in den meisten Fällen nicht ersetzt werden. Der Sortimenter sollte sich aber auch nicht durch langfristige Kredite und hohe Rabatte zu festen Aufträgen verleiten lassen in der Hoffnung, daß bei Fälligkeit der Beträge bessere Zeiten und bessere Einnahmen gekommen sind. Es sollte sich jeder Sortimenter zum Grundsatz machen, feste Bestellungen nur in der Höhe aufzugeben, zu deren Zahlung er unter Umständen auch sofort in der Lage sein würde. Was nützen die hohen Rabatte, wenn