

Sprechsaal.

Zum Büchertrieb durch Nichtbuchhändler.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 224, 233.)

Herr Kollege H. K. in Breslau teilt ein neues Beispiel für die Lieferung durch Nichtbuchhändler mit und möchte nun gern in Erfahrung bringen woher diese „neuen Buchhändler“ ihren Bedarf beziehen, um im Stande zu sein, solche Angebote machen zu können. Die Herren sagen es ja selbst — „rennommierte Buchhandlungen“ — solche giebt es doch genug, die ihren Wiederverkäufern, um solche handelt es sich doch, da sie ihre Bezüge an andere wieder abgeben, den höchstmöglichen Rabatt gewähren — Original-Rabatt mit Zuschlag ihrer Provision. Ob diese Wiederverkäufer den Buchhandel ordnungsgemäß erlernten und betreiben, ob sie wieder Rabatt geben oder billiger verkaufen, darum brauchen sich doch „rennommierte Buchhandlungen“ nicht zu kümmern.

Darin dienen ihnen übrigens als Vorbilder manche Herren vom Verlag. Dafür ein Beispiel aus meinem Wirkungskreise. Eine bedeutende allbekannte Verlagsfirma, die regelmäßig die Sortimentere zu reger Thätigkeit ermuntert und zu günstigen Bar- und Partiebezügen einladet, ist — wie mir der Fall beweist — sofort bereit, jeden als Buchhändler anzusehen, sobald derselbe nur einen Fall thut, daß er sich mit Bücherverschleiß beschäftigt oder beschäftigen will. Auf eine einfache Postkarte hin, deren ganzer Text wohl den Stand des Absenders vermuten lassen könnte, ist die angesehene Verlagshandlung sofort mit 33 1/2% Rabatt bei der Hand. Gratislieferungen — es handelt sich um ein Werk, das auch in Lieferungen erscheint — die dem Sortimenter berechnet werden, womöglich noch mit Emballagepappen — erhält der neu aufgetauchte Kollege selbstverständlich. — Vorsichtig, was sein Geld anbelangt, ist der Herr Verleger. Die Person kümmert ihn wenig, Voreinsendung des Betrages macht er zur Bedingung, ist aber bereit, bei längerer Verbindung Teilzahlungen zu gestatten — also Kontoeröffnung in schönster Form. Bar-Konto mit vierteljährlicher Abrechnung — mehr erhält ja der Sortimenter auch nicht bei vielen Firmen.

Wer ist nun der neue Kollege? —

Ein Tünchergeselle wird durch Rheumatismus arbeitsunfähig. Aus dem Krankenhause ist er als Halbinvalide entlassen, und die Krankenkasse zahlt ihm die gesetzliche Unterstützung, wovon er natürlich nicht leben kann. In seinem Gewerbe darf er nicht arbeiten, so lange er nicht gesund geschrieben ist, bzw. so lange er Unterstützung erhält. Er macht „Alles, was vorkommt“ (eigene Worte des Betroffenen). Er rasiert die Dorfbewohner — der neue Kollege lebt auf dem Lande — schneidet ihnen die Haare und — sorgt für ihre litterarischen Bedürfnisse. Ein gut situirter Landwirt äußert den Wunsch, das betreffende Werk, das ca. 30 M kostet, sich zuzulegen — so beim Rasieren spricht man von dem und jenem. — Eine Buchhandlung in der nahen Residenz würde wohl dem Landwirt, nicht aber dem Tünchergesellen, der seinen Kunden bedienen will, das Werk kreditieren. Zudem giebt der Buchhändler im allergünstigsten Fall 15%, und das auch nur bei Kassaregulierung und in der Erwartung, daß sich der neue „Kolporteur“ auch weiter bemühe.

In der Buchhandlung, wo ihm auf Wunsch das Werk vorgelegt wird, hat aber unser pfiffiger Tüncher den Verleger erfahren, — eine Postkarte, und der Buchhandel ist um ein Mitglied bereichert. Es lebe der Buchhandel!

Die Sache geht aber noch weiter. Der Verleger fordert Bar-Einsendung des Ladenpreises abzüglich 33 1/2%, zuzüglich 50 % Porto. Woher soll nun der ohne sicheren Verdienst in ohnehin ärmlichen Verhältnissen lebende Tüncher das Geld nehmen? — Nicht umsonst hat er sich in das Vertrauen seines Auftraggebers einrafiert. Dieser giebt ihm das Geld. Aus Dankbarkeit offeriert er das Buch billiger als jeder Sortimenter. Der Kunde ist durch den Tüncher billiger bedient als durch den Sortimenter — der arme Teufel hat durch seinen Gang nach der Stadt und seine Korrespondenz mit der geachteten Verlagshandlung immerhin noch 20% verdient = 6 M. Der Verleger hat ein Exemplar seines Werkes bar verkauft — ohne die drei bis vier Sortimentere in der Residenz, die vielleicht jahrelang das Werk auf Lager haben, aber immer nicht verkaufen.

Das ist ein Vorkommnis aus dem Leben, das mir nur zufällig zur Kenntnis kam, weil die Kunden nicht mehr das Geld vorschossen und der Tüncher vulgo Buchhändler sich nun an mich wandte. Wie viele hundert Fälle mögen der Kenntnis des überflüssigen Sortimenters entgegen!

Kann es da noch wunder nehmen, wenn das Sortiment über unberechtigte, unlautere Konkurrenz zu klagen hat, wenn der Buchhändler mehr und mehr beim Publikum in Mißkredit gerät, von Nichtbuchhändlern verdrängt wird?

Wie stellt sich nun der Verleger zum Sortimenter?

Dem Sortimenter mutet man zu, unter schweren Kosten für Emballage und Fracht die Verlagsartikel der Herren auf Lager zu halten, damit das Publikum jederzeit dieselben einsehen und event. auch kaufen kann — wenn auch letzteres nicht beim Sortimenter. Unverlangte Sendungen anzunehmen verlangt man ferner. Dafür eröffnet man ja dem Sortimenter Konto und gewährt ihm 25% von Einbänden 20%, Emballagen werden pro Pappe 10 % gerechnet, ohne diese wird event. die Rücknahme von nicht verkauften Werken verweigert. Weil ihm eine Pappe von 5–10 M Wert verloren ging, muß der Sortimenter 9–10 M als Ladenhüter seinem Vermögen einverleiben. Wird er unangenehm, so wird ihm das Konto geschlossen und nur noch bar mit 10% Rabatt geliefert.

Doch der Sortimenter hat die Wahl, seine Bezugsbedingungen zu verbessern. Bei Barbezug kann er ja mehr verdienen. 11/10 mit 33 1/2%, bei Entnahme von 50 Exemplaren sogar 40–50% ohne Freiemplare. Mehr kann doch ein Sortimenter nicht verlangen, denn „irgend ein Risiko erwächst ihm nicht“, selbst nicht, wenn er „Hunderte“ von Exemplaren bezieht. Setzen doch einige rührige Firmen in kurzer Zeit „spielend“ Tausende von Exemplaren ab. Verluste — nun die hat der Verleger ja auch und muß sie tragen — zumal wenn er seine epochemachenden Artikel — verramscht.

Im großen Ganzen führt also der Sortimenter ein beneidenswertes Dasein; — wäre es nicht so, nun so würde er sich doch wohl mehr rühren und seine Interessen besser vertreten.

Recht haben die Herren, und wenn sich die Sortimentere nicht ihrer Interessen besser annehmen, so verdienen sie gar keine andere Behandlung. Sie können vernünftiger Weise nicht erwarten, daß die Herren Verleger, die für ihr gutes Geld gute Bücher in die Welt setzen, nun kommen und freiwillig für nichts und wieder nichts 50% Rabatt bieten: „Bitte haben Sie die Güte, gefälligst Gebrauch davon zu machen“. Zu meiner Beschämung muß ich gestehen, ich habe manche Kollegen vom Sortiment kennen gelernt, die, im alten Geleise ruhig weiter tappend, nun über unzulänglichen Rabatt klagen und über Verlegerprogen raisonnieren. Daß sie auch etwas gethan, ja nur irgend einen nennenswerten Versuch machten das zu ändern, davon konnte ich nichts erfahren. Mit Raisonnieren aber, liebe Kollegen, ist nichts gethan.

Daß die meisten Herren Verleger bereit sind in bereitwilligster Weise dem Sortiment entgegenzukommen, wenn sie nur den guten Willen sehen, wenn sie sehen, daß auch eine Gegenleistung zu erwarten ist, davon habe ich zahlreiche Beweise. Daß diese Freunde des Sortiments mehr bekannt werden, daß ihre Unternehmungen allseitig vom Sortiment unterstützt werden, das erfordert die Dankbarkeit. Andererseits ist es Pflicht der Sortimentere, dafür zu sorgen, daß die Feinde, die das Ansehen nicht nur des Sortiments, sondern auch des ganzen Buchhandels in ihrer Eignützigkeit und Kurzsicht schädigen, festgenagelt werden.

Dazu, Sortimentere, steht zusammen. Wie ich mir das denke, darüber vielleicht ein andermal.

G.

Ein Sortimenter.

Wie kann der Sortimenter den Kunden die Ausstattung von Novitäten zeigen, die der Verleger nicht zur Ansicht giebt?

Die kürzeste Antwort wäre die, daß der Sortimenter solche Novitäten fest oder bar kauft. Da dies aber sehr oft nicht geschieht, so würde dem Sortimenter dadurch gedient sein, wenn er von allen solchen Werken, die nicht allgemein zur Ansicht gesandt werden, Probefbogen seinen Kunden vorzeigen könnte. Vielfach versendet ja auch der Verleger solche Probefbogen; doch kommen solche gebrochen und unansehnlich beim Sortimenter an und werden bald weggelegt. Viel praktischer wäre es, wenn solche Probefbogen in einen oder zwei Bände elegant gebunden würden, da würde der Sortimenter ganz gewiß den Einband, der sich bei 1000 Exemplaren in Größe und Stärke wie Meyers Lexikon auf 1 M, in Größe wie Moderne Kunst auf 2 M stellen würde, gern bezahlen. Kolportage-Romane, Geringwertiges und Unpassendes würde natürlich ausgeschlossen sein. Ich bin gern bereit, mich dieser Angelegenheit zu widmen, doch müßten die Probefbogen (vorläufig 1000 Exemplare) bis Mitte November in meinen Händen sein, damit die gebundenen Probefbogen Anfang Dezember in den Händen der Sortimentere sind. Einige Leipziger Sortimentere und Verleger fanden diese Idee höchst praktisch.

Leipzig, Liebigstr. 11.

J. Milde's Verlag.

Aufdringlichkeit.

Von einem Herrn G. Holland in Berlin erhalten wir heute eine Postkarte folgenden Inhalts: