

jeder, der selber darin praktisch gearbeitet hat, kann keinen Augenblick darüber im Zweifel sein, daß die Einführung des Quittungszwanges die Anstellung von bedeutend mehr Arbeitskräften, also eine beträchtliche Verteuerung des Verkehrs zur unvermeidlichen Folge haben müßte. Die sofort entstehende Frage, auf wessen Schultern diese Erhöhung der Spesen zu fallen hätte, kann hier unerörtert bleiben, denn die neue Einrichtung würde trotz des größten Eifers aller Beteiligten ganz unfehlbar auch zugleich eine solche Verlangsamung des Verkehrs herbeiführen, daß alle auswärtigen Kollegen, in erster Linie natürlich die Sortimentler, sofortige Rückkehr zum alten System verlangen müßten, wenn sie gegenüber dem Bezug durch die Post konkurrenzfähig bleiben wollten. Daß es ganz unmöglich wäre, Ballen und Postpakete, vor allen Dingen aber die Zeitschriften, so schnell wie jetzt abzufertigen, wenn über jeden Beischluß bei Empfang quittiert würde, weiß jeder Kenner der Verhältnisse von selbst. Von denen aber, die über diese Frage ohne Kenntnis der Verhältnisse schreiben, darf wohl billigerweise erwartet werden, daß sie Belehrung annehmen von solchen, die den jetzigen Stand der Dinge nicht verschuldet, sondern ihn als eine organisch aus der Natur des Geschäfts erwachsene Einrichtung vorgefunden und mit ihm nach besten Kräften im Dienste der Allgemeinheit zu rechnen haben — also von den Kommissionären.

Daß bei alledem die bisher gültige Regelung der Ersatzpflicht verlorener Pakete viele Gegner hatte, ist erklärlich, denn jedermann, wenn er auch theoretisch noch so sehr von der Unerläßlichkeit von Steuern überzeugt ist, ärgert sich in der Praxis doch, wenn er welche bezahlen muß. Und die Steuer, die sich der Buchhandel durch die bisherige Fassung des § 20 gleichsam als Versicherungsprämie für die Schnelligkeit des Leipziger Verkehrs auferlegt hatte, konnte unter Umständen hoch und für den Betroffenen schwer zu tragen sein. Unbegreiflich aber ist der Kampf gegen die neuerdings vorgeschlagene Fassung, durch die jedem Beteiligten eine so geringe Prämie auferlegt werden soll, daß sie auch bei dem kleinsten Geschäft nicht in Betracht kommen kann. Praktische Geschäftsleute, wie sie die deutschen Buchhändler ja sämtlich in eminentester Weise sind, sollten die jetzt vorgeschlagene Regelung der bisher so viel Verdruß erregenden Frage doch eigentlich mit Freuden begrüßen und sie debattelos annehmen.

Uebrigens sei es gestattet, an dieser Stelle nochmals hervorzuheben, daß der neue Vorschlag weder von dem Verein der Leipziger Kommissionäre als solchem, noch von seinem Vertreter im Vereinsauschuß ausgegangen ist. Die Mitglieder des Vereins waren und sind bereit, die alte Einrichtung, die bei jedem Falle des Abhandenkommens eines Paketes ihnen größere Lasten auferlegt als die neue, beizubehalten. Gegen die unbillige Zumutung aber, allein verantwortlich gemacht zu werden für die unvermeidlichen Nachteile einer der Gesamtheit dienenden, im großen und ganzen als vortrefflich anerkannten Einrichtung werden sie stets Verwahrung einlegen.

Leipzig.

Rudolf Winkler.

Gute Geschäfte!

Buchhändler-Messe — wirkliche Messe!

Wieder stehen wir vor der Buchhändler-Ostermesse und wieder beschleichen mich die traurigen Gedanken an die vielen Ostermessen, zu welchen ich freudig in der immer wiederkehrenden Hoffnung gefahren bin, daß es mir gelingen würde, mit dem oder jenem Geschäftsfreund, den ich zur Messe in Leipzig treffen würde, einen hübschen Abschluß in den Artikeln meines Verlags zu erzielen. Die Leipziger Großfirmen selbst sind ja naturgemäß in den arbeitsvollen Tagen der Ostermesse kaum zu sprechen, und es ist reiner Zufall,

wenn dort etwas erreicht wird. Die »Provinzler« aber sind gar selten gefäet, und dann sind es meistens nur reine Berleger, die sich schließlich in demselben Falle befinden wie ich selbst.

Nun aber ist die Leipziger Ostermesse doch ein Zeitpunkt, zu dem sich alle wirklich kaufkräftigen, geschäftlich tüchtigen Detaillisten unserer Branche — die ja zum Teil auch selbst wieder Produzenten sind — wenigstens einfinden können, wenn ihnen eben Chancen für ihren Geschäftsbetrieb winken. Es dürfte also für den Börsenverein die dankbarste Aufgabe sein, der Buchhändlermesse dazu zu verhelfen, was sie als »Messe« eigentlich sein soll: Kauf, Verkauf und Change von Waren (hier also von Büchern, Kunstwerken und Musikalien).

Die Geschichte der Frankfurter und Leipziger Buchhändler-Messen zeigt, daß die »Messe« auch für den Buchhändler kaufmännische Erfolge zeitigen kann. Und welche Messabschlüsse wurden damals erzielt, trotz der enorm schwierigen und kostspieligen Verkehrsverhältnisse für Personen und Güter!

Heute scheuen die meisten die viel geringeren Unkosten, oder sie sind der Meinung, daß ihre Anwesenheit zu Hause jedenfalls nützlicher sei. Und doch sollte die Messe gerade das Gegenteil für jeden Buchhändler bedeuten: »Nur in Leipzig bist du in diesen Tagen am richtigen Platz!«

Für eine Verkaufs-Ausstellung, die ich mir als das einzig richtige Mittel zur Herstellung eines lebhaftesten Messverkehrs denke, haben wir ja im Buchhändler-Börsengebäude die prächtigsten Räume. Solche könnten beispielsweise vier bis sechs Tage vor Kantate in dem großen Saal und in den Parterre-Räumen überhaupt aufgestellt werden; auch würde der Garten eventuell zum Teil zur Benutzung heranzuziehen sein. Der Börsenverein seinerseits, die Aussteller ihrerseits machen das ganze Jahr über tüchtig Propaganda für die »Messe«, und es wird sich sehr bald ein bedeutend regerer Messe-Besuch sowie ein wirklicher Messe-Verkehr entwickeln, ein Verkehr, der in der ganzen Welt einzig dastehenden Produktion des deutschen Buch-, Kunst- und Musikalien-Marktes thatsächlich entspricht.

Es werden aber nicht nur die inländischen Häuser auf der »Messe« einkaufen, sondern auch die Einkäufer ausländischer Großdetaillisten (magasins, stores) werden zur Buchhändlermesse nach Leipzig kommen. Ich habe an einen solchen Einkäufer schon in Hamburg an der Börse verkauft; er hätte gern auch von anderen Firmen gekauft, aber wo, wie und wann? Diese Herren brauchen Centralstellen und bestimmte Tage, von denen sie genau wissen, daß sie da ihr Haus ausgiebig versorgen können. Die heutige Buch-Ausstellung im Buchhändlerhause bietet zu Abschlüssen nicht die Bedingungen, die ein ausgedehnter, reger Handel verlangt; dazu gehört vor allem Platz und Licht, Anwesenheit eines gewandten Ein- oder Verkäufers, rasche Erledigung des ganzen Marktes in wenigen Tagen. Die heutige »Ausstellung« ist anderen — ich möchte sagen: idealeren — Motiven entsprungen und eine Sache für sich, der ein blühender Fortbestand nur zu wünschen ist. Sie hat mit der »Messe« selbst aber nichts zu thun und will auch gar nicht als Verkaufs-Ausstellung gedacht sein. Der praktische Messverkäufer denkt sich sein Musterlager gut assortiert, gut zugänglich und übersichtlich, so daß er zwar seine Artikel alle allein unter seiner Firma ausstellt, andererseits aber auch von der Anziehungskraft der Konkurrenz profitiert — eine »Ausstellung« mithin im modernen Sinne des Wortes. — Der Chef des Hauses kommt selbst oder schickt seinen Vertreter zur Ausstellung. Gute Geschäfte und die Anknüpfung dauernder, lukrativer Beziehungen werden nicht ausbleiben, und die Verkäufer wie die Käufer werden mit wirklicher Befriedigung von der Leipziger Messe nach Hause zurückkehren. Brauchen sie dann doch auch auf die Frage ihrer Freunde nach den »Geschäften auf der Leipziger