

Allgemeiner Deutscher Buchhandlungs-Gehilfen-Verband. — Damit die bevorstehende Jubelfeier des Allgemeinen Deutschen Buchhandlungs-Gehilfen-Verbandes auch in Berlin zum Ausdruck komme, wird dort am Sonnabend den 11. September ein vom »Kreise Brandenburg« des Verbandes veranstalteter Festabend in Ristenmachers Garten (Richard Wagner-Str. 10, hinter den Zelten im Tiergarten) die Mitglieder und Freunde des Verbandes und ihre Damen versammeln. Beginn des Festes 9 Uhr.

Lehrmittel-Ausstellung. — Eine Ausstellung von Lehrmitteln und pädagogischer Literatur wird am 5., 6. und 7. Oktober d. J. in Hannover veranstaltet werden anlässlich der 18. Provinzial-Versammlung hannoverscher Volksschullehrer (vgl. die Anzeige auf Seite 6299 der heutigen Börsenblattnummer).

Sprechsaal

Aus der Praxis.

(Vgl. Nr. 199, 201, 202.)

Unter dieser Ueberschrift führt Herr X. im Sprechsaal des Börsenblattes ein treffendes Bild aus dem buchhändlerischen Verkehrsleben vor Augen, nur läuft ihm betreffs der Nuganwendung ein kleiner Irrtum unter, indem er sich an das Sortiment wendet. Das Bild mit dem Bauer, der den Ast absägt, auf dem er sitzt, ist weniger zutreffend als das mit der vergeblich haschenden Hand nach der entfallenen Pfeife, die man gerne weiter schmauchen, oder nach der Citrone, die man gerne weiter drücken möchte.

Viele Herren vom Verlage haben durch ihre Maximen und ihre selbstherrliche Behandlung der Sortimententer diese endlich zur Erkenntnis gebracht, daß es doch vielleicht auch ohne den sehr innigen und direkten Verkehr mit den Verlegern gehen könnte. Diese sich mehr und mehr bahnbrechende Ansicht hat sich in der Praxis bewährt und als durchführbar herausgestellt.

Die praktische Erfahrung aber wird durch das Schreckgespenst des abgesägten Astes nicht im geringsten abgeschwächt, noch sonstwie beeinflusst werden können. Daß der Sortimententer in vielen Fällen lieber mit dem Barsortimenter arbeitet als mit dem zu gleichen Bedingungen liefernden Verleger — Herr X. scheint übrigens den Verkehr mit dem Barsortimenter nur nach dem Wortlaut zu beurteilen —, ist allerdings sehr bezeichnend für den heutigen Verkehr im Buchhandel. Diese Verhältnisse aber nun lediglich dem Sortimententer zur Last legen zu wollen, ihm als Grund für seine Maßregel kleinliche Nachsicht unterschieben zu wollen, ist doch gar zu sonderbar. Gewiß hat der Sortimententer keine Ursache, darauf zu achten, daß dem Verleger, der ihm kein Konto eröffnet resp. ihm nicht in Rechnung liefert, nicht einige Groschen durch das Barsortiment verloren gehen; letzteres aber nur aus Eitelkeit in Anspruch zu nehmen, fällt doch keinem Sortimententer ein. Was hat der Verlag nicht alles ohne Sortiment versucht! Kommt er nun nach und nach zu dem Einssehen, daß ein engerer direkter Verkehr zu pflegen sei, soll der Buchhandel nicht zu Grunde gehen, — weshalb wendet er dann die Rabattdifferenz, die er dem Barsortimenter gewährt, nicht dem direkt verkehrenden Sortimententer zu? Liefert der Verleger bar mit erhöhtem Rabatt, so ist das einfachste Mittel gefunden, engeren direkten Verkehr, wie ihn Herr X. wünscht, herbeizuführen.

Da kommt man aber zu einem Kapitel, das man als *noli me tangere* zu behandeln scheint, auf den Rabatt im Buchhandel und dessen Verteilung. Es besteht nämlich im Buchhandel die ganz sonderbare Einrichtung, daß der erhöhte Rabatt meistens da gewährt wird, wo er nicht durch Arbeit und Verwendung gerechtfertigt ist. Nimmt dementsprechend der Verkehr dann eine neue Form an, so wundert man sich hierüber gerade da, von wo die Ursache der Erscheinung ausgeht.

Der ständige Rabattsatz im Buchhandel ist im allgemeinen 25%, wenn es sich um Neuerscheinungen handelt. Trotzdem man von allen Seiten zugegeben hat, daß bei den heutigen Spezen der Sortimententer mit 25% nicht auskommen kann, daß er damit die Unkosten des Novavertriebes nicht bestreiten kann, behält man den Satz als alten Topf bei, verlangt aber trotzdem, daß der Sortimententer mit großem Eifer an den Vertrieb der Neuigkeiten gehe, sich unverlangt damit überschwemmen läßt und unter baren Zuschüssen, unter Aufopferung von Zeit, Arbeit und Material die Neuunternehmungen des Verlegers dem Publikum bekannt macht.

Nicht zu Willen sein wird mit Rabatt-Verkürzung, mit Verweigerung, in Rechnung zu liefern, mit Ablehnung, feste eilige Bestellungen direkt zu liefern, zc. geahndet. Und nun das Bewundern, wenn die Citrone — pardon, der Sortimententer — sich den Händen seiner — Geschäftsfreunde zu entwinden sucht, wenn er da kauft, wo er für sein Geld die verlangte Ware ohne lästige Bedingungen erhält.

Doch zur Rabattverteilung! Hat sich eine Erscheinung nun durch Vermittelung des Sortimententers eingeführt, ist sie so bekannt geworden, daß Nachfrage entsteht, so ist man keineswegs bereit, nun dem Sortimententer den Rabatt von 25% zu erhöhen, wie es das nun verminderte Risiko des Verlegers rechtfertigen würde, — bewahre, der Rabatt bleibt; aber man ist gern bereit, demjenigen, der das sich spielend verkaufende Buch in Partien bezieht, den denkbar höchsten Rabatt und sonstige Vorteile zu gewähren.

Glaubt man wirklich, daß der Besteller einer Partie als Förderer des Absatzes und der Verbreitung eines Buches anzusehen ist, der prämiert werden muß?

Denkt man gar nicht daran, daß ein solcher Besteller gewöhnlich weniger Risiko eingeht, als der Nova bestellende Sortimententer, der niemals in die Lage kommt, das eingeführte Buch in Partien beziehen zu können? Muß nicht der Sortimententer, der für sein schweres Geld (Kommission, Fracht, Emballage) eine Neuerscheinung kommen läßt, um sie mit Aufwendung von Arbeit, Zeit zc. zu vertreiben, stets gewärtig sein, daß er das Buch unter nochmaligen Spezen unverkauft zurücksenden muß? Gar nicht zu gedenken der Scherereien, die ihm nebenbei noch blühen können! Da ist Zurückverlangen des Verlegers in der arbeitsreichen Zeit (wobei zu beachten, daß das zu remittierende Buch doch meist nicht am Lager), Abstreiten der Kunden, zur pünktlichen Rückgabe verpflichtet zu sein, und der Verantwortung überhaupt für ein unverlangtes Buch zc. Bei Mißerfolg werden schließlich zu allen diesen Unannehmlichkeiten Vorwürfe und Liebesswürdigkeiten seitens der Herren Verleger zugegeben.

Zieht sich nun notgedrungen, nicht freiwillig, der Sortimententer von dem Nova-Vertriebe möglichst zurück, verbittet er sich, gleich vielen Herrschaften seiner eigenen Kundschaft, unverlangte Zusendungen, — wer will ihn deshalb tadeln?

Kauft er nicht schließlich billiger und besser bei denjenigen Großisten zc., die in der Lage waren, Partien mit bedeutend erhöhtem Rabatt zu beziehen, als direkt beim Verleger? Einzelne Exemplare erhält er hier zum Partiepreis mit vielleicht kleinem Provisionsaufschlag. Ich erinnere nur an die Kochbücher, Kalender zc.

Ueber die selbst hervorgerufene Verkehrsordnung moquiert man sich nun, da man merkt, daß sie geeignet ist, den Sortimententer in vielen Fällen vom Verleger zu emancipieren. Viele Herren Verleger, das muß man zugestehen, und ihre Zahl ist in erfreulichem Steigen begriffen, haben längst eingesehen, daß diese Verkehrsordnung eine verkehrte Ordnung ist, die nach und nach dahin führt, daß ihnen die Fühlung mit dem Sortiment vollständig verloren geht. Sie suchen die Aenderung auf dem allein richtigen Wege. Sie erhöhen nach Möglichkeit den Rabatt für Nova oder gestatten Barabrechnung oder Barnachbezug des Verkaufes. Man fängt an, schon bei der Kalkulation des Preises zc. an den Sortimententer zu denken, so daß man 40 bis 50 Prozent Rabatt gewähren kann. Natürlich wird der Sortimententer die Artikel dieser Verleger pouffieren, auch wenn sie mit Rücksicht auf Konkurrenz oder besondere Verhältnisse bei einzelnen Artikeln nur 25 Prozent gewähren. Ein engerer direkter Verkehr ist da geschaffen; niemals wird der Sortimententer Artikel, die er unter solchen Bedingungen beim fulanten Verleger haben kann, vom Barsortimenter beziehen.

Eine Anzahl von Verlegern glaubt aber besser zum Ziele zu kommen, wenn sie die Barsortimente bekämpfen, wenn sie diesen ihre Artikel entziehen. Auf diese Weise wieder Einfluß auf das Sortiment zu gewinnen, dürfte in vielen Fällen ein zweischneidiges Experiment sein, so lange diese Verleger nicht in Leipzig vollständiges Auslieferungslager halten. Das Publikum begreift den alten Topf nicht, der zwei bis drei Wochen warten lassen will. Wie so manches Geschäft wird abgeschlossen, weil der Sortimententer verspricht: »zu der bestimmten Zeit erhalten Sie das Buch«, in anderthalb bis zwei Tagen kann geliefert werden — wenn Volkmar, Koehler, Staackmann das Buch aufführen; sonst aber wird kein Sortimententer so leichtsinnig sein, sich auf einen bestimmten Termin einzulassen; er schlägt ein anderes Buch vor, das er bei den Barsortimenten vorrätig weiß, — oder er lehnt die Bestellung ab. Dadurch erspart er sich Anzüglichkeiten seitens der Besteller, Ärger, Verlust und vermeidet Ladenhüter. Barsortimente und Sortimententer sind eng befreundet, das zeigt sich so recht zu Weihnachten, zu Ostern und bei allen eiligen Bestellungen.

Also nicht die neue Verkehrsordnung angreifen, nicht gegen die Barsortimente kämpfen, nicht gegen die Unzugänglichkeit der Sortimententer, Novavertrieb betreffend, eifern, bevor man nicht Einkehr bei sich selbst gehalten, bevor man nicht dazu beigetragen hat, durch Kulanz und richtige Rabatt-Verteilung die Verkehrsordnung im Buchhandel zu bessern, — das ist die richtige Nuganwendung des Artikels des Herrn X.

W.

H. Rg.