

Gehilfen-Versammlung der Wiener Korporation. — In der am 13. Juni d. J. in Lebers Restaurant in Wien abgehaltenen Gehilfenversammlung, die zahlreich besucht war, wurden nahezu einstimmig gewählt: Zum Gehilfenobmann-Stellvertreter Anton Kotoul (i. S. Urban & Schwarzenberg); in den Gehilfenausschuß Bruno Wokurek (i. S. Ignaz Brand), O. Kozurek (i. S. C. Kravani); als Ersatzmänner Paul Klingebell (i. S. Schallehn & Wollbrück), Max Simon (i. S. Wolfrum & Comp.); als Delegierte in die Korporationsversammlung Hugo Heller, Ignaz Fey-Felber, Paul Niemann; in den Vorstand der Gehilfenkrankenkasse Ignaz Fey-Felber, Adolf Eisler, Hugo Heller, Rudolf Vob; als Ersatzmänner Anton Richter, Adolf Reizer; in den Ueberwachungsausschuß Otto Obermüller, F. J. Voos; als Ersatzmänner M. Buschmann, Moriz Rainer; als Delegierte in die Generalversammlung der Krankenkasse: Victor Eytelhuber, Friedrich Feldner, Franz Ferens, Wilhelm Müller, Carl Hanel, Eduard Geiseder, Josef Goldbach, Josef Grünfeld, Carl Gubitz, M. Patkiewicz, Oscar Höfels, G. Kießling, Frau Marie Nowak, E. Kindervater, Heinrich Bayer, Paul Kottula,

Julius Schellbach, Otto Kozurek, Eduard Schlathau, Emil Schatz, Robert Schneider, Adolf Schubert, Carl Sikora, Reinhold Sorms, R. Sedlaczek, Th. Sturzel, Fr. Wiedemann, Jos. Zapletal, Paul Klingebell, Rudolf Schrey.

### Personalmeldungen.

Wechsel im Bibliotheksamt. Der Direktor der Universitäts-Bibliothek zu Berlin, Herr Dr. Wilhelm Erman, ist in gleicher Eigenschaft an die königliche und Universitäts-Bibliothek zu Breslau versetzt worden.

### Bestorben:

am 7. Juli nach kurzer Krankheit im Alter von fünfundsüßzig Jahren der Verlagsbuchhändler Herr Julius Büttmann in Köln, Inhaber der angesehenen Firma seines Namens, die er am 1. Dezember 1869 in Elberfeld gegründet und 1880 nach Köln verlegt hatte.

## Sprechsaal.

### Konten-Abschluß.

(Vergl. Nr. 133, 146 u. 150 d. Bl.)

Die Auseinandersetzungen der Herren Kollegen vom Verlag und Sortiment über kaufmännisches und unkaufmännisches Gebaren im Buchhandel wiederholen sich im Sprechsaal mit großer Regelmäßigkeit und ebensolcher Gleichförmigkeit. Die angezogenen Beispiele für letzteres, das unkaufmännische Gebaren, erklären sich jedoch meistens aus der Eigenart bestehender Einrichtungen oder aus Umständen persönlicher Natur, die von dem Einsender nicht richtig bemessen wurden und zur Verallgemeinerung nicht hinreichen. Ebenso beschränken sich die Vorschläge zur Besserung, bzw. zur Herbeiführung kaufmännischer Gewohnheit meistens auf das Vorbringen eines Spezialwunsches, für den das große Ganze kein Interesse hat. Die Beachtung aller solcher Sondervorschriften, die doch irgendwie niedergelegt werden müßten, dürften den Mechanismus des Buchhandels zu einer außerordentlich lästigen Einrichtung machen.

Sicher steht aber heute so viel fest, daß es nur noch sehr wenigen Buchhändlern im alten Bau uneingeschränkt gefällt, und doch jeder daran ist, sein Reich möglichst stachelig einzugrenzen.

In erster Linie scheint das Sortiment die alten Verkehrsformen nicht mehr zu wollen. Die Bedingungen, unter denen sich neugeborene Firmen bereit erklären, den bedeutend gestiegenen Bedarf deutschen Schrifttums im Bereich ihres zukünftigen Wirkungskreises zu vermitteln, klingen zuweilen sehr reserviert und haben für den Verleger, der doch auch sozusagen »Träger der Wissenschaft« ist, etwas Entmutigendes. In neun Fällen unter zehn ist der Gründer ein neues Glied in der Phalanx jener Streiter, die durch »Spesennachnahme« und »eigene Wahl« die sprudelnde verlegerische Ueberproduktion in ein normales Bett zurückdrängen möchten.

An sich läßt sich gegen den gekennzeichneten geschäftlichen Standpunkt vielleicht absolut nichts einwenden; sicher muß er gewisse Vorteile bieten oder notwendig sein, sonst würde ihn das Sortiment nicht mit solcher Einhelligkeit behaupten; man sehe nur das Adreßbuch oder die betreffenden Versendungslisten darauf hin an.

Nicht wohl zu verstehen ist aber, daß der Verlag in seiner Gesamtheit diese Sachlage nicht acceptiert und zu einer kaufmännischen Neuordnung seiner Beziehungen zum Sortiment übergeht. Es wäre dies für ihn außerordentlich leicht und würde alle Verbindungen erquicklich vereinfachen.

In den Artikeln »Konten-Abschluß« wird beispielsweise von einer so großen Anzahl, selbst von mittleren Geschäften zu führenden Konten gesprochen, daß es geradezu erschreckend ist. Selbstredend bleibt die Arbeit bei dem größten Teil unfruchtbar, verursacht mithin nur Kosten und Verdrießlichkeiten.

Keines unserer Verlagsgeschäfte aber würde zu dieser sterilen Thätigkeit gezwungen sein, wenn sie als Körperschaft, eventuell in Gruppen nach Verlagsrichtungen gesondert, zu den oft empfohlenen kaufmännischen Verkehrsformen übergehen würden.

Die Zufallsbeziehungen von Fall zu Fall, bzw. bei jeder Publikation mit anderen Firmen, würden aufhören, und eine ständige kaufmännisch thätige Vertretung müßte Platz greifen.

Wird das deutsche Sprachgebiet in zehn Meilen-Zonen eingeteilt, so kann mit etwa hundert Centralen der ganze Vertrieb bestritten werden; die Großstädte würden diese Ziffer eventuell noch verdoppeln.

Mit diesen ca. 200 Vertretern als buchhändlerisch thätigen

Agenten bestimmter Verleger würden nicht allein Geschäfte zu machen, sondern auch abzuwickeln sein. Aus der geschäftlichen Beziehung beständen beiderseits Verpflichtungen, zu denen heute kaum ein Ansaß vorhanden ist. Diese Vertreter würden auch in der Lage sein, Ansichtsendungen der altgewohnten Form allen Interessenten vorzulegen, ohne großem Widerspruch zu begegnen. Alle Bücherfreunde bzw. -Käufer und Gelehrte (abgesehen von Bibliotheken und ähnlichen Instituten) werden sehr bald wissen, wer ihnen die Erscheinungen bestimmter Firmen vermittelt, und sich bedenken, Bücherpakete uneröffnet liegen zu lassen, zu verlegen, auf den Treppenhof zu werfen, oder günstigstenfalls mit einer derben Formel zurückzusenden. Jeder bekäme alles nur einmal vorgelegt; heute bekommt er nicht selten von mindestens vier Richtungen Bücher zur Ansicht und hat daher meistens auch eine recht geringe Meinung von dem Wert einer Bücherendung. Heute bestellt ein Interessent ein von ihm an vier Sortimenten zurückgegebenes Werk, ein Werk, das er noch nicht einmal ansah, bei einem fünften Buchhändler, der seinerseits zur Erhöhung der allgemeinen Verwirrung vom Barfortimenter verlangt. Mit welchen Ermägungen später von allen Beteiligten das Fest der Remission gefeiert wird, kann man sich ohne Mühe ausmalen; es ist eine öde Kraftvergeudung. Die einzige buchhändlerische Instanz, die an dem lebhaften Hin und Her ihre Freude haben mag, ist vermutlich das Kommissionsgeschäft; je mehr, je besser. Den rollenden Ballen geht es aber wie den Steinen: sie setzen kein Moos an.

Besteht sich dagegen ein Verleger im Besitz fester Vertretungen, so können feste Bestellungen auch am Plage der Aufgabe ihre Erledigung finden. Der Sortimenter braucht auf die Ausführung von Bestellungen in den seltensten Fällen zu warten, er kann seine Kunden sogleich befriedigen und wird bei einem Aufschlag von 10 Prozent auf den Barpreis, sich noch besser stehen als bei der heutigen Einrichtung.

Für den Verleger verbilligt sich die Expedition gleichfalls; er kann dafür franko liefern. Im einzelnen Fall kann er sogar im Vertriebe nachhelfen, ohne wegen direkter Manipulationen Differenzen zu haben; er genießt den Vorteil der Verrechnung mit einer Minderzahl ihm sicherer Firmen und ist vor kleinlichen Verdrießlichkeiten ziemlich gesichert.

Der Weg zu einer solchen Neuordnung erscheint bei Anwendung der in Verlegerverbindungen bereits bestehenden Organisationen nicht sehr umständlich; schlimmstenfalls könnte eine Geschäftsstelle dafür geschaffen werden.

Wer als gelegentlich reisender Buchhändler Interesse daran nimmt, die Leistungen und Funktionen eines Durchschnittsortiments als simpler Käufer zu erproben, wird sich selten befriedigt fühlen und mit der Ansicht erfüllt werden, daß hier eine Wandlung zum Bessern möglich und sehr angebracht sein würde. Ein großer Teil der Verleger wird auch aus geschäftlicher Erfahrung heraus diese Meinung bestätigen. Daß so wenige dazu kommen, solche öffentlich zu bekunden, hat seine guten Gründe, die sich aus dem Verhalten der betreffenden Kreise ohne Zwang erklären lassen.

Jedenfalls möchte es nützlich sein, im Gegensatz zu manchen im Sprechsaal d. Bl. öfter aufgeworfenen Fragen einmal die These zur Diskussion zu stellen, ob die heutige Form des Buchvertriebes noch als rationell anzusehen ist. Wenn nicht, so wird die Frage am Plage sein, warum von seiten des Verlages, auf dessen Kosten der kostspielige Popf in der Hauptsache weitergeschleppt wird, nicht Schritte gethan werden, die wünschenswerte Neuordnung herbeizuführen.

L., 3. Juli 1901.

C. M.