

Die Entwicklung des Buchhandels und die Notwendigkeit von Reformen.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 9, 15, 23, 32, 35, 36, 46, 48, 50, 54, 55)

XII.

Bei länger ausgesponnener Polemik gelangt man leicht dazu, sich persönlichen Mahnungen gegenüber zu sehen oder sich mit Kritik von Kritiken zu befassen, ohne zu fördernden Vorschlägen zu kommen, die mir doch am wichtigsten erscheinen. Wenn ich mir s. Zt. erlaubte, solche zu machen, so hatte und habe ich dabei selbstredend vor den geschäftlichen Leistungen und dem persönlichen Wert einer sehr großen Zahl von Sortimenters-Buchhändlern, die sich anders zur Sache stellen, die allergrößte Hochachtung. Keineswegs halte ich mich aber verpflichtet, dies Gefühl auf eine Gesamtheit von etwa 6000 Einzelpersonen zu übertragen, und zwar zum Teil deswegen nicht, weil die Gesamtleistung dieses Heeres auf seinem Berufsgebiet sich nicht nur nicht hervorragend präsentiert, sondern nach meinem Dafürhalten geradezu unter dem erlaubten Mittel bleibt. Ich befinde mich mit dieser Anschauung u. a. in Uebereinstimmung mit der Erfahrung eines Herrn Ch., G., der sich in diesem Sinne im Börsenblatt Nr. 54 vom 7. März ausspricht und in sehr milder Form die Reformbedürftigkeit unserer Beziehungen konstatiert.

Herr Ch., G., sagt beispielsweise: »Es hat sich im Sortiment die verderbliche Praxis herausgebildet, zu verkaufen, um dann erst einzukaufen«

Bermutlich wird dieser Satz lebhaft bestritten werden; er dürfte manchem als gegen die Berufslehre gerichtet erscheinen. Fraglich erscheint mir allerdings, ob man eine solche Erscheinung durch einen Appell an den Kaufmann im Sortiment beseitigen kann; zu erhebliche Gründe sprechen gegen diese Annahme. Um solches durchzusetzen, muß man nach meiner Ansicht das System ändern; man muß die Spezialisierung im Sortiment auf die Schaffung von Firmen richten, die ihr Geschäft in der Hauptsache durch Bareinkäufe machen, und den à conditions-Verkehr ganz in die Hände von Leuten geben, die sich bereit finden, die Manipulations-Anordnungen des Verlegers auszuführen, und eine Kontrolle dulden. Der Geschäftskreis dieser sogenannten Agenten- oder Verlags-Hauptstellen-Direktoren (ein stattlicher Titel wäre ja bald gefunden) dürfte ein sehr ausgedehnter sein. Nicht allein die Ansichtsversendung an das Publikum, die regelmäßige Prospektverteilung u. dergl., sondern auch die sachgemäße Vorlage durch Stadtreisende und Vertreter würde zu veranlassen sein. Sortimentsgeschäfte und Papierhandlungen würden mit geeigneten Neuigkeiten und Brotartikeln regelmäßig zu besuchen sein, und damit würde man die Gewöhnung herbeiführen, die der Verlag herbeiwünscht, nämlich zu kaufen, um zu verkaufen. Der Sortimenter, der bei Vorlage und Prüfung eine Novität kauft, kann sie mit 33 1/3 bis 50% Rabatt erwerben; wer sie dagegen bei gelegentlicher Nachfrage einholt oder direkt besorgt, erhält nur mit 25% oder noch weniger Rabatt geliefert. Erst hiermit wird die Prämie für kaufmännisches Risiko zu einer gerechten Anwendungsförmigkeit gelangen. Das Barsortiment müßte sich den gleichen Bedingungen unterwerfen, soweit es sich um Neuigkeiten handelt. Mit solchen Einrichtungen, die weiter auszubauen nicht schwer fallen dürfte, könnte man die beklagenswerte Erscheinung des Kundenrabatts vermutlich beseitigen; der »Besorger« wäre dann zu wenig imstande seine Provision mit dem Besteller zu teilen.

Ein beschränkter Kommissionsverkehr würde sich eventuell zwischen Verlagsvertretern und den Inhabern von Ladengeschäften bei Schaufenster- und aktuellen Artikeln sehr gut und nutzbringend aufrecht erhalten lassen. Die Verluste des Verlagsbuchhandels dürften, im Vergleich zu heute, bei diesen

enger kontrollierten Verbindungen sich sehr vermindern. Außerdem wäre aber auch noch eine Möglichkeit gegeben, dem ausgesprochenen Schund in der Litteratur das Feld einzuengen. Die Notwendigkeit für den Sortimenter, sich mit einem Lager zu versehen, das den wechselnden Bedarf des Publikums vorausberechnet, wird zwingend auftreten, wenn der Neuigkeitenvertrieb andere Wege einschlägt und der Verleger mit ihm verbündeten Geschäftsstellen seine Manipulationen vereinbaren kann. Die dann verbleibenden Ladengeschäfte im Sortiment mögen sich nötigenfalls mehr, als es heute geschieht, spezialisieren und damit zu Instituten werden, die dem Publikum viel nützlicher sind als die meisten Betriebe von heute mit ihrem zufällig zusammengewürfelten Lager.

Ein Buchhändler, der wie andere Kaufleute inmitten seines bar gekauften Eigentums den eintretenden Käufer empfängt, wird seine Angestellten wahrscheinlich auch zu verbindlicherer Abfertigung und sachlicherer Bedienung anhalten, als dies heute vielfach geschieht. Man beklagt sich nicht ohne Grund über die für diesen Zweck ganz ungenügenden Einrichtungen vieler Geschäfte. Man scheint nicht selten zu glauben, daß mit Kundenbedienen der Buchhandlungs-Novize am wenigsten Schaden anrichtet, und daß die Beschäftigung, Bestellungen anzunehmen und Besorgungen zu versprechen, auch ohne besondere Fachbildung geübt werden kann. Es ist aber offenbar ein großer Unterschied bei der Steigerung der Kauflust, ob ein Litteraturfreund von einem Herrn bedient wird, der in seinem Fache beschlagen ist und aus dem Kunden herauslockt, was diesen zum Kommen veranlaßt hat, oder ob ihm in frostigster Form, sozusagen noch mit unausgespritzter Feder, deutlich gemacht wird, daß des Verkäufers Zeit eigentlich durch wichtigere Dinge in Anspruch genommen ist. Der Unterschied in der Bedienung des Publikums in Buchhandlungen und in anderen kaufmännischen Betrieben ist in die Augen springend und erklärt die zum Teil unbefriedigenden Kassenerfolge und die geringe Geneigtheit des Kunden, sich vom Buchhändler beraten zu lassen, vollkommen; er ist es nicht gewöhnt und hat gelernt darauf zu verzichten. Der unerfreuliche Zustand würde beseitigt werden, wenn man eine Trennung der buchhändlerischen Arbeitsgebiete herbeiführte und den Sortimenter nötigte, nicht mehr auf den Besteller, sondern auf den Käufer zu warten.

Herr Ch., G., macht den Vorschlag, im späteren Geschäftsverkehr den Rabatt nach der Höhe des Saldos oder dem Grade der Verwendung festzustellen. Das scheint mir nicht gerecht und steht mit den sonst geltenden Handelsbräuchen zu sehr in Widerspruch, als daß es sich bewähren könnte. Will man die hergebrachte Rabattskala aufheben, so wäre der freie Kaufvertrag doch viel zweckmäßiger. Die Bücher würden einen Ladenpreis, aber keinen unabänderlichen Nettopreis haben. Jeder Sortimenter kann beim Einkauf über den Kaufpreis verhandeln und wird ihn in einer Höhe erreichen, der in Uebereinstimmung mit der Anschaffung steht. Der Sortimenter macht jetzt ja auch schon Gebrauch von diesem Recht, falls ihm sein Auftragsgeber nur etwas Zeit läßt und der betreffende Verleger geneigt scheint, Nachlaß zu gewähren. Die Vorbedingung einer solchen Bewegungsfreiheit müßte aber die Beseitigung des Servituts eines allgemein geltenden Rabattsatzes bilden, das z. B. seinen Segen über Gerechte und Ungerechte verbreitet. Dem Verlag und dem Buchhandel ist den heutigen Zuständen gegenüber nur durch ein radikales und konsequentes Reformverfahren zu helfen; an den selbstthätigen Einzug anderer Gewöhnungen glaube ich nicht. Der Entschluß und die Haltung eines Einzelnen im Sortiment oder selbst vieler Einzelnen kann eine grundsätzliche Wandlung in dem Verhalten der beiden Berufs-