

Gehilfen, die auf Wunsch dem Kunden den Barsortimenter-Katalog mit den Nettopreisen in die Hand drücken. — Wie ängstlich weiß der Kaufmann das Geheimnis des Einkaufs und der Einkaufspreise zu wahren; nur solche Mitarbeiter, deren Treue erprobt ist, bekommen das Kalkulationsbuch in die Hand. In der Natur unsers Geschäfts liegt es einmal, daß jeder Lehrling und Markthelfer über unsre Bezugsbedingungen unterrichtet ist, und schon daraus mag manches Unzutragliche, was uns verborgen bleibt, entstehen.

Warum wir aber durchaus, um des Kleinlichen Vorteils willen, unsern Kunden die Waffen gegen uns geben wollen — diese Sparsamkeit am unrechten Ort geht über meinen Horizont. Macht doch bei einem Umsatz von 5000 M., den ich, ohne Rabatt bewilligen zu brauchen, erziele, der höhere Gewinn die Auslagen für das Börsenblattporto über sieben mal bezahlt! Und dann fürchte ich, daß, wenn die Börsenblatt-Kuh keine Milch mehr gibt, das Geld, das die ausgezeichnete Verwaltung unsers Börsenvereins einmal verbraucht, auf andre Weise aus unsern Taschen fließen muß; wir wären dann doppelt Leidtragende.

Mein Gegenantrag, den ich zur Ostermesse 1903 in Leipzig — unterstützt von hoffentlich recht vielen gleichgesinnten Kollegen — stellen möchte, lautet:

Die Hauptversammlung wolle den Antrag Rocholl und ähnliche Anträge ablehnen und dem Vorstand für seine weitausschauende Politik, deren segensreiche Wirkung allerdings erst unsre künftige buchhändlerische Generation voll genießen wird, Dank und Anerkennung zollen.

Waldenburg in Schlesien, den 13. Februar 1903.

G. Knorr jr.

Betrachtungen über das verfloßene Weihnachtsgeschäft und über die Tage des Sortimenters.

Von Otto Carius-Göttingen.

Ich benutze die Stille vor dem Remissionssturm, um den auf meine »Weihnachtsplauderei« (Börsenblatt Nr. 282 vom 5. Dezember 1902) mir von vielen Seiten zugegangenen Anregungen Folge zu geben. Wenn ich damals für das kommende Weihnachtsgeschäft wenig guter Hoffnung war, so wird das nun verfloßene Weihnachtsgeschäft wahrscheinlich allerorts meiner Auffassung entsprechen haben. Die augenblickliche Depression im Geschäftsleben macht das Publikum wenig geneigt zu Geldausgaben für Bücher, lieber läßt Herr K. sich eine Flasche Heidsieck Monopol kaltstellen und Frau J. sich einen feinen Lucca-Vikör ins Haus senden, als daß sie für Bücher ein Opfer brächten. Die Ausgabe für ein Buch ringen sich die meisten erst nach langem Widerstreben ab.

Es müßte denn ein Kolporteur mit einem größern Wert kommen. Der versteht allerdings auch die schwerfälligsten Menschen zu einer (nachher oft bitter bereuten) schnellen Unterschrift zu bewegen, dieselben Leute, die einer ortsansässigen Buchhandlung, wenn überhaupt, erst nach jahrelangem Überlegen eine solche Bestellung gegeben haben würden. — — —

Doch kurz und gut: das Weihnachtsfest ist längst vorüber. Es ward aufgeräumt, die entstandenen Lücken wurden aus den überreichen Reservebeständen ausgefüllt und das Kommissionslager harret der Remission. Kollege N. hat nicht Unrecht, wenn er mir schreibt:

... »von den großen Massen verlangter und unverlangter Sachen gestatten die Herren Verleger dann keine Disponenden, und wir fahren für unser teures Sortimentergeld die Werke von und nach Leipzig hin und wieder zurück für nichts.« —

Aber nicht nur die schlechten Zeiten allein sind die Ursache für einen geringen Weihnachtsumsatz; es hat auch die Mode ein gut Teil Schuld daran. Ich wenigstens habe die Empfindung, als ob der Bedarf an Luxusgaben, an Schmuck u. dergl. stark wächst, während Bücher zu Geschenkzwecken relativ weniger gekauft werden als früher. Welcher Verleger z. B. riskiert heute noch, teure Prachtwerke in solchen Mengen auf den Markt zu bringen, wie das vor zehn bis zwanzig Jahren der Fall war, wo derartige Werke von wohlhabenden Leuten auch wirklich flott gekauft wurden und diese großen Posten vor Weihnachten sehr ins Gewicht fielen!

Es bürgert sich ja leider auch zur Konfirmation immer mehr der Brauch ein, statt eines guten passenden Buchs Blumen oder Schmuckstücke zu schenken.

Und was den Kunsthandel anbelangt, so hat sich das Blättchen auch da gewaltig gewendet. Für jedes Bild einen entsprechenden stilgerechten Rahmen! Das zeugt zwar von einem im allgemeinen zunehmenden Geschmack, erschwert das Geschäft aber sehr. Und dann die Verwendung aller möglichen Firzereien jetzt in den »modernen« Wohnungen! Die Wände sind drapiert mit farbigen Stoffen, mit echt japanischen Fächern aus Thüringen, mit Selbstschneidereien, mit Gebranntem, mit Selbstgemaltem u. a. Alles zwar meist dilettantenhaft, doch »selbstgearbeitet«. Das Auge sucht vergebens einen Ruhepunkt in Gestalt eines guten Bildes an der Wand; höchstens ein paar vom Kolporteur gekaufte Oldbrude mit Papiermachérahmen, oder, wenn der Besitzer des »modernen« Salons etwas mehr Verständnis und Geschmack hat, ein »moderner Böcklin in hypermodernem Rahmen« auf der Staffelei schmücken das Heim. Natürlich auch mit Stoff drapiert. Über den Geschmack läßt sich streiten! Und dabei gibt man für die Möbel selbst jetzt zumeist recht viel Geld aus.

Gegen all solche Modeströmungen läßt sich natürlich schlecht ankämpfen; nur die Mode wird sich leider wohl kaum so bald bemerkbar machen, daß es zum guten Ton gehört, ein Bibliothekszimmer, oder im Salon wenigstens einen geräumigen Bücher-schrank mit den Werken der besten Autoren zu haben, gleichviel, ob sie gelesen werden oder nicht. Verstanden werden sie wenigstens recht selten, und dann ist es natürlich auch kein Genuß, sie zu lesen. In der neueren Belletristik macht sich ja auch das Leichte, Seichte und Pikante breit, und dies wird hauptsächlich verschlungen, nicht nur von Leuten, von denen man nichts andres erwarten darf, sondern auch vom sogenannten »bessern Publikum«. Jörn Uhl bildet eine rühmliche Ausnahme. Er wird gelesen, weil Frenssen ein Schriftsteller ist, den gelesen haben zum guten Ton gehört, obgleich das Buch von den meisten gar nicht verstanden wird. —

Wenn es nun schon viele Gründe gibt, die den Absatz von Büchern überhaupt beeinflussen, so gibt es wiederum eine Menge Ursachen, die den Bedarf von Büchern den Händen des Sortimentersbuchhandels entziehen. Dies einmal zu besprechen, kann nichts schaden, besonders da eine solche Aussprache im Börsenblatt jetzt »unter uns« bleibt.

In meiner Weihnachtsplauderei hatte ich u. a. erwähnt, daß der Sortimenter dem Publikum literarischer Ratgeber sein soll. Das scheint auch mehr und mehr ein überwundener Standpunkt zu werden, wenn auch vorerst nur besonders in betreff der Jugendschriftenliteratur.

Schon die Hamburger Buchhändler haben den Kampf mit den Lehrer-Jugendschriften-Ausschüssen aufgenommen. Erfolglos freilich. Denn die Bewegung hat weitem Boden gewonnen, und es werden Prospekte mit den von den Lehrerprüfungskommissionen empfohlenen Büchern jetzt in den Schulen verteilt. Wir haben also nichts mehr zu tun, als die in diesen Prospekten aufgeführten Werke auf Lager zu halten und sie den Nachfragenden für in Papier zu wickeln. Das heißt ein glatt abgewickltes Geschäft im wahren Sinne des Wortes, das sich daraus entwickeln wird.

Novitäten brauchen wir dann nicht mehr. Also packt ein, ihr Jugendschriftenverleger!

Es springen aber auch den Eltern der Kinder die billigsten Ausgaben auf dem Prospekt zuerst in die Augen. Das ist für uns Sortimenters auch ein springender Punkt.

So lange der Onkel Buchhändler der Berater war, legte er jedem je nach seinem Geldbeutel zuerst die besser ausgestatteten Sachen vor. Jetzt heißt es:

»Hier stehn ja auch billigere Ausgaben; die sind lange gut« —

und da wird dann von Hey-Spelter z. B. die Ausgabe zu 50 s gekauft, statt einer bessern. — Die Schule mischt sich aber auch sonst in den Geschäftsbetrieb des Buchhändlers dadurch ein, daß sie Bücher an Schüler und Schülerinnen direkt verkauft, die ihr leider von einzelnen Verlegern zum Partiepries (meist Buchhändlernettopreis) geliefert werden. Die Lehrer empfehlen auf Wink von oben die Bücher, nehmen Bestellungen an, und kassieren die Beträge ein.

In G. sind, wie mir geschrieben wird, am dortigen Gymnasium 160 Exemplare einer Schrift auf diese Weise abgesetzt. Auch in Göttingen wurden vor Weihnachten solche Geschäfte gemacht. (Vadenpreis 2 M., Schülerpreis 1 M. 60 s). Doch habe ich die Anzahl der abgesetzten Exemplare nicht erfahren können. Anderswo wirds ebenso gewesen sein. Gegen die Anordnungen von »oben« sind die Direktoren und Lehrer, denen, wie ich weiß, ein derartiger Vertrieb oft durchaus nicht sympathisch ist, machtlos.

Hat nun ein Schüler solch ein Buch durch die Schule erhalten, so kauft ihm der Vater zu Weihnachten zumeist nicht ein zweites, wenn das eine, durch die Schule zum Nettopreis bezogene Buch