

über Buchherstellung von Dr. Volkmann (in Firma Breitkopf & Härtel). 10 Uhr 30 Min. bis 12 Uhr 30 Min. mittags: Besichtigung der Anlagen der Firma F. A. Brockhaus (Buchdruckerei, Kunst- und Buchbinderei, Buchverlag). Nachmittags: Besichtigung der Rotendruckerei von C. G. Röder (Inhaber Kommerzienrat Wolff) und des Kommissionsgeschäfts von A. F. Koehler unter Führung eines der Geschäftsinhaber. (Darlegung der Vermittlung der Beziehungen zwischen Verleger und Sortimentern durch den Leipziger Kommissionsbuchhändler; im Anschluß daran Besichtigung des A. F. Koehler'schen Bar-Sortiments.)

„Sphynx“, Verein jüngerer Buchhändler Hamburg-Altonas. — Unser bisheriges Vereinslokal im „Münchener Bürgerbräu“ mußten wir infolge Umbaus aufgeben. Wir verlegten es nach dem Restaurant A. F. Johst, Schauenburgerstr. 33. Am Dienstag den 26. Januar wurde unserm neuen Heim bei zahlreicher Beteiligung von Mitgliedern und Gästen die Weihe gegeben. Dem offiziellen Teil schloß sich eine prächtig verlaufene „Fidelitas“ an, die zu der sichern Erwartung berechtigt, daß der „Sphynx“ auch in dem neuen Versammlungsraum genüßreiche Abende bevorstehen.

(Sprechsaal.)

Die Zwergbetriebe im Sortimentbuchhandel.

(Vergl. Börsenblatt 1903 Nr. 273, 280, 284, 285, 287, 288, 291, 292, 293, 297; 1904 Nr. 12, 17, 19, 22.)

XVI.

Die Abhandlungen über die Zwergbetriebe scheinen in eine Kiesenferie von Artikeln und Artikelchen übergehen zu sollen. Da die Frage nach allen Seiten ausreichend durchleuchtet erscheint, interessiert es um so mehr, sich die Fächer genauer anzusehen, die trotzdem die Feder zücken zu müssen glauben. Herr Paul Beyer gehörte auch einmal zu „uns“. Das war vor mehr als zwei Jahrzehnten, als er nach dem Recepte der höchst verachtungswürdigen Grossisten ein „Mittelsortiment“ ins Leben rief und von ihm goldene Berge erhoffte. Herr P. Beyer erkannte bald, wenn auch nicht zeitig genug, daß, wenn zwei dasselbe tun, es in der Regel doch nicht dasselbe ist. Das Mittelsortiment, das alle ähneren Merkmale des Grosssortiments hatte, kam nicht zur Entfaltung. Am Vorbild konnte es nicht liegen, denn dieses entwickelte sich tadellos korrekt; es muß also aus andern Gründen stecken geblieben sein und sich schließlich verflüchtigt haben. Hätte sich das Mittelsortiment, das freilich nur bezweckte, „ein Zusammenlegen der Aufträge seiner Klienten herbeizuführen“, im Sinn seines Gründers genügenden Nährboden zu verschaffen gewußt, dann würde Herrn P. Beyers Klinge vermutlich auf Seite der Grossisten zu finden sein. Saulus — Paulus.

Herr Beyer fragt „wer im Zweifel ist, ob der Sortimentbuchhandel kaufmännisch betrieben werden kann“ usw., und verneint das. Ich bin im Zweifel, ob Herr Beyer genau weiß, welche kaufmännische Formen sich der Buchhandel zu eigen zu machen hat; ich bin aber nicht im mindesten im Zweifel darüber, daß der Buchhandel ein kaufmännisches Gewerbe ist und als solches betrieben werden soll und muß. Die einfachste kaufmännische Formel ist: verkaufe, was verkäuflich und vermeide, was unverkäuflich. Sie klingt höchst egoistisch, höchst materialistisch; aber sie ist trotz aller Anderstuererei doch das A und O, nach dem sich auch der Buchhandel gefälligst zu richten hat. Viele tun das ja auch, viel mehr als Herr Beyer sich träumen läßt, und nicht die Kleinen sind es, die so denken, sondern die Großen und Größten. Warum wird im Buchhandel jeder als verdächtig angesehen, der von einem kaufmännischen Betriebe spricht? Weil der Hörer nicht weiß, was er mit dem Begriff anfangen soll, und deshalb am sichersten zu gehen glaubt, wenn er ihn für sich und sein Verständnis kurzerhand ablehnt. Was würde aus den Großgebildeten buchhändlerischen Untergrundes werden, wenn ihr Apparat nicht aus den besten kaufmännischen Hilfsmitteln bestände?!

Diese bestehen in Außerlichkeiten, könnte man meinen. Ganz recht; aber diese sorgsam gehüteten Außerlichkeiten sind nicht die geringsten Stützen der Prosperität und können von jedem Kleinbetrieb nicht nur ohne jede Gefahr, sondern sogar mit Vorteil adoptiert und verwertet werden.

Je mehr sich der Buchhändler den Geschäftsformen des soliden Kaufmanns anschließt, um so näher tritt er den wirtschaftlichen Erwägungen, die, ohne die Sonderstellung des Buches als Ware zu ignorieren, praktische Folgerungen zeitigen und der Arbeitsfreudigkeit und Tatkraft einen gesicherten, keinen phantastisch gestalteten Boden bereiten.

Herr Beyer entwickelt die bereits bekannten Ansichten über den Novitätenvertrieb. Für sich selbst verlangt er aber Ausnahmestimmungen. Laut Adreßbuch verwendet sich Herr

Beyer nämlich nur für solche Artikel, die à condition zum Barpreise rabattiert werden oder die gegen bar und erhöhten Rabatt ergänzt werden dürfen. Der wissenschaftliche Verlag unterliegt aber ganz vorwiegend nur einem Einheitsrabatt, gestattet also nur in wenigen Fällen eine Rabattverschiebung im Sinne der Bedingungen des Herrn Beyer. Wie stellt sich nun Herr Beyer zu dieser Verlagsrichtung, und welche hat er überhaupt für sich vorgesehen? Als notleidend und hilfsbedürftig werden doch nur wissenschaftliche Novitäten bezeichnet, denn die populäre Literatur, die jeder Bücherhändler verkaufen kann, mag sehen wo sie bleibt. Herr Beyer geht von dem Gedanken aus, daß da, wo eine besondere Tätigkeit einsetze, möglichst schon von vornherein eine Prämie gewährt werde. Heißt das nicht den Wert der Novitäten ungemein herabdrücken? Und wird der Wert derselben gehoben, wenn solche nur mit Hilfe ganz besondern Profits an den Mann zu bringen sind? Wie dann, wenn ein findiger Kopf fest bestellte Artikel à condition mit erhöhtem Rabatt bezieht „zwecks bester Verwendung“. Der Verleger würde ungemein reichlich mit Konditions-Bestellungen bedacht werden, und die ohnehin nicht leichte Übersicht über den Absatz im Laufe des Rechnungsjahrs würde noch schwieriger werden!?

— Es ist halt ein rechtes Kreuz mit diesen „allgemein gefühlten“ Reformbedürfnissen.

R. Streller.

XVII.

Erwiderung.

Die Geschäfte, die ich vor mehr als zwei Jahrzehnten unter der Bezeichnung „Mittels-Sortiment“ gemacht habe, bezweckten die Zusammenlegung der Bestellungen und insbesondere der Kontinuationen von Sortimentern, um mit ihnen gemeinsam die Rabattvorteile zu genießen, die bei größeren Bezügen damals bedingungslos angeboten waren. Wahrscheinlich eine Folge gerade dieser meiner Bestrebungen war es, daß insbesondere große Zeitschriftenverleger ihren Fakturen Bemerkungen aufdruckten, die den gemeinsamen Bezug von Kontinuationen vom Genuß eines Vorzugsrabatts ausschlossen, weil sie in jenem lediglich eine Verschiebung der Spesen von den Schultern der Sortimentern auf die des Verlegers erblicken zu müssen glaubten. Aber ich habe meine Angebote nur an Sortimentern, oder doch Firmen, die ich für solche halten mußte, jedenfalls nur an Firmen, die in Schulz' Adreßbuch verzeichnet waren, gerichtet, und nicht, wie Herr Streller, mich bemüht, Buchbindern und andern Geschäftsleuten außerhalb des Buchhandels dessen Rabattvorteile zu erschließen. Herr Streller hat mir weder als Vorbild gedient, noch habe ich mit ihm in Wettbewerb treten wollen. Das Wortspiel Saulus — Paulus ist also unzutreffend.

Ich habe auch weder gefragt, wer im Zweifel ist, ob der Sortimentbuchhandel kaufmännisch betrieben werden kann, noch eine Verneinung dieser Frage ausgesprochen, sondern ich habe Zweifelnden eine einfache Probe empfohlen, deren Ausführung allerdings zu einem ganz andern Ergebnis führen wird, als zu dem Wunsche, die Geschäftsgrundsätze, die Herr Streller als das Alpha und Omega eines kaufmännischen Betriebes preist, auch auf den Sortimentbuchhandel angewandt zu sehen. „Aber der Buchhandel hat sich“ — wie Herr Streller sagt — „gefälligst nach der einfachsten kaufmännischen Formel zu richten, und viele tun das auch.“ Soweit hier Herr Streller von den Großen und Größten im Verlag redet, so ist mein Aufsatz im Börsenblatt Nr. 19 vom 25. Januar 1904 eben in der Absicht geschrieben, den Herren die Erwägung nahezu legen, ob denn die Gewährung des Buchhändler-Rabatts an die Klienten der Grossgeschäfte wohl vereinbar ist mit den Einladungen an die Sortimentern, neuen und alten Verlag in Kommission zu bestellen. Meint aber Herr Streller auch Große und Größte im Sortiment, so darf ich ihn wohl darauf hinweisen, daß gerade für sie der Börsenverein Satzungen geschaffen hat, die verhindern sollen, daß durch allzu materialistische Praktiken aller Idealismus aus dem Buchhandel hinausgedrängt wird.

Im Adreßbuch für den Deutschen Buchhandel können die Leser des Börsenblatts leicht selbst nachschlagen, welche Bemerkungen unter meinem Namen dort abgedruckt sind und wie sie Herr Streller wiedergegeben hat. Sie betreffen keineswegs nur wissenschaftliche Literatur, sondern ich ziehe auch jegliche andre in den Bereich meiner Vertriebstätigkeit, je nach der Interessensphäre meiner Kunden. Jeder Unbefangene wird aus meinen Bemerkungen im Adreßbuch nichts andres herauslesen, als daß ich als Sortimentern, der ich Nova in Kommission beziehe und in meinem Kundenkreis zu verbreiten suche, mindestens nicht höhere Preise bezahlen will als Geschäftsleute, deren Tätigkeit für den Verleger sich auf die Ausführung fester Bestellungen beschränkt.

Ich kann meine mehrerwähnten Ausführungen im Börsenblatt vom 25. Januar 1904 nur aufrecht erhalten.

Leipzig.

Paul Beyer.