

trauenswürdigkeit der mit ihnen nicht in Rechnung stehenden Sortimenten. Abgesehen davon, daß ich es Herrn Scobach nicht verbieten kann, wenn er seine Maßnahmen nach dem Interesse und der Tätigkeit des Sortimenters für seinen Verlag regelt, habe ich bei direkten Sendungen, auch an scheinbar gute, vertrauenswürdige Firmen, leider schon sehr oft die bittere Erfahrung machen müssen, daß die betreffenden Barfakturen auch auf wiederholte Mahnung hin nicht eingelöst wurden. Wie manchen Posten verlor ich schon auf diese Weise. Ich habe schon ernstlich erwogen, zur Vermeidung solcher Verluste und Ärgerlichkeiten direkte Sendungen nur noch gegen vorherige Einzahlung des Betrags zu machen oder sie nur über Leipzig auszuführen, was allerdings eine Erschwerung des Verkehrs bedeutet, wie Herr Saunier sehr richtig bemerkt; aber wie soll man sich dagegen schlagen? Vielleicht könnte da eine — aber sehr genaue — Liste, wie sie Herr Heinrich vorschlägt, gute Dienste tun; sonst muß eben, wie so oft, der Unschuldige mit dem Schuldigen leiden. Gerade eben habe ich wieder einen derartigen Fall, wo es sich »nur« um einen Betrag von über 50 M handelt und wobei die Bestellung, bei der ausdrücklich »Barfaktur über Leipzig« vorgeschrieben war, genau zwei Tage vor Konkurseröffnung erfolgte. Dabei bedenken die Betroffenen wohl nicht, daß sie sich dadurch eines direkten Betrugs schuldig machen.

Daß ich mit der Behauptung, der Sortimenter sei oft selbst an geringem Verdienst schuld und ließe manche (oder viele?) gute Gelegenheiten ohne Risiko ungenutzt, nicht unrecht habe, bestätigen die Worte der Herren Violet in Nr. 289 d. Bl. und Keller in Nr. 294, deren Ausführungen ich in vollem Umfang unterschreibe und durch viele Fälle aus meiner Praxis belegen könnte. Daß der Sortimenter, dessen Arbeitsleistung gewiß keine geringe ist, natürlich nicht alles ausnützen kann und zum Beispiel bei Nachbezügen auch sehr vorsichtig sein muß, verkenne ich gewiß nicht; aber in der Tat veräußert er viel, viel mehr Vorteile auszunutzen, als Herr Saunier nur ahnen kann. Wenn ein Sortimenter in diesen und andern Dingen seinen Posten voll und ganz ausfüllt, nimmt er das auch von den übrigen mehr oder weniger an; er hat nicht so oft Gelegenheit, sich vom Gegenteil zu überzeugen, und so geht es wohl auch Herrn Saunier.

Der von den Herren Büsing, Nicht und wiederholt von Herrn Horn vorgeschlagene Ladenpreis-Erhöhung wird aber doch, wie schon erwähnt, durch Konkurrenz, Behörden (Schulbücher!) usw. sehr oft ein Niegel vorgeschoben. Bei wissenschaftlichen usw. Werken, die besonders Herr Alt erwähnt, müßte doch eine Erhöhung des Verkaufspreises zu Gunsten eines höhern Rabatts eher möglich sein. Machen denn nicht die Autoren heute auch ganz andre Honoraransprüche als ehedem? War es übrigens nicht gerade der von Professor Bücher und Genossen als zu hoch bezeichnete Preis der deutschen Bücher, der mit Grund war zu der bedauerlichen Fehde? Schließlich war wohl ursprünglich das Sortiment daran schuld, das durch Gewährung unverständlich hoher Rabatte an das Publikum diesem den Glauben beibrachte, es würden Sündergelder an den Büchern verdient. Schade, daß bei diesem Streit — abgesehen von einem Barzahlungs-Skonto (der im kaufmännischen Leben bei Beträgen unter 20 M überhaupt nicht gegeben wird, darüber bis zu jeder Höhe höchstens 3 Prozent beträgt) — nicht jede weitere Rabatforderung des Publikums als unberechtigt und unmöglich zurückgewiesen wurde. Ich meine, es hätte durchgesetzt werden können und wäre in einem Streit hingegangen.

Als Beweis der Wirksamkeit hohen Rabatts auf den Absatz zieht Herr Büsing die Jugendschriften an. Da ich diesen Verlagszweig nicht kenne, kann ich das nicht beurteilen; aber es will mir fast scheinen, daß da andres zugrunde liegt. Jugendschriften werden meines Wissens größtenteils durch Reisende vertrieben und gegen Bar, oft auch von modernen Antiquariaten und von Warenhäusern in großen Partien bezogen, und dann bieten diese sehr oft, was sie zahlen wollen; ähnlich machten wir es seinerzeit in Berlin in dem modernen Antiquariat, in dem ich war. »Bar Geld laßt«, und oft schlägt der Verleger auch bei schlechten Geböten ein und erzielt schließlich hierdurch Erfolge wie mit dem allgemeinen Sortiment und auf dem üblichen Wege wohl selten oder nie.

Wenn Volksschulbücher mit nur 15 bis 20 Prozent Bar geliefert werden, so ist das entschieden zu verwerfen; aber es können

doch wohl nur vereinzelte Ausnahmen sein, und das Sortiment müßte dagegen in erster Linie Front machen. Vielleicht tragen hieran die Behörden die Hauptschuld, indem sie ein solches Schulbuch gewissermaßen als Monopol vergeben und, da für den betreffenden Verleger eine Konkurrenz ausgeschlossen ist, ihm auch die Preise vorschreiben. Sollten da nicht Eingaben des Sortiments mit eingehender Darlegung der Umstände Erfolg versprechen? Aber Einigkeit gehört dazu, die auch ich dem Sortiment recht bald wünsche, — nicht gegen den Verlag, sondern mit ihm und indirekt auch für ihn, bezw. für beide, aber — gegen die Schädiger des Buchhandels, insbesondere des Sortiments. Hierzu die notgedrungen auch direkt an das Publikum liefernden Verleger zu rechnen, zu denen schließlich auch ich gehöre, wie die meisten Kleinern, erscheint mir nicht ganz gerecht. Was an direkten Aufträgen einläuft, ist — wenigstens nach meiner Erfahrung — doch nicht so bedeutend, und der Sortimenter gibt ja selbst oft genug zu, daß er nicht alles machen kann. Nach jeder größeren Prospektversendung laufen, wie auch Herr Stein erwähnt, die Bestellungen reichlicher ein, die meisten aus dem Buchhandel und von Firmen und Orten, an die noch nie etwas ging; einen nur sehr kleinen Prozentsatz bilden dagegen die direkten Aufträge, die besonders aus Orten kommen, wo keine oder nur »Auch-Buchhändler« sitzen. Da viele Käufe und Bestellungen eine Folge des Augenblicksentschlusses sind, ist nicht anzunehmen, daß die Besteller das ihnen gerade durch den Prospekt in die Augen gefallene Buch immer später bei einem Gang in die Stadt bei dem Buchhändler dort bestellt hätten. Wie oft ist es bis dahin wieder vergessen!

Ein größerer Konkurrent ist dem Sortiment durch den riesig gewachsenen Reise- und Kolportagebuchhandel erwachsen. Natürlich kann der Sortimenter nicht entfernt das machen, was letzterer als Spezialist erreicht; aber es handelt sich meist um Werke, deren Preise zwei- und dreistellige Zahlen bilden, und wenn der Sortimenter davon nur einzelne Exemplare absetzt, so läuft das eben ins Geld. Wenn eingewendet wird, daß der Reise- und Kolportagebuchhandel das Publikum zum Bücherkaufen und Lesen erzieht, so mag das in gewissem Maße stimmen; die Rehrseite ist aber auch — man kann es getrost als einen sozialen Nachteil bezeichnen —, daß der Käufer auf lange hinaus durch Ratenzahlungen verpflichtet und festgelegt ist, sogar sehr oft dadurch in Not gerät und für kleinere Käufe für den Sortimenter lange Zeit nicht mehr in Frage kommt. Und wie unendlich oft kann er endlich das fragliche Werk garnicht gebrauchen, geschweige seinem Wert entsprechend ausnützen! Die Verleger solcher großen Werke werden natürlich anderer Meinung sein — das nehme ich ihnen auch gar nicht übel — und den Reise- und Kolportagebuchhandel aufs äußerste verteidigen; tatsächlich wären ohne ihn auch solche Riesen-Auflagen und -Erfolge ganz undenkbar. Das ist aber eine Konkurrenz, die den Sortimentsbuchhandel ins Mark trifft.

Der von Herrn Büsing weiter erwähnte Bar-Nachbezug ohne Rabatterhöhung kann doch durch vorheriges Nachsehen der betreffenden Faktur meist vermieden werden. Ist auf dieser ein höherer Barabatt nicht angegeben, so unterläßt man eben einfach den Barnachbezug, wie wir es früher stets machten. Einfacher und zur Vermeidung des zeitraubenden Nachsehens auf der Faktur ist es, wenn gleich beim Auszeichnen des Buchs durch ein Kreuzchen, Sternchen oder dergl. angedeutet wird, ob und wieviel es bar etwa billiger ist oder nicht. Sogar bei Ansichtsendungen kann das betreffende Zeichen — eine wahrlich kleine Mühe — in der Strasse mit eingetragen werden.

Wenn Herr Stein die Tätigkeit und Herr Saunier die Leistungsfähigkeit des Sortimenters als ungenügend bezeichnen, so hat das wohl, wie Herr Saunier richtig bemerkt, seinen Grund größtenteils in dem mehr und mehr minderwertigen Personal. Eine Folge davon, daß viele Lehrlinge — als billige Arbeitskraft für nebensächliche Tätigkeit und Handreichungen — mit oft durchaus ungenügender Schulbildung und entsprechender Interessenlosigkeit am Beruf eingestellt werden, denen dann auch bisweilen von den Prinzipalen oder den dazu beauftragten Gehilfen eine tüchtige, alles umfassende Lehre nicht zuteil wird. Was in dieser Hinsicht gesündigt wird, und wie oft, besonders in großen Geschäften, die Lehrjahre durchge-schlendert werden, ist unglaublich. Über dieses Thema behalte ich mir für später noch ein paar Worte vor.

Herr Saunier beklagt ferner die nur teilweise Auslieferung