

das ist doch ein Zustand, der unhaltbar ist und nicht lange andauern kann.

Herr Alfred Voerster: Der Börsenvereinsvorstand hat sich natürlich auch schon mit der Frage einer Erweiterung der Räume der Geschäftsstelle beschäftigt; vorläufig sind wir aber gebunden durch den Vertrag, der mit der Buchdruckerei Kamm & Seemann besteht und erst im Frühjahr 1913 abläuft. Wenn der Vertrag abgelaufen ist, werden wir jedenfalls auch die Räume der Geschäftsstelle in entsprechender Weise erweitern und die Redaktionen, die leider außerhalb des Buchhändlerhauses untergebracht werden mußten, wieder mit unseren sonstigen Anstalten vereinigen.

Zu Ziffer 11 und 12 der Tagesordnung des Börsenvereins wird nichts bemerkt.

Vorsitzender: Wir kommen jetzt zum letzten Punkte unserer eigenen Tagesordnung:

7. Etwaige Anträge und Berichte der Abgeordneten aus den Kreis- und Ortsvereinen.

Ich frage, ob solche Anträge oder Berichte vorliegen, die noch nicht eingereicht sind.

Wir haben noch keine bekommen, wieder ein Beweis.... (Heiterkeit.)

Es liegt also nichts mehr vor, dann sind wir mit unserer Arbeit zu Ende. Ich danke Ihnen für die rege Teilnahme und für das Aushalten an den beiden arbeitsreichen und schweren Tagen; ich danke insbesondere auch dem Börsenvereinsvorstande herzlich für sein Erscheinen und für seine Beteiligung an unseren Arbeiten und schließe hiermit die ordentliche 32. Abgeordnetenversammlung.

Buchhandel und Warenhaus.

Von L. R. Mann.

In einem Buchhändlerblatt bedarf es keiner besonderen Ausführungen über die großen Gefahren, die dem Buchhandel je länger je mehr durch die Warenhäuser drohen. Diese sind im Begriff, dem Sortiment den Hauptumsatz mit allen Brotartikeln (Klassiker, Jugendschriften, Geschenkliteratur, neuerdings sogar Schulbücher) wegzunehmen, ja sie machen auch auf dem Gebiete der neuesten Literatur dem Sortiment durch ihre bekannte Manipulation mit den angeblich im Leseinstitut gewesenen und dadurch antiquarisch gewordenen Exemplaren empfindliche Konkurrenz.

Es ist deshalb eine unabwiesbare Notwendigkeit für den Buchhandel, den Kampf mit dieser Konkurrenz der Warenhäuser aufzunehmen und sich klar zu machen, was geschehen kann, um die schweren Schädigungen für den Buchhandel abzuwenden. Bevor man aber in den Kampf eintritt, wird man gut tun, sich vor allem die Stärken des Gegners zu vergegenwärtigen; denn, ohne diese zu überwinden, kann niemand zu siegen hoffen.

Nun ist nicht zu leugnen, daß der Betrieb der Warenhäuser im allgemeinen eine Anzahl erheblicher Vorzüge besitzt.

Da ist vor allem das bequeme Einkaufen. Der Kunde hat nicht nötig, viele Wege bei allen möglichen Geschäften zu machen und sich von diesen einzeln die Einkäufe zuschicken zu lassen, sondern er geht zu seinem Warenhaus und besorgt dort innerhalb kurzer Zeit alles, was er kaufen will. Er spart damit Zeit und Mühe, und das Gekaufte wird ihm in einer Sendung prompt zugeschickt.

Da ist ferner die zwanglose Art des Auswählens und Kaufens. Wer sonst in einen Laden geht, der wird sich im allgemeinen nur schwer entschließen, wieder hinauszugehen,

ohne etwas gekauft haben. Im Warenhause geht er gewissermaßen durch eine ganze Reihe von Läden, kann die verschiedensten Waren betrachten, sich nach ihren Preisen erkundigen, sich von ihrer Qualität überzeugen, ohne daß auch nur jemand fragte, ob er davon etwas kaufen will oder nicht. Auch besitzt die Art der Anordnung speziell bei den Büchern insofern für manche Kunden ihre Vorzüge, als die Bücher weniger nach dem Inhalt, als vielmehr nach dem Preise geordnet sind.

Ein viel umstrittener Vorzug der Warenhäuser ist ihre Billigkeit. Es unterliegt für keinen Verständigen einem Zweifel, daß diese Billigkeit zum größten Teil eine scheinbare ist, ja daß das Warenhaus vielfach, wenn man die Qualität der verkauften Ware in Betracht zieht, teurer ist als der Fachkaufmann. Dem geringeren Preise, den das Warenhaus fordert, entspricht fast immer auch eine geringere Qualität, und die Qualitätsdifferenz ist oft größer als die Preisdifferenz. Dies gilt insbesondere auch bei den Büchern. Denn für gangbare Artikel ist das Warenhaus ja durch hohe Konventionalstrafen verpflichtet, denselben Preis innezuhalten, zu dem alle Sortimentler verkaufen. Das, was das Warenhaus nun unter dem Ladenpreis, oft erheblich unter diesem verkauft, sind in 99 von 100 Fällen Ramschartikel, Bücher, deren Ankauf das Publikum abgelehnt hat und die vom Verleger kaum besser als zur Matulatur noch zu verwerten sind. Solche Bücher kaufen die Warenhäuser oft zu ganz geringen Bruchteilen des früheren Ladenpreises und bieten sie dann mit einem scheinbar äußerst niedrigen Preise an, verdienen aber trotzdem an solchen Artikeln 500, 600 und mehr Prozent. Man darf sich aber nicht verhehlen, daß einzelne Artikel hiervon eine Ausnahme machen. Einmal führen die Warenhäuser direkt gewisse Lockartikel, Bücher, von denen sie wissen, daß sie vom Publikum begehrt werden, und die sie deshalb direkt mit Verlust verkaufen. Auch ist zuzugeben, daß unter den Ramschartikeln hier und da ganz gute Sachen sind, die nur bei dem früheren hohen Ladenpreis keine Abnehmer fanden. Endlich gibt es heute bereits einen förmlichen Warenhaus-Verlag, der ohne Ladenpreis arbeitet und der dem Warenhaus insofern einen billigen Verkauf ermöglicht, als hier Produzent und Detaillist vereinigt sind, während für gewöhnlich sowohl der Produzent wie auch der Detaillist an dem betreffenden Artikel verdienen wollen und verdienen müssen. Endlich widmet sich das Warenhaus dem Verkauf billiger Literatur, also solcher Bücher, die an sich einen niedrigen Ladenpreis haben, vielfach in größerem Umfang, als das bis jetzt vom Sortiment geschehen ist. Allerdings sind einsichtige Sortimentler schon vielfach dazu übergegangen, sich dem Vertrieb dieser Literatur energisch zu widmen, und sie haben gewiß nicht schlechte Erfahrungen dabei gemacht.

Ein weiterer und nicht zu unterschätzender Vorzug des Warenhausbetriebes besteht in der Umtauschmöglichkeit. Wer bei einem Fachkaufmann eine Ware gekauft hat, wird im allgemeinen diese nur gegen eine Ware gleicher oder ähnlicher Art eintauschen können, also im besonderen Bücher gegen Bücher, während der Käufer des Warenhauses in der Umtauschmöglichkeit nahezu unbeschränkt ist. Er kann das etwa gekaufte Buch ebensogut gegen ein Nahrungsmittel oder ein Kleidungsstück oder einen Luxusgegenstand umtauschen.

Bergegenwärtigt man sich schließlich die mächtige Propaganda, die die Warenhäuser zu machen pflegen, wobei nicht zu übersehen ist, daß die ganze Art der Aufstellung der Waren im Warenhause selbst eine nicht zu unterschätzende Propaganda bedeutet, so wird man zugestehen müssen, daß die Vorzüge der Warenhäuser zahlreich und schwerwiegend sind.

Angesichts solcher Vorzüge drängt sich die Frage auf, ob denn der Buchhandel überhaupt ein Recht hat, die