

die für uns geleisteten Zahlungen der Kommissionäre für Barpakete sind nicht zurückgegangen, so daß dieser Umstand für den Rückgang der Spesen nicht in Frage kommt. Das scheint mir ein Beweis dafür zu sein, daß diese ganze gewaltige Spesendifferenz lediglich auf die Einschränkung des Novitätenvertriebes zurückzuführen ist. Ich habe bei meiner Berechnung noch nicht in Betracht gezogen, daß nunmehr auch die direkten Novitätenpostpakete ganz erheblich zurückgegangen sind, und ich stelle diesen Betrag, da ich ihn statistisch nicht ermitteln konnte, nur mit 100 Mark ein.

Des weiteren habe ich, nachdem ich den Novitätenvertrieb eingeschränkt und damit den gesamten Geschäftsbetrieb wesentlich entlastet hatte, einen Gehilfen entlassen können und habe die Kontoristin, die Tag für Tag nur mit Novitätenexpedition und der dazugehörigen Statistik beschäftigt war, entlassen; ich stelle den Gehilfen nur mit 125 Mark pro Monat ein, während derselbe mehr erhielt, und die betreffende Dame mit 50 Mark pro Monat.

Das ergibt folgende Ersparnis:

Spesenreduktion in Leipzig	Mark	900.—
„ „ Berlin	„	300.—
„ bei den Ostermehballen.	„	440.—
„ an direkten Novitätenpaketen	„	100.—
Gehilfe und Gehilfin Mark 1500.— und Mark 600.—	„	2100.—

Zusammen Spesenersparnis Mark 3840.—

Wollen Sie ferner in Betracht ziehen die Verminderung der Arbeitsleistung beim Auszeichnen der Büchereingänge, beim Wälzen der Novitätenmassen zu und von den Kunden, alsdann später zum und vom Lager und schließlich die Verminderung der Arbeit bei der Ostermehabrechnung. Die hierfür aufgewandte Zeit verringerte sich um nahezu die Hälfte. Auch die Buchhalterei wurde entlastet, denn alle Kollegen wissen, daß die Sortimente von einzelnen Kunden und Instituten die Novitäten nicht früher zurückerhalten, als bis sie auf der Rechnung stehen, wozu aber in kaufmännisch geführten Betrieben die vorherige Übertragung auf die Konten und alsdann die Rückbuchung über das Retourbuch notwendig ist. Auch die Differenzen auf den Kundenkonten wegen angeblich bereits zurückgesandter Novitäten — Posten, die der Sortimentler, um den Kunden nicht zu verlieren, meist zu streichen sich gezwungen sieht — vermindern sich und in gleicher Weise die Anzahl der Annahmeverweigerungen seitens des Verlages von im Laufe des Jahres mit Termin zurückverlangten Novitäten, die erst verspätet oder gar erst zur Messe remittiert werden konnten. So finden sich zu der Ersparnissumme eine Reihe von Posten, die sich ziffernmäßig nicht festlegen lassen.

Meine Herren, rechnen Sie sich nach alledem aus, welchen Novitätenumsatz ich hätte machen müssen, um die nur vorhin berechneten Spesen von rund 4000 Mark wieder ins Haus hereinzubekommen, geschweige denn etwas daran zu verdienen, und vergegenwärtigen Sie sich, daß wir auf den größten Teil des Novitätenabsatzes 7 1/2 und 5 Prozent Rabatt geben müssen, denn die Hauptabnehmer sind und bleiben Behörden und Institute.

Diese Zahlen werden für einzelne Kollegen vielleicht ein Anlaß sein, ihren Geschäftsbetrieb zu prüfen, und ich bin überzeugt, sie werden zu ähnlichen Resultaten kommen müssen. Diese große Arbeit und diese enormen Opfer hat das Sortiment jahraus jahrein in ernster und hingebender Arbeit dem Verlag gebracht, und der Verlag hat es nicht verstanden, seinem allerbesten Warenverschleißer das zu geben, was jeder fleißigen Arbeit Lohn sein muß. (Sehr richtig! Bravo!)

Meine Herren, es wird zu oft davon geredet, in unserem Berufe lägen die Verhältnisse anders als in anderen Branchen; es wird immer darauf hingewiesen, daß wir das große Risiko nicht einzugehen brauchten, daß wir die Neuerscheinungen in

Kommission und Jahresrechnung bezögen. Was Sie eben hörten, war die Rehrseite dieser Bezugsweise. Bezüglich des Verhältnisses gegenüber anderen Branchen verweise ich, um nur ein einziges Beispiel zu nennen, auf das Angebot der Firma Soenneken, Bonn. Sie bietet alle ihre Fabrikate mit einem Rabatt von ca. 33 1/2 Prozent und bis zu 12 1/2 Prozent Umsatzvergütung an, und dazu zweijähriges Umtauschrecht — also auch ein Remissionsrecht! Und was tun die Abnehmer für den Vertrieb dieser Waren? Nicht viel mehr und weniger, als daß sie in ihren Läden auf die Kunden warten. Nahezu die gesamte Reklame macht die Fabrik selbst. Ähnlich liegt es bei den anderen Branchen.

Lassen Sie mich bei dieser Gelegenheit ganz besonders des Herrn Artur Seemann dankbar gedenken, der in seinem Appell an die Notabeln des Verlags sagte: „Wer tüchtige Leute nicht nur haben, sondern auch halten will (gemeint sind die Sortimentler), muß ihnen die Existenz und entsprechende Lebenshaltung ermöglichen. Das hat noch jeder einsichtige Kaufmann als unwidersprechlich empfunden.“

Wenn heute in Ostpreußen eine Lokomobile direkt bei der Fabrik bestellt wird, so ist es Ehrensache für die Fabrik, daß sie einen Gewinnanteil an der Lokomobile ihrem Agenten in Ostpreußen ohne weiteres gutschreibt, gleichgültig, ob er dazu einen Finger rührte oder nicht. Möchte doch der Verlag aus solcher, in kaufmännischen Kreisen selbstverständlichen Handlungsweise lernen!

Der Novitätenvertrieb ist in umfangreicher Art für das Sortiment ein Umding, solange der Verleger von der direkten Lieferung an das Publikum nicht abgeht. Das ist eine Forderung, an der wir festhalten müssen. Ich kann nicht anders, als Sie alle bitten, nunmehr dem Verlag ernsthaft zu zeigen, daß wir den Willen haben, in dieser Weise nicht mehr weiter zu arbeiten, aus dem einfachen Grunde, weil wir nicht können. (Bravo!)

Meine Herren, nun noch ein anderes: Ich habe, bevor ich mich zu der geschilderten Einschränkung entschloß, Hand in Hand damit mir auch unverlangte Zusendungen verbeten, die nachgerade in unglaublichen Mengen eingingen. Verbeten in der höflichsten Form, mit dem ausdrücklichen Hinweis, daß wir Werke, für die wir Verwendung haben, reichlich à cond. bestellen werden. Die unverlangten Sendungen blieben trotzdem nicht aus. Ich habe sogar gegenüber diversen wissenschaftlichen Verlagshandlungen zweimal die Bitte aussprechen müssen, und die unverlangten Sendungen kamen nach wie vor. Wie ich einer solchen Firma nun das dritte Mal schrieb und höflich darauf aufmerksam machte, man möge mir gestatten, daß ich Herr im eigenen Hause bleibe, daß ich bereits zweimal diese Bitte ausgesprochen und daß man mir den Eingang meiner Bitte nunmehr bestätigen wolle, da hat mir die Firma die Bestätigung wohl nicht ohne tiefen Groll gesandt. Als dann vier Wochen später von einem Königsberger Gymnasialdirektor eine Bestellung bei eben der Firma einging mit der Ordre, durch uns zu liefern, da schrieb diese Firma uns, das bestellte Buch sei eines von den Werken, das bei jener unverlangten Novitäten-sendung, welche wir nicht hätten annehmen wollen, mit beigelegt hätte. Sie vergaß, nebenbei bemerkt, daß das ein broschiertes Exemplar war, während jetzt ein gebundenes Exemplar bestellt wurde, welches wir also auch hätten bestellen müssen, aber sie fügte hinzu: dieses Werk will ich Euch, obwohl Ihr unverlangte Sendungen ablehnt, liefern; ich denke diesmal davon abzusehen, es einer anderen Königsberger Handlung zu überweisen. Als ich dann höflich zurückfragte, mit welchem Recht wohl der Verlag eine durch meine Firma bestellte Ware durch eine andere Handlung hätte liefern wollen, und darauf hinwies, daß mir diese Drohung wohl zu einigem Erstaunen Veranlassung geben müsse, um so mehr, als ich niemals irgendwelche Zumutungen der Firma gegenüber gestellt