

die zum Warenhaus abschwenken, weil sie besser bezahlt werden, als es der Buchhandel kann und will. Bringen sie bei Eintritt in den neuen Dienst gute Fachkenntnisse mit, so werden sie im Warenhausbetrieb in kurzer Zeit zu guten und rechnenden Kaufleuten gedrillt. Denn es gibt im Warenhandel kein gesünderes, reelleres und nüchterneres kaufmännisches Denken, als im Warenhaus. Diejenigen aber, die tüchtige Fachleute sind und keine Kaufleute werden können, werden bald wieder, sagen wir mit einem höflichen Fremdwort: eliminiert.

Der Wareneinkäufer oder Abteilungsleiter hört sich zunächst jede Offerte an und prüft sie. Er ist aber abhängig von seinem »limited«, das er nicht überschreiten darf ohne ausdrückliche Genehmigung. Das Limit wird festgesetzt von Quartal zu Quartal oder von Monat zu Monat und richtet sich nach dem jeweiligen Umsatz der Vorjahre. Hierdurch bleibt sein Lagerbestand bzw. der Lagerwert immer in der Grenze des Umsatzes. Infolgedessen kauft der Einkäufer dem Saisonbedarf entsprechend ein.

Den Verkaufspreis bestimmt er nach einer auf Grund statistischer Berechnungen genau nach oben und nach unten festgesetzten Verdienstgrenze. Die Kunst des Einkäufers besteht nicht nur in der richtigen Auswahl der Ware, sondern, da nur gegen bar gekauft wird, in möglichst vorteilhafter Preisstellung. Trotzdem wird bei den vornehmen Warenhäusern selten gehandelt. Entweder der Preis sagt zu oder das Angebot wird abgelehnt.

Die allgemeine Propaganda des Warenhauses und die hierdurch, sowie durch den Ruf der Firma hervorgerufene Frequenz hebt natürlich den Absatz der Ware. Die großen Tage hat die Abteilung gewöhnlich dann, wenn sie ein Inserat in den am meisten gelesenen Tagesblättern gehabt hat. Selbst für den Kenner der Verhältnisse ist es erstaunlich, mit welcher Geschicklichkeit die Inserate oft abgefaßt und wie raffiniert sie zusammengestellt sind. In dieser Beziehung haben einige Einkäufer gerade auch im modernen Antiquariat Schule gemacht.

Es werden fast nur gute Bücher vertrieben, und der Nachdruck wird meist auf bekannte Autornamen gelegt. Doch ist es ein Irrtum, wenn man annimmt, daß ein gut geleitetes Warenhaus nur billige Unterhaltungsliteratur in Massen absetze. Von kunstgeschichtlichen oder wissenschaftlichen Werken, besonders auch von Reisebeschreibungen und ähnlichen Erscheinungen werden im Warenhaus große Partien verbraucht. Einen Hauptartikel des modernen Antiquariats im Warenhaus bilden Klassiker, Jugendschriften und Bilderbücher.

Was der moderne Antiquar besonders vom Warenhausbuchhandel lernen sollte und was einige bereits gelernt haben, ist die Kunst, die Ware richtig auszustellen. Ein Wareneinkäufer, der tüchtigsten einer, kaufte 10 000 Bändchen einer Sammlung. Sie ging nicht mehr im modernen Antiquariat. Er nahm die Bände aus den Schutzkartons und richtete große Stapel auf. Das Publikum sah die hübschen Einbände und riß sich um die Bücher. Die Folge war, daß die Sammlung nach einem weiteren Halbjahr einer der am meisten begehrten Artikel des modernen Antiquariats wurde, obgleich er längst totgesagt war. Solcher Beispiele ließen sich mehrere anführen.

Die hauptsächlichste Klage über das Warenhaus führt der moderne Antiquar wegen der Preisunterbietungen. Im allgemeinen kann man sagen, daß Artikel reeller Lieferanten nicht allzu großen Preisschwankungen unterworfen sein können, wenn es sich um gangbare Ware handelt. Hat sich der Großantiquar jedoch in seinen Erwartungen getäuscht, geht das Buch bei ihm nicht, so bleibt ihm als einzige Rettung für den Absatz meist nur das Warenhaus. Selbst

wenn er dem modernen Antiquar eine noch so billige Offerte macht, wird dieser nur selten ein Buch wiederkaufen, das sich bei ihm als nicht gangbar gezeigt hat. Der Wareneinkäufer ist Kaufmann. Geht ein Buch zu 95 % nicht, so geht es vielleicht zu 65 %. Er geht das Risiko ein, auf diese Weise große Posten an sich nicht gangbarer Ware zu billigen Preisen hereinzunehmen, und hat hierdurch oft überraschende Erfolge. So entstehen Preisunterbietungen. Ein Großantiquar, der etwas auf den Ruf seiner Firma hält, wird in solchen Fällen anstandslos seinen Kunden die Ware zurücknehmen, um sich die Geschäftsverbindung zu erhalten. Für die weitere Unannehmlichkeit, daß das Publikum durch den Preissturz stutzig gemacht wird und das Warenhaus dem Spezialgeschäft vorzieht, kann er ihn nicht entschädigen. Das moderne Antiquariat ist eben ein Geschäft, das durch die Konjunktur geregelt wird und bei dem Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen. In anderen Branchen ist es ja ebenso. — Übrigens hat in dieser Richtung der oben erwähnte Mindestverkaufspreis vieles gebessert.

Besonders gefährlich sind, im Gegensatz zu den oben geschilderten, diejenigen Warenhäuser, die keine eigentliche buchhändlerische Abteilung haben, sondern die, von Nichtfachleuten geleitet, die Bücher als Lockmittel für ihre andern Waren betrachten. Meist sind sie nicht dem Buchhandel angeschlossen, um auch mit Sortimentsartikeln schleudern zu können. Eine bestimmte Art Firmen, die zum Teil heute recht bedeutende Umsätze machen, trägt ihnen die Ware zu. Daß sich darunter sehr gewissenlose Herren befinden, ist erwiesen. Diese Warenhäuser sind deshalb so gefährlich, weil sie bestimmte Warengruppen, deren regulärer Vertrieb sich ihnen nicht lohnt, mitführen, ohne hierbei ihre sonstige, gesunde, kaufmännische Kalkulation anzuwenden. Es spielt ja bei dem geringen Umsatz, auf ihren ganzen Betrieb gerechnet, keine Rolle, wenn an dieser Ware nichts verdient wird. Diese Firmen haben sich speziell auf das moderne Antiquariat geworfen und drücken, im Gegensatz zu den großen, vornehmen Warenhäusern, die Preise bei ihren Lieferanten bis zum Äußersten. Es sei hierbei erwähnt, daß es von weiser Voraussicht zeugte, als der Vorstand des Börsenvereins seinerzeit die Warenhäuser durch Befürwortung einer jetzt an der Spitze stehenden Persönlichkeit zur Einhaltung der Verkaufsbestimmungen verpflichtete.

Gegen diejenigen Warenhäuser, die sich diesen nicht fügen, kann nur die Selbsthilfe der modernen Antiquare und besonders der größeren Firmen einer Stadt helfen. Jedem verständigen Großantiquar wird der gleichmäßig und solid disponierende Abnehmer lieber sein, als der wilde Kunde, von dessen Launen er abhängig ist. Wenn sich daher einige Firmen zusammenschließen und die Verbindungen mit denjenigen Lieferanten abbrechen, die einem nicht angeschlossenen Warenhaus der Stadt liefern, so muß dieses den Artikel aufgeben oder den Anschluß suchen. Denn es kann sich wohl Sortiment aus dritter Hand besorgen und trotzdem noch damit schleudern, schwer jedoch bestimmte Artikel des modernen Antiquariats. In einigen Städten haben aber die Kollegen das falsche Prinzip, daß sie, weil ein Warenhaus mit Büchern schleudert, einstimmig erklären, sie führen überhaupt kein modernes Antiquariat mehr. Die Folge davon ist, daß der Reisende, von dem Umsatz verlangt wird, allein auf die Kundschaft des Warenhauses angewiesen ist. Dieses erhält dann günstige Offerten, nutzt seine Monopolstellung durch Preisdrückerei aus und reißt in kurzer Zeit das Geschäft an sich. Das Publikum gewöhnt sich, im Warenhaus seinen Bücherbedarf zu decken, und aus dem gelegentlichen Schreier wird eine harte, dauernde Konkurrenz.

Der älteste Praktiker im Warenhausbuchhandel, der eine führende Stellung mit gutem Recht einnimmt, sagte mir: