

einfach grundfalsch, Neuigkeiten, wie es auch jetzt wieder geschehen ist, in Masse noch in den Dezember hinein zu versenden. Alle diese Spätlinge sind Stiefkinder des Verlages, die der Sortimentler erst bei den Ostermeharbeiten wiedersteht, um sie dem Stiefvater zurückzugeben.

Sehr oft habe ich schon bei mir gedacht: wenn unsere Verleger, deren Erzeugnisse wir doch vertreiben sollen, nur wüßten, wie es tatsächlich im Laden des Sortimenters zur Weihnachtszeit aussteht! Wenn sie doch hören und sehen würden, was wir täglich erleben! Wenn sie eine richtige Vorstellung gewinnen könnten von der Mühe und Arbeit, von der geradezu übermenschlichen Anstrengung des Geistes wie des Körpers, die der Sortimentler zur Weihnachtszeit bewältigen muß! Ja, wenn sie das alles wüßten und kennten, sie würden sich selbst und uns vor vielen Enttäuschungen bewahren; und mancher von ihnen, der das Wort: »Das Sortiment hat versagt« gelassen ausgesprochen, würde sich doch vielleicht auf ein besseres Wort besinnen. Aus eigener Erfahrung kann ich heute auf 52 erlebte Weihnachtsgeschäfte zurückblicken. Als Ergebnis dieser langen Zeit darf ich feststellen, daß die heutigen Verhältnisse mit denjenigen vor 10, 20 und mehr Jahren zurück nicht zu vergleichen sind. Was ehemals »ging«, sieht heute oft kein Mensch mehr an. Wer kauft z. B. heute noch ein sogenanntes Prachtwerk?

Die Warenhäuser und Buchhändler haben den Verkauf von Jugendschriften und Bilderbüchern, aber auch von vielen Brotartikeln mehr und mehr an sich gerissen. Trotzdem ist der Umsatz nicht zurückgegangen, sondern er ist gewachsen. Daneben ist aber noch etwas anderes gewachsen: — das Spesenkonto! Vom Publikum, das heute zur Weihnachtszeit im Laden einer Sortimentsbuchhandlung sich drängt, wird dem Besitzer mitunter gesagt: Na, Sie können wohl lachen, Sie haben jetzt eine große Erntezeit! Das sind natürlich gut gemeinte Worte, die jüngst auch an mich gerichtet worden sind. Nun, ich habe nicht widersprochen, denn es ist jedenfalls besser, überschätzt als unterschätzt zu werden. Meine verehrten Kollegen im Buchhandel werden mir jedoch gewiß zustimmen, wenn ich meine Empfindungen in folgende Worte zusammenfasse: Das Weihnachtsgeschäft währt vier Wochen, und wenn es hoch kommt, sind es fünf Wochen, wenn es aber köstlich war, so ist es eitel Mühe und Arbeit gewesen!

Die vorstehende kleine Weihnachtsbetrachtung ist mir noch im alten Jahre in die Feder geflossen. Mittlerweile ist ein neues Jahr heraufgezogen. Wir schreiben 1912! Was wird uns dieses neue Jahr bringen? Wohl uns, daß wir es nicht wissen. Um so mehr aber dürfen wir wünschen und hoffen, daß es ein glückliches und gesegnetes sein möge, für unseren ganzen lieben deutschen Buchhandel! Der Segen redlicher und treuer Arbeit, möge er allen lieben Berufsgenossen in reichem Maße zuteil werden! Mag auch manchen von uns der Schuh drücken, mögen wir alle den Kampf ums Dasein auch in Zukunft führen müssen, so wird doch mit Gottes Hilfe unsere Arbeit segensreich sein, wenn jeder Einzelne von uns seine Schuldigkeit tut, wenn wir alle, die wir als deutsche Buchhändler unsern Beruf lieben, seine hohen Aufgaben erfüllen und sie gegen alle Eindringlinge unserer modernen Zeit hochhalten und verteidigen und wenn wir uns alle, Verleger und Sortimentler, vereinigen in der unerschütterlichen Überzeugung, daß die Zukunft des deutschen Buchhandels gewährleistet bleibt, solange wir alle gewillt sind, mit der berechtigten Wahrnehmung der eigenen Interessen das Wohl der Gesamtheit zu verbinden.

Hamburg, den 1. Januar 1912.

Hermann Seippel.

## Über Schulbücher-Bezug.

Es ist bereits des öfteren aus den Kreisen der Kollegen vom Sortiment der Plan zur Errichtung einer Vermittlungsstelle für den Absatz liegen gebliebener Schulbücher in Anregung gebracht worden. Wünschenswert wäre eine solche Vermittlungsstelle sicher für viele Sortimentler. Meiner unmaßgeblichen Meinung nach wäre es die beste Lösung, wenn provinzielle Sortimentler-Vereine eine solche Vermittlung in den einzelnen Provinzen ins Auge fassen würden.

In jedem Sortiment, das sich mit dem Schulbücherverkauf befaßt, ist es wohl unausbleiblich, daß einzelne Schulbücher liegen bleiben oder durch neue Auflagen unverkäuflich werden. Lagerhüter gibt es in fast jedem Geschäft, welcher Art es auch sei. Aber wie wird auch von manchen Sortimentern im Bestellen der Schulbücher gesündigt, mit wie wenig kaufmännischer Überlegung werden oft Schulbücherbestellungen gemacht! Hier und da wird sogar ohne Sinn und Verstand darauflos bestellt. Würde in verschiedenen Sortimentern einmal eine genaue Bilanz über das Schulbüchergeschäft gezogen, es würde häufig eine erstaunliche Unterbilanz herauskommen.

Für die Behauptung, daß manche Sortimentler ihre Schulbücherbestellungen ohne rechte kaufmännische Überlegung machen, könnte ich viele Beweise anführen, die ich im Schulbücherverlage habe beobachten können. Ich will hier nur wenige anführen zu Nutz und Frommen mancher Sortimentler:

In einer Mittelschule einer größeren Stadt Mitteldeutschlands wird eine neue Fibel eingeführt. Der Gesamtgebrauch würde bei der Neueinführung etwa 150 Exemplare betragen haben. Am Orte befinden sich 5 Sortimentshandlungen. Die erste Barbestellung, die von einer dieser Handlungen bei dem Verlage einging, lautete auf 150 Exemplare, die anderen 4 Handlungen folgten mit Bestellungen auf 40—100 Exemplare. Der Verlag hatte nach dieser Stadt an diese 5 Firmen über 400 Exemplare zu liefern. Mehr als die doppelte Anzahl, die überhaupt an dem Ostertermin abgesetzt werden konnte, mußte also den Handlungen liegen bleiben. Nun kam die üble Folge! Es stellte sich heraus, daß für den nächsten Schulwechsel in dieser Fibel zwei Buchstaben nach dem in der betreffenden Provinz vorgeschriebenen Duktus umgeändert werden mußten. Die den Sortimentern liegen gebliebenen Exemplare waren für jenen Ort also fürder unverkäuflich. Wie vorauszusehen, gingen nunmehr bei dem Verlage geharnischte Aufforderungen ein; der Herr Kollege vom Sortiment, der 150 Exemplare bestellt hatte, verfügte noch über 100 liegen gebliebene Fibern. Die Sünden der unftinnigen Bestellung sollte der Verlag wieder gut machen.

Dagegen möchte ich ein Beispiel besserer Überlegung setzen: Die gleiche Fibel sollte in einer anderen Stadt zur Einführung kommen. Die Sortimentler dieses Ortes setzten sich vorher miteinander und dann mit dem Rektor der betreffenden Schule in Verbindung und teilten ihm u. a. mit, daß sie noch 37 Exemplare der bisherigen Fibel auf Lager hätten, die ihnen nunmehr unverkäuflich würden. Darauf berichtete der Rektor dem Verlage, daß er nur dann die Einführung der neuen Fibel zum Beschluß bringen würde, wenn der Verlag die 37 Exemplare der alten Fibel in Umtausch zurücknähme. Diesem Verlangen stimmte der Verlag zu, um die Einführung zu erreichen, und die Sortimentler waren vor Schaden bewahrt. Aber diese Sortimentler gingen noch weiter; einer von ihnen bezog diejenige Anzahl von Exemplaren, die nach Angabe des Rektors nötig wurde, und die vier Sortimentler des Ortes nahmen die Verteilung unter sich vor, teilten sich in die Bezugskosten und Bezugs-