

türlich die Warenhausinhaber Rechnung, wie überhaupt ihre Kunst und ihre Erfolge auf der genauen Beobachtung und Einschätzung der Instinkte der großen Masse beruhen.

Es ist richtig, daß man heute im Warenhaus mit Vorliebe gelernte Buchhändler engagiert, besonders solche, die in Grosso- oder Ramschgeschäften tätig waren, und ihnen die Leitung dieses Geschäftszweigs unter Assistenz von »Verkäuferrinnen« überläßt, die vom Buchhandel oft auch nicht einen schwachen Schimmer haben. Was bleibt aber dem »Resortchef« anderes übrig, als sich den im Warenhaus herrschenden Anschauungen anzupassen, d. h. sich ausschließlich für zum Massenvertrieb geeignete Artikel zu verwenden, die billig eingekauft und billig wieder verkauft werden können? Ohne die Warenhäuser hätte der Ramsch- bzw. Restbuchhandel nie die Stellung und Bedeutung im Buchhandel gewinnen können, die ihm heute beizumessen ist. Natürlich müssen die »Verleger« dieser Ramschware die Preise aufs äußerste kalkulieren, und viele von ihnen sind heute schon nichts anderes als die Agenten oder Vermittler für Buchdrucker und Buchbinder, die sich mit einer bescheidenen Provision bei dem Abschlusse eines Geschäftes begnügen müssen. Denn die Billigkeit der Verkaufspreise der Warenhäuser hat natürlich die Billigkeit der Einkaufspreise zur Voraussetzung. Wer daher mit ihnen als Fabrikant bzw. Lieferant Geschäfte machen will, muß sich eine Preisfestsetzung gefallen lassen, die einen angemessenen Geschäftsgewinn fast illusorisch macht.

Nicht besser ist die Rolle, die die Warenhäuser und ihre Hintermänner als Verleger spielen. Auch hier kommen von vornherein nur auf Massenumsatz berechnete Artikel in Frage, deren Rentabilität vom Buchhandel so genügend ausprobiert worden ist, daß selbst bei einem massenhaften Neudruck kein Risiko eingegangen wird. Was aber hat diese mechanische Buchfabrikation, an der Buchbinder, Drucker und Papierlieferanten den Hauptanteil haben, mit dem Wägen und Wagen eines deutschen Verlegers zu tun, der seine schönste Aufgabe darin erblickt, dem Sehnen und Suchen der Zeit Ausdruck zu geben und ihren Führern als Schrittmacher zu dienen? Sie rechnen freilich nicht auf die »eleganteren Bücherkenner«, die ihren Bedarf im Warenhause decken, sondern vertrauen dem Sortiment, daß es ihnen hilft, ihre Saat auszustreuen und Bücher und Menschen zusammenzubringen, deren beiderseitigen Wege nicht in das Warenhaus führen.

Wenn der Börsenverein die Anerkennung der Buchabteilungen der Warenhäuser von dem Nachweise eines geordneten buchhändlerischen Betriebs und der Verpflichtung zur Einhaltung der Verkaufsordnung und entsprechenden Satzungsbestimmungen unter Leistung einer Kaution abhängig macht, so hat er von zwei Übeln das kleinere gewählt, ohne damit im übrigen den Verlag irgendwie zu binden. Er hat sich auf diese Weise eine Kontrolle über die Warenhäuser bzw. deren Verkaufspreise gesichert und ihnen als Äquivalent dafür den Weg über Leipzig und die damit verbundenen Vorteile freigegeben. In dieser Anerkennung als buchhändlerische Betriebe liegt aber noch nicht die Berechtigung zur Aufnahme in den Börsenverein, da diese die Mitgliedschaft eines von ihm anerkannten Vereins zur Voraussetzung hat. Solange es daran fehlt, ist der Börsenverein gar nicht in der Lage, die Warenhäuser als Mitglieder aufzunehmen, da den in dieser Beziehung souveränen Kreis- und Ortsvereinen bzw. dem Deutschen Verlegerverein nicht die Aufnahme von Firmen zugemutet werden kann, durch die ein ganz neues, ihnen bisher fremdes Element in ihre Kreise getragen würde. Es ist auch nicht einzusehen, welche Vorteile hüben und drüben aus dieser Verbindung erwachsen könnten, da es dem im Börsenverein organisierten Buchhandel schwerlich gelingen wird, eine Änderung der grundsätzlichen

Anschauungen der Warenhäuser zu Literatur und Buchhandel herbeizuführen, während andererseits Verlag und Sortiment nur verlieren könnten, wenn sie unter Hintanzetzung ihrer bisherigen Aufgaben etwas von diesen Anschauungen sich zu eigen machen würden.\*) Vielleicht ist davon hier und da auch in unseren Kreisen schon zuviel vorhanden.

Wenn nicht alle Zeichen trügen, so geht die Entwicklung im Sortiment dahin, daß es in Zukunft sich gegen die Artikel der Warenhausverleger ebenso ablehnend verhalten wird wie gegen jene Verlagsgeschäfte, die, wie es der »Spezialberichterstatte« in dem erwähnten Artikel so schön ausdrückt, »aus der Handhabung der Remittendenelegemulare« in jüngster Zeit ein neues Gebiet erstehen ließen, »für dessen Einrichtung das bürgerlesende Publikum dem Warenhausbuchhandel besonders dankbar sein kann«.

## Neuigkeiten des russischen Buchhandels.\*\*)

Pg. = Petersburg, M. = Moskau, P. f. = Preis fehlt.

(Vgl. Börsenblatt 1912, Nr. 233.)

(Schluß zu Nr. 269.)

- Vandyshew, G. W., Priester. Vollständige Sammlung der Werke (nicht gottesdienstliche Unterhaltungen, öffentliche Vorlesungen usw.). In 3 Teilen. 3. Tl. Jekaterinburg. 8°. 429 S. 2 R. 25 K. (32)
- Vemke, M. R. Warum wurde der Allrussische Verein des Bücherwesens gegründet? Übersicht der Tätigkeit des Allrussischen Vereins der Buchhändler und Verleger seit seiner Eröffnung bis Juli 1912. Pg., M. M. Staffjulewitsch. 16°. 128 S. P. f. (31)
- Leontjew, A. Gesammelte Werke. 1. Bd. Romane und Novellen. M., B. M. Esablin. 8°. 665 S. 1 R. 75 K. (30)
- Permontow, M. J. Vollständ. Sammlung der Werke. In zwei Bänden. Pg., (Cholmuschin). 8°. 1024 Sp. 2 R. (29)

\*) Damit ist nicht gesagt, daß das Sortiment überhaupt nichts von den Warenhäusern lernen und sich zu eigen machen könnte. In der Art der Bedienung, der Anzeigen-Reklame, Schaufensterdekoration usw., die ihre Wirkung auf das große Publikum nicht verfehlen und zu einem guten Teile den Erfolg mit herbeiführen helfen, müßte es vielmehr versuchen, es ihnen gleichzutun. Vieles davon läßt sich auch auf unsere Verhältnisse übertragen, und wo Schranken in räumlicher oder pekuniärer Beziehung errichtet sind, müssen Sachkenntnis und Verständnis für die literarischen Bedürfnisse des Publikums diese Mängel auszugleichen suchen. Einen Vorwurf kann man den Warenhäusern sicher nicht machen, den Vorwurf nämlich, daß sie das Publikum durch Kredite an sich zu locken suchen. Auch im Buchhandel wäre es zweckmäßig, dem Pumpsystem in Verbindung mit einer gewissen Lässigkeit im Ausschreiben der Rechnungen ein Ende zu machen. Wenn der Sortimentler vielleicht auch nicht immer in der Lage ist, eine Kreditgebung zu umgehen, so sollte er doch bestrebt sein, wenigstens auf eine Einschränkung und Verkürzung der Kreditfristen hinzuwirken.

In großen Städten zeigt sich immer mehr das Bestreben, den Warenhäusern durch Errichtung von Spezialgeschäften entgegenzuarbeiten. Freilich kann dieses Vorgehen nicht von kleinen Plätzen nachgeahmt werden. Aber auch hier könnte durch Zusammenschluß der Kollegen manches gemeinsam erreicht werden, was dem Einzelnen versagt bleiben wird. Durch gemeinsamen Bezug und Austausch von Novitäten, Zusammenlegen von Journalkontinuationen, gemeinsame Reklame usw. ließen sich mancherlei Vorteile herbeiführen, die der Gesamtheit wie dem Einzelnen zugute kämen.

\*\*) Die angezeigten Schriften sind, wo nicht ausdrücklich eine andere Sprache angegeben ist, in russischer Sprache verfaßt. — Die den Titeln rechts beigefügten Zahlen (in Klammern) geben die Nummern der »Knishnaja Pjetopis« (d. i. Bücherchronik) an, in der sich der entsprechende Originaltitel findet. Außerdem sind noch, soweit wie möglich, die Verleger der Schriften angegeben; in Klammern gesetzte Firmen haben nur Auslieferungslager.