

Das Börsenblatt den illustrierten Teil (Kunst-Druckpapier) unseres Organs zur Wiedergabe guter und origineller Schaufensterbilder bereitgestellt hat und daß der Redaktion die Einsendung derartiger Bilder immer willkommen ist. Als selbstverständlich muß natürlich betrachtet werden, daß die in allen diesen Dingen beruhenden Anregungen für den Einzelnen nur dann einen Nutzwert haben, wenn sie nicht in slavischer Abhängigkeit von den gemachten Vorschlägen und gezeigten Vorbildern durchgeführt, sondern mit Überlegung den jeweiligen lokalen und geschäftlichen Verhältnissen angepaßt, gewissermaßen mit eigenen Ideen und Gedanken neugestaltet werden.

In diesem Sinne mögen die folgenden Ausführungen aufgenommen werden.

Jeder Buchhändler wird die Beobachtung gemacht haben, daß auch im Geschäftsleben nach einer starken Wellenbewegung eine Reaktion eintritt. Das ist besonders im Sortiment nach Beendigung des Weihnachtsgeschäftes der Fall. Kaum hat man sein durcheinander gerütteltes Lager wieder einigermaßen in Ordnung gebracht, so gilt es die so unangenehm empfundenen und unproduktiven Arbeiten der Ostermesse in Angriff zu nehmen. Die wenig erfreulichen Wintertage des Januar und Februar sind jaft dazu wie geschaffen, und die scheinbar so unproduktive Arbeit kann in mancher Beziehung produktiv gestaltet werden, wenn man die Anzeigen der Verleger beachtet und die Prozentsätze der Prämien in Rechnung zieht, die bei Zahlungen bis zu bestimmten Terminen vergütet werden. Mancher Verleger, der aus einem größeren Saldo die Gewißheit tätiger Verwendung für das Kommissionsgut bekommt, wird außerdem sein Entgegenkommen durch Gewährung günstigerer Bedingungen erweitern, und wird froh sein, einen solchen Anlaß zur Anknüpfung einer lebhafteren Geschäftsverbindung benutzen zu können. So läßt sich auch aus einer Arbeit, die in ihrer Art eine Bezahlung für sich nicht beanspruchen kann, mancher Betrag herauswirtschaften, wenn man nur seine Augen offen oder einen Gehilfen hat, der die gebotenen Möglichkeiten gründlich im Interesse des Geschäfts auszunutzen versteht. Auch der Verleger kann das Seine zur glatten Erledigung dieser Arbeiten dadurch beitragen, daß er die Remittendensakturen und Transportzettel rechtzeitig in die Hände des Sortiments gelangen läßt. Besonders wichtig ist auch die sorgfältige Ausschreibung der Kundenrechnungen. Oftmals liegt der Fehler großer Rückstände nicht am Willen des Kunden, zu bezahlen, sondern an der Scheu des Buchhändlers, ihm die Rechnung zu schicken. Ich kenne einen Fall, in dem der Kunde dem Buchhändler die Geschäftsverbindung aufgesagt hat, weil er seine Rechnung niemals pünktlich bekommen konnte und dadurch in seinen eigenen kaufmännischen Dispositionen und in seiner geschäftlichen Ordnung gestört wurde. Die Frage der langen Kreditgewährung ist leichter zu lösen, als man glaubt. Es bedarf dazu keineswegs so außergewöhnlicher Mittel, wie sie Karl Robert Vangelwiesche anwenden zu müssen glaubt, um einerseits dem Sortimente gefällig zu sein, andererseits einen recht auffälligen Weg verlegerischer Propaganda zu beschreiten. An und für sich muß man wohl anerkennen, daß sich in dem Merkblatt »Etwas vom Bücherkaufen« eine geschickte Reklame mit einer sicher gutgemeinten Nebenabsicht glücklich deckt. In der stillschweigenden Aufforderung aber an andere Verleger, sich in ähnlicher Weise der internen Nöte des Sortiments anzunehmen, liegt manches Bedenkliche. Nicht, daß es an solcher Hilfsbereitschaft fehlen würde. Mag ein Teil dieser Samenkörner auf fruchtbaren Boden fallen — eine Folge wird nicht ausbleiben: das Publikum wird vom Sortiment den gleichen Eindruck bekommen, wie von dem bekannten Greise, der sich nicht zu helfen weiß. Wir brauchen aber in unserem Berufe heute mehr als jemals Männer als Sortimentler, die sich auch ihren Schuldnern gegenüber selbst zu helfen wissen und nicht erst warten, bis der gute Doktor mit der Arzneiflasche des Homöopathen und dem Reklameetikett daran erscheint. Ein anderes Ding ist es, wenn in der Presse und namentlich in den mancherlei Vertriebszeitschriften des Buchhandels dem Übelstand entgegen gewirkt wird. Die Nebenabsicht und die Vermittlung der Verlegerpersönlichkeit als Fürsprecher kommt in Wegfall, und

es wird ein Akt daraus, der ebenso gut den Bestrebungen der Selbsthilfe wie den Absichten der Organe der öffentlichen Meinung zugeschrieben werden kann, für die Beseitigung von Übelständen zu sorgen. Aber auch hierbei kommt es durchaus auf die Form an, wenn man nicht Gefahr laufen will, der Sache mehr zu schaden, als zu nützen. Ein Beispiel dafür, wie es nicht gemacht werden darf, ist der Appell des »Büchermurms« an seine Leser, den wir in dessen letzter Nummer (Angabe der Nummer und Jahreszahl auf dem Titelblatt scheinen dem Herausgeber überflüssig) finden. Dort heißt es:

Für das neue Jahr haben wir ein besonderes Anliegen: In den ersten Monaten des neuen Jahres werden etwa zwei Duzend Buchhändler Bankrott machen; nicht etwa weil sie ihre Sache nicht verstehen oder schlecht gewirtschaftet haben, oder zu viel Butter aufs Brot nehmen — nein, durchaus nicht —, nur weil die Bücherkäufer sie einfach nicht bezahlen. So selbstverständlich jeder seine Theaterbillets, Briefmarken, Handschuhe und Blumen oder seine Siebensachen bei Ties und Wertheim und dergleichen sofort bezahlt, so sicher zahlen Zahllose ihren Buchhändler gar nicht, oder erst nach Jahr und Tag. Wenn dann im Frühjahr die Zeit kommt, wo der Sortimentsbuchhändler (also der glückliche Besitzer eines Buchladens) den Verlagsbuchhändler (von dem er die Bücher bezogen hat) bezahlen muß, dann weiß er nicht, wo er das Geld hernehmen soll; denn die 25-, 30-, 40 000 Mark für Bücher, die seine Kunden auf Borg bezogen haben, gehen nur sehr, sehr langsam ein. Ein großer Teil unserer Buchhändler macht in jedem Frühjahr eine schwere Krise durch, nur und ausschließlich, weil er sein Geld nicht bekommt. Es ist jedem Eingeweihten bekannt, daß das »Volk der Dichter und Denker« seine Buchhändler systematisch ruiniert. — Gibt es etwas Gräßlicheres als das ewige Gerede von »Buchkultur«? Man fange an, seinen Buchhändler ordnungsgemäß zu bezahlen, das ist die Buchkultur des Kultur-Menschen! Dann erst hat der Buchhändler Grund unter den Füßen, als Kaufmann, als Mensch und als Träger der »Buchkultur«. — 820 000 Hefte des Büchermurms sind hinausgegangen — wenn 1000 Leser sich das Gesagte zu Herzen nehmen (zu Herzen), dann können vielleicht noch sechs von den zwei Duzend Buchhändlern gerettet werden, die jetzt mit Bangen dem Frühjahr entgegensehen.

Der Büchermurm.

Wir fragen: Welches Interesse hat die Öffentlichkeit daran, zu wissen, daß zwei Duzend Buchhändler aus keinem anderen Grunde Bankrott machen müssen, als aus Unfähigkeit, ihre Außenstände einzuziehen? Das Publikum verallgemeinert schnell und steht den Schwächen des Einzelnen keineswegs mit Mitleid und Hilfsbereitschaft, sondern mit Mißachtung gegenüber. Insofern wird dem Einzelnen nicht nur nicht genützt, sondern auch der Gesamtheit des Sortiments geschadet. Die kleinen Handwerker, z. B. Schuhmacher und Schneider, zeigen mehr Talent bei der Abfassung ihrer Klagen in den Blättern über schlechte Zahlweise der Kundschaft, als der »Büchermurm« in seiner sicher gutgemeinten Absicht, dem Sortiment zu helfen.

Die peinliche Durchführung der internen Arbeiten darf den Buchhändler aber nicht hindern, das Ladengeschäft und den sonstigen Vertrieb, der wie gesagt, nach einer lebhaften Geschäftsperiode immer etwas abflaut, wieder in Gang zu bringen und zu beleben. Der Beginn des neuen Jahres und gleichzeitig neuer Jahrgänge und Quartale von Zeitschriften gibt ihm Gelegenheit, neue Abonnenten zu werben. An guten Objekten, die seiner Vertriebstätigkeit harren und sie lohnend erscheinen lassen, ist niemals Mangel. Nur darf er nicht bei Verteilung der Prospekte immer und immer wieder an die gleichen Adressen herangehen, auch möglichst nicht an solche von Kunden, die bereits auf andere Zeitschriften abonniert sind. Weder ein Überfüllen eines bestimmten Kreises mit Angeboten, noch ein Austausch der einen Zeitschrift mit der andern seitens der Kundschaft ist für ihn von Vorteil. Wohl aber sollte er versuchen, nach Art der Kolportagegeschäfte sich für ein oder zwei Blätter ins Zeug zu legen; er wird dann sehen, daß sich der intensive und rationelle Vertrieb einzelner guter Objekte als sehr gewinnbringend erweist, wenn die Manipulation gut durchdacht und systematisch durchgeführt wird. Das meiste Glück wird er mit neuen Zeitschriften haben, wie z. B. mit dem »Greif« des Cottaschen Verlages, den »Geisteswissenschaften« des Verlages Veit & Comp. oder dem Staadmannschen »Turmhahn«, der vernehmlich genug zu krähen angefangen hat. Ob die Zeitschrift »Ich weiß alles«,