



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wöchentlich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen. Weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 30 Mark jährlich frei Geschäftsstelle oder 36 Mark bei Postüberweisung innerhalb des Deutschen Reiches. Nichtmitglieder im Deutschen Reich zahlen für jedes Exemplar 30 Mark bez. 36 Mark jährlich. Nach dem Ausland erfolgt Lieferung über Leipzig oder durch Kreuzband, an Nichtmitglieder in diesem Falle gegen 5 Mark Zuschlag für jedes Exemplar.

Die ganze Seite umfaßt 360 viergespalt. Petitzellen, die Zeile oder deren Raum kostet 30 Pf. Bei eigenen Anzeigen zahlen Mitglieder für die Zeile 10 Pf., für $\frac{1}{2}$ S. 32 M. statt 36 M., für $\frac{1}{4}$ S. 17 M. statt 18 M. Stellengesuche werden mit 10 Pf. pro Zeile berechnet. — In dem illustrierten Teil: für Mitglieder des Börsenvereins die viergespaltene Petitzelle oder deren Raum 15 Pf., $\frac{1}{2}$ S. 13.50 M., $\frac{1}{4}$ S. 26 M., $\frac{1}{8}$ S. 50 M.; für Nichtmitglieder 40 Pf., 32 M., 60 M., 100 M. — Beilagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort ist Leipzig.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 167.

Leipzig, Mittwoch den 22. Juli 1914.

81. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Buchhändler — Kaufmann — Bugra

Ein Beitrag zur Frage des kaufmännischen Geistes im Buchhandel.

Von Karl Illing.

Wenn man die Lebensfähigkeit eines Berufsstandes darnach beurteilt, in welchem Umfange er aus innerem Bedürfnis heraus an der Förderung und weiteren Ausgestaltung seiner Existenz arbeitet, also über die Gegenwart hinaus weitschauend an die eigene Zukunft denkt, dann wird man den Buchhandel als einen der lebensfähigsten bezeichnen können. Seine Geschichte, insbesondere die neuere, lehrt uns, daß es ihm noch zu keiner Zeit an großen Zielen gefehlt hat, die nicht nur die besten Kräfte der verschiedenen Berufsverbände in Anspruch nahmen, sondern die auch gewissermaßen Gemeingut aller Berufsgenossen waren, weil sie dem, was der einzelne, bewußt oder unbewußt, schon herbeigewünscht hatte, Gestalt verliehen. So ist es auch heute wieder. Durch den Buchhandel geht eine Bewegung, deren Losung heißt: »Mehr kaufmännischer Geist!« Noch ist sie in ihren Anfängen begriffen, wer aber die Artikel und Berichte an dieser Stelle aufmerksam verfolgt hat, wird bemerkt haben, daß die ursprünglich schüchternen Versuche auf diesem Gebiete ein lebhaftes Echo gefunden haben, denn das Bedürfnis nach diesem kaufmännischen Geiste besteht schon lange im Buchhandel und nicht zuletzt auch in den Kreisen, die immer am festesten am Althergebrachten hängen und allem Neuen am kühnsten gegenüberstehen. Was heißt es denn anders, als kaufmännischen Geist betätigen, wenn der Sortimentbuchhändler eine Internationale buchhändlerische Schutzvereinigung gegen Kreditmißbrauch gründet, wenn er durch gemeinsame Bestellung und Bezug künstlerischer Plakate allen Kollegen gleichmäßig Gelegenheit zu wirkungsvoller Weihnachtsreklame verschafft, wenn er der Schaufensterdekoration größere Aufmerksamkeit schenkt, wenn der gemeinsame Bezug von Schulbüchern zur Beseitigung der schwer empfundenen Mißstände im Schulbüchergeschäft empfohlen wird?

Freilich wird hier das Bemühen des einzelnen häufig keine oder nur geringe Erfolge zeitigen, und die Gefahr ist groß, daß gelegentliche Mißerfolge dem System zugeschrieben werden und es in Mißkredit bringen. Deshalb ist es hoch erfreulich, daß der Börsenverein jetzt, wo nach jahrzehntelanger Arbeit die Organisation nach innen und außen fest gefügt ist, wo sie gerade erst bei den Verhandlungen über die Errichtung der Deutschen Bücherei den Beweis ihrer Bedeutung und wirtschaftlichen Macht erbracht hat, den Entschluß gefaßt hat, sich der Sache einmal offiziell anzunehmen und damit in einen der dunkelsten Winkel seines stolzen Baues hineinzuleuchten. Die Buchhaltungsfrage kann ja als der Angelpunkt der ganzen Bewegung gelten, denn sie bildet die Voraussetzung eines jeden nach kaufmännischen Grundsätzen geleiteten Geschäftsbetriebs. Hoffen wir, daß der Erfolg den Erwartungen entsprechen wird!

Leicht ist die Aufgabe, den Buchhändler für eine mehr kaufmännische Betriebsweise zu interessieren, nicht. Der Buchhändler ist, um es sehr drastisch auszudrücken, eben zu sehr Buchhändler. Er hat sich, wohl infolge der eigenartigen Organisation seines Standes, vollständig von dem übrigen Handel abge sondert und ist vielfach geneigt, dessen Einrichtungen und Praktiken ohne weiteres

als ungeeignet für sich abzulehnen, weil sie nicht »den besonderen Verhältnissen im Buchhandel« Rechnung tragen. Überhaupt, diese »besonderen Verhältnisse im Buchhandel!« Sie haben, glaube ich, so manches auf dem Gewissen, und wenn es nur das wäre, daß sie in so manchem Buchhändler die Überzeugung begründen und nähren, daß er in bezug auf Geschäftsführung und Geschäftsgebaren wirklich in allen Fällen eine besondere Rolle im Handel spiele, daß alles, was nicht mindestens das Beiwerk »buchhändlerisch« trägt, für ihn keinen praktischen Nutzen haben könne. Sie sind noch verhältnismäßig harmlos, wenn es sich um Fragen der Betriebsorganisation handelt, obgleich nicht geleugnet werden kann, daß sie auch hier häufig den Hemmschuh für jeden Fortschritt bilden. Es sei nur an die Buchhaltung und die Kreditgewährung im Sortimentbuchhandel erinnert. Direkt verhängnisvoll können aber die »besonderen Verhältnisse« wirken, wenn es sich z. B. um rechtliche Fragen handelt, und da gerade spuken sie am meisten. Die Einsendungen zum Sprechsaal dieses Blattes beweisen es nicht selten. So mancher Buchhändler, dem das Bürgerliche oder das Handelsgesetzbuch in seiner un zweideutigen Art, seiner unerbittlichen Konsequenz unbequem ist, greift auf sie zurück, in der stillen Hoffnung, eine mitfühlende Seele zu finden, die ihm bestätigt, daß im vorliegenden Falle, natürlich mit Rücksicht auf die besonderen Verhältnisse . . . Es soll ja nicht bestritten werden, daß bei der Beurteilung rechtlicher Fragen die Branchengebräuche eine erhebliche Rolle spielen, doch werden sie im Buchhandel im großen und ganzen sicherlich bedeutend überschätzt. Hier gilt es zunächst einmal einzugreifen. Der Buchhändler muß sich mehr als Kaufmann fühlen. Die ersten Schritte sind getan. Überall regt es sich. Die Erörterungen über das Thema, ob die buchhändlerische Ostermeßabrechnung noch als zeitgemäß zu betrachten sei, über die Frage der englischen Arbeitszeit, über Schaufensterdekoration, über Ausnutzung der Zeitereignisse zur Reklame, um nur einige Beispiele anzuführen, sie sind alle aus kaufmännischem Geiste geboren, und wenn auch vielleicht so mancher Vorschlag gleich etwas weit geht, so schadet das nichts, die Wirklichkeit wird ihn schon von selbst in die geeigneten Grenzen zurückweisen. Es ist kein Zufall, daß sich die meisten Vorschläge auf den Sortimentbuchhandel beziehen. Der Verlagsbuchhandel ist, wohl infolge seiner freien, unabhängigeren Stellung im Buchhandel und auch infolge seines ausgedehnten Verkehrs mit nichtbuchhändlerischen Kaufleuten, schon jetzt, besonders in seinen Mittel- und Großbetrieben, durchaus kaufmännisch organisiert. Anders beim Sortimentbuchhandel, dessen unbeschränkter kaufmännischer Betätigung sich die Schranken der Verkehrs- und Verkaufsordnung nicht selten entgegenstellen und der deshalb, mehr als der Verleger, geneigt ist, im Buchhandel seine Welt zu erblicken. Auch hier setzt die moderne Bewegung, die sich die Erziehung des Buchhändlers zum Kaufmann zum Ziel gesetzt hat, mächtig ein. Besonders zu begrüßen sind die Versuche zur Weiterentwicklung auf genossenschaftlicher Grundlage, wie sie in verschiedenen der oben erwähnten Einrichtungen und Vorschläge zu finden sind. Es unterliegt kaum einem Zweifel, daß der Genossenschaftsgedanke für die Zukunft des Sortimentbuchhandels von großer, wenn nicht gar ausschlaggebender Bedeutung ist.

Ein glücklicher Zufall will es nun, daß gerade jetzt, wo diese Bewegung im Buchhandel besonders hervortritt, die Bugra ihre