

geglichen, ganz abgesehen davon, daß an und für sich schon in den Partiebezügen der größte Vorteil ruht. Die kaufmännischen Grundsätze, die man denn doch nicht dem größeren Teil unserer großen und zumeist angefochtenen Verleger absprechen darf, vermißt man im Sortiment leider zu häufig, und solange diese fehlen, ist meiner Meinung nach niemals an eine Besserung der Verhältnisse zu denken. Es liegt doch klar auf der Hand, daß der Großabnehmer dem Gelegenheitsbezieher gegenüber Vorteile haben muß, auch Herr Georg W. Dietrich-München steht auf diesem Standpunkt und findet beim Sortiment Beifall. Warum verlangt man vom wissenschaftlichen Verleger etwas anderes? Würde er allgemein 30 Prozent bewilligen, so fühlten sich seine guten Kunden benachteiligt, denen er dann unter Umständen wieder Sondervergünstigungen zugestehen müßte und denen auf diese Weise wieder der Löwenanteil zufallen würde. Daß aber auf diese Weise fraglos der Schleuderei und Preisunterbietung neue Tore geöffnet würden, ist nicht abzuleugnen. Wenn das Sortiment von einer Mindeststrabattierung von 30 Prozent alles Heil erwartet, dann befindet es sich in einer Selbsttäuschung, die üble Folgen haben könnte. Es liegt nun einmal in der Eigenart der wissenschaftlichen Literatur — von reinen studentischen Lehrbüchern abgesehen —, daß ihr Absatz zum weitaus größten Teil durch die Spezialsortimente erfolgt und daß die Umsätze nicht nur bei dem allgemeinen, sondern auch bei dem allgemein wissenschaftlichen Sortiment niemals bedeutend sein können, trotz aller Befähigung und Anstrengung ihrer Inhaber und Leiter. Es läßt sich nicht leugnen, daß der Jurist, der Techniker, Mediziner usw. mit regelmäßigem großen Bedarf bei den Spezialfortimentern besser beraten und bedient werden kann als bei den Allgemein-Sortimentern, deren Lager und Erfahrung niemals mit denen der ersteren konkurrieren kann. So ist es natürlich, daß der Hauptabsatz eben beim Spezialfortimenter liegt und seine ständige Kundschaft sich über das ganze Reich erstreckt. Nur er vermag alle Werke, ohne sie erst mit Spesen und Zeitverlust zu beschaffen, sofort fest oder zur Ansicht zu liefern, und das weiß seine Kundschaft zum Nachteil des Allgemeinfortimenters, den sie deswegen gewiß nicht weniger schätzt und den auch der wissenschaftliche Verleger sich als Geschäftsfreund zu erhalten wünscht. Daß das gesamte Ausland in normalen Zeiten seinen Bedarf vorwiegend bei einer beschränkten Anzahl von Sonderbetrieben deckt, dürfte zur Genüge bekannt sein. Welch ungeheuren Prozentsatz aber gerade diese Lieferungen an wissenschaftlicher Literatur nach dem Auslande betragen, und wie sehr der wissenschaftliche Verlag damit zu rechnen hat, hat der gegenwärtige Krieg durch den verringerten Absatz zur Genüge bewiesen. Hieran wird sich nichts ändern, auch wenn der Rabatt auf 30 Prozent erhöht wird, die Tatsachen sind nicht aus der Welt zu schaffen. Das Großfortiment würde genau so unter den Verhältnissen zu leiden haben, wenn es nicht erkannt hätte, daß es eben nur durch seine Eigenart Erfolg haben kann. Warum haben wir heute unter unseren Spezialfortimentern die größten und erfolgreichsten Betriebe, die mit verhältnismäßig geringen Spesen arbeiten? Nicht nur weil sie zum Teil Verlagen angegliedert sind oder umfangreiche Antiquariatsabteilungen haben, sondern weil sie sich mit aller Kraft auf ein Gebiet werfen und darin unübertroffen leistungsfähig sind. Würden sie Jurisprudenz, Technologie, Medizin und andere Wissenschaften zusammen vertreiben, so würden sie niemals ihre gegenwärtige Bedeutung erlangt haben. Solche Spezialisierungen sind naturgemäß für den Provinzfortimenter — wenige Ausnahmen bestätigen die Regel — unmöglich, er wird immer im Nachteil bleiben. Alle diese Tatsachen bleiben auch bei einer allgemeinen Rabatterhöhung auf 30 Prozent bestehen, man muß also versuchen, einen anderen Ausweg zu finden, und da wäre vielleicht eine Art Zonentarif, wie bereits von anderer Seite vorgeschlagen, nicht von der Hand zu weisen. Das Sortiment in Königsberg, Konstanz oder Straßburg arbeitet unter wesentlich ungünstigeren Bedingungen, als das in Berlin und Leipzig, warum kann hier kein Ausgleich geschaffen werden? Nach dort 5 Prozent mehr bewilligt, würde eine ausgleichende Gerechtigkeit sein, während nach Hamburg

und Kassel 3 Prozent das Gleiche bedeuteten. Dies nur ein Vorschlag, der überlegt und ausgearbeitet werden könnte.

Und nun ein Wort über den inneren Betrieb unserer Sortimentbuchhandlungen. Gewiß, es gibt gerade in der Provinz Musterbetriebe, die sich jedes Großstadtfortiment zum Vorbild nehmen könnte, aber das sind Ausnahmen, im großen und ganzen tut eine Reformation dem gesamten deutschen Buchhandel dringend not. Aller Anfang und Ende ist die Buchhaltung, und hier müßten die Verbesserungen zuerst einsetzen. Zur Buchführung gehört aber auch, um nur einiges zu erwähnen, pünktliches Versenden der Rechnungen, ununterbrochene Beaufsichtigung der Kredite und Außenstände, rechtzeitiges Belasten der Abonnements usw. Hier wird mehr gesündigt, als selbst 10 Prozent Mehr Rabatt jemals wieder gut machen können. Sorgt für besseren Eingang der Außenstände, schränkt den Kredit ein, verringert dadurch den Verlust, und das Mehr des Spesenkontos ist reichlich ausgeglichen! Was nützt mir der beste Kunde, wenn er nicht zahlt; mag er meinen Nachbar glücklich machen, und handelt dieser ebenso wie ich, dann ist dies die beste Erziehungsmethode. Gewiß, es ist schwer, gegen den alten Schlendrian anzukämpfen, aber auch hier ist die Zeit während des Krieges und nachher der geeignetste Moment. Gebt keine Kredite mehr an Studenten, wo Ihr nicht vollwertige Garantie der Eltern usw. habt, laßt Euch nicht durch Rang und Titel verleiten, man braucht Euch ebenso gut, wie Ihr die Kunden braucht, und was denen recht ist, muß Euch gegenüber billig sein. Der Kreditunfug ist einer der größten Übelstände unseres Berufs; ist er bekämpft und sind die richtigen Bahnen betreten worden, so ist das ein Gewinn, der einen Mehr Rabatt von 5 Prozent zwar noch immer wünschenswert bleiben läßt, ihn aber bei weitem an Wert übertrifft. Kommen erst einmal wieder normale Zeiten, so gelangt hoffentlich auch die Internationale buchhändlerische Schutzvereinigung gegen Kreditmißbrauch zum Wohle des Gesamtbuchhandels aus ihrer durch den Krieg erzwungenen Ruhe zu neuer gesegneter Tätigkeit.

Kleine Mitteilungen.

Deutsches Buchgewerbemuseum. — Seit Sonntag, den 13. Mai, ist eine Anzahl Räume des Deutschen Buchgewerbemuseums im Deutschen Buchgewerbehaus am Eilenburger Bahnhof wieder geöffnet, und zwar Sonntags von 11—2 Uhr, Wochentags von 10—4 Uhr. Der Lesesaal des Museums und die Bibliothek können dagegen wegen Personalmangels bis auf weiteres nicht geöffnet werden.

Vom Kontorburschen zum Verlagsbuchhändler. — In der »Woff. Ztg.« lesen wir folgende Anzeige:

Kontorbursche
gesucht, dem Gelegenheit geboten wird den
Verlagsbuchhandel
zu erlernen. Schriftliche Angebote an
Verlag Heinke & Blanderg,
NO., Georgenkirchstraße 22.

Wie viele andere Geschäfte, mag auch die Firma Heinke & Blanderg unter Personalmangel leiden. Darin kann aber noch kein Grund gefunden werden, einem Kontorburschen einen Wechsel in dieser Höhe auf die Zukunft auszustellen. Wenn derartige Anzeigen in öffentlichen Blättern erscheinen, so braucht man sich nicht über die oft recht merkwürdigen Vorstellungen zu wundern, die sich das Publikum von den Eigenschaften und Fähigkeiten eines Buchhändlers macht. Wie indes eine Stahlfedersabrik, auch wenn sie »mit Verlag verbunden« wird, noch keine Verlagsbuchhandlung ist, so wird auch aus einem Kontorburschen noch kein Buchhändler, selbst wenn man es ihm verspricht.

Der Deutsche Musikalien-Verleger-Verein erläßt in »Musikhandel und Musikpflege« Nr. 10 vom 3. Mai folgende Bekanntmachung:

Eine abermalige Preissteigerung von 20 Prozent, mit Wirkung vom 15. Mai 1917 ab, steht dem Musikalienverlag bevor.

Wenn dem Musikalien-Verlag, der sich ja auch in die gegebenen Verhältnisse schicken muß, fortgesetzt von anderer Seite zugunsten von Löhnen, Kriegszulagen usw. die Daumschrauben angezogen werden, so fragt sich nur, ob er das auf die Dauer aushalten kann. Zu guter Letzt sind die Druckereien doch von der Arbeit des Verlags abhängig, und ist dieser gezwungen, den Betrieb noch weiter einzuschränken oder