



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wochentlich. Für Mitglieder des Börsenvereins ist der Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag eingeschlossen. Weitere Exemplare zum eigenen Gebrauch kosten je 36 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. Stellensuche 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. 179.

Leipzig, Freitag den 3. August 1917.

84. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Zur Befundung des Buchhandels.

In den Aufsätzen der Herren Dr. Ruprecht, Urban, Degener und Spectator sind Behauptungen aufgestellt, die nicht un widersprochen bleiben dürfen. Seit Jahren wurde dem Buchhändler geraten, kaufmännisch zu denken und zu rechnen; nun er das besser gelernt und gesehen hat, daß der Rabatt nicht ausreicht, und dies auch auszusprechen wagt, heißt es, der Rabatt sei hoch genug. Bei einer Verbesserung kommen neue Wettbewerber und nehmen dir das Mehr doch fort, deshalb geben wir es dir gar nicht erst. Im Börsenblatt erschienen dankenswerte Aufsätze über zeitgemäße Läden und Ladeneinrichtungen, jetzt soll das unnützer Aufwand und wertlose Vergeudung sein. Gewiß sind die Mieten heute hoch. Meine Großmutter hatte vor 60 Jahren eine gutgehende Schuhmacherei bei 38 Taler Miete, mein Vater zahlte vor 40 Jahren 180 und ich jetzt 1100 Taler bei etwa gleichen Hilfskräften und stets einschließlich Wohnung. Die Menge geht heute dahin, wo es nach etwas aussieht, gerade so, wie die Aufmachung erst viele Waren, auch Bücher, verkäuflich macht. Selbstverständlich muß der Käufer die erhöhten Kosten tragen, ebenso wie die feine Einrichtung der Buchwarenhändler. Überall sehen wir, daß das erfolgreiche Geschäft auch äußerlich auffällt. Einige rein wissenschaftliche Buchhandlungen in Universitätsstädten mögen unabhängig davon sein, der deutsche Sortimentsbuchhandel aber muß der Zeit entsprechende Läden in guter Lage haben. Die Wissenschaft ist nicht bloß für einige hundert Gelehrte da, sondern fürs ganze deutsche Volk, je mehr, desto besser; wird doch der Erfolg der deutschen Waffen direkt als ein Erfolg der deutschen überlegenen Bildung bezeichnet. Wir Buchhändler haben den Hunger nach geistiger Nahrung zu wecken und zu stillen, von Hinterstübchen aus geht das heute schlecht; da heißt es, in Wettbewerb mit allen anderen Geschäften zu treten und zum Kauf zu reizen. Wenn Konditor, Gastwirt, Goldarbeiter, Fuß- und Kleiderhändler das besser verstehen, so bleibt kein Geld für Bücher übrig. Man sage nicht, daß dies mit Wissenschaft nichts zu tun habe. Erstens hat heute jeder Beruf seine Fachwissenschaft, und zweitens sind jetzt viele wissenschaftlichen Werke in durchaus allgemeinverständlichem Deutsch geschrieben und werden auch von Leuten mit Durchschnittsbildung gekauft, wenn ihnen gerade der Sinn danach steht. Ich denke dabei an Gesetze, Heil- und Naturwissenschaft, Religion, Geschichte. Das geschieht aber nur, wenn dem Volke täglich die Bücherschauenster vor Augen treten, der Gang in die Buchhandlung eine alltägliche Sache wird. Vor 20 Jahren noch gingen weite Schichten der Buchhandlung aus dem Wege; freuen wir uns, daß es anders geworden ist, und hemmen wir diese Entwicklung nicht durch altmodische, engherzige und kleinliche Maßnahmen. Mag für die Allgemeinheit manche bescheidene Auflage eines Werkes nicht in Frage kommen und der Rabatt da nicht so hoch sein, das müssen Ausnahmen sein. Es geht, das zeigen die Münchener, Engelmann und, Gott sei Dank, noch viele wissenschaftliche Verleger; die anderen wollen nicht, das zeigt das Börsenblatt täglich mit seinen 25 v. H.-Angeboten bei Büchern, die vielfach gar nichts mit Wissenschaft zu tun haben.

Weiter soll der übergroße Wettbewerb im Sortiment schuld an dem geringen Verdienst sein. Der Wettbewerb ist doch im

Verlag noch zehnmal größer. Dort wird jede Arbeit ganz unwirtschaftlich vielfach geleistet. Die Auflagen sind nicht der vielen Buchhändler wegen zu groß, sondern der Menge gleichartiger Werke wegen zu klein, und nur deswegen sind die Bücher zu teuer. Ist aber dort der Wettbewerb der Förderer der Wissenschaft, so kann er auch im Sortimentsbuchhandel nicht schaden. Gewiß entstehen immer neue Geschäfte (das ist überall so); deshalb will der Kaufmann aber doch guten Verdienst haben und findet ihn auch, sogar ohne Unkostenaufstellung nachweisen zu müssen, wie es jetzt mehrfach gewünscht wird.

Grundsätzlich ist die Meinung, der Verdienst im Buchhandel sei gegenüber dem allgemeinen Handel gut. Als Schreibwarenhändler verdiene ich im Durchschnitt an Papier 40, an Bleistiften, Federn, Heften in größeren Bezügen 33 $\frac{1}{2}$  v. H. (im Kleinverkauf etwa 10 v. H. mehr), an Farbkästen (Günther Wagner) und Messern auf Karte mit vorgeprägten Preisen 33 $\frac{1}{2}$ , an Kopierpressen 37 v. H., an sonstigen Schreibwaren 33 $\frac{1}{2}$ —40, an Tinte mit Preisvorschrift 40 v. H., außerdem bei Zahlung innerhalb 30 Tagen stets 2 v. H. Dabei ist bei Schreibheften, Papier und Tinte im Frieden Fracht und Verpackung frei, Fracht auch jetzt noch. Bücher kosten Porto oder Fracht, dazu Gebühren und Verpackung des Leipziger Vertreters, besonders bei Neuigkeiten und den scheinbar mühelos erhaltenen Bestellungen. Das alles soll ich mit 25 v. H. bestreiten. Die Verlustgefahr ist bei großen Wareneinkäufen nicht nennenswert; bei den kleinen festen Bücherbestellungen bleiben genug Ladenhüter. Schließlich habe ich bei sechs Fabrikanten und Großhandlungen, also beim größten Teil meiner Waren, Umsatzvergütung von meist 5 v. H., obwohl mein Schreibwarengeschäft nur ein Viertel des Gesamtumsatzes erbringt. (Ich trenne die Einnahme des Buchhandels von den Einnahmen für Schreibwaren seit Gründung meines Geschäfts.) Es ist ja auch im Börsenblatt vor zwei Jahren festgestellt worden, daß die Buchhandlungen mit Nebenzweigen in dem ersten Kriegswinter am besten abgeschnitten haben.

Welche Kenntnisse gehören zum Schreibwarengeschäft, und was wird vom Buchhändler verlangt? Mein am 1. August 1916 angenommenes Lehrlingmädchen hat mir in der Weihnachtszeit tüchtige Hilfe geleistet, als ein sechs Jahre bei mir tätiges Fräulein von Anfang Dezember ab vier Monate wegen Krankheit wegblieb. Man denke sich nun einen Lehrling im fünften Monat in der reinen Buchhandlung als Verkäufer. Ich selbst habe meine Lehr- und Gehilfenjahre in Buchhandlungen verbracht, die meist nicht einmal Ansichtskarten hatten, sondern nur Bücher, Notizen und Bilder führten, habe also vor Gründung meines Geschäfts fast nichts von Schreibwaren verstanden. Aber schon als Lehrling gedachte ich in meinen Zukunftsplänen, einmal nicht auf die Schulbücherverkäufe der Buchbinder zu schimpfen, sondern auch Schreibwaren zu führen und die Jugend an mein Geschäft zu fesseln.

Meine Unkosten betragen, solange ich mein Geschäft allein mit meiner Frau und einem schulpflichtigen Laufjungen mache, also im Zwergebetrieb, 16,5, jetzt 22—32 v. H.; will ich also ehrlich bleiben, so kann ich nicht 25 v. H. Bücher führen. Der verstorbene Cornelius Viegel in Villach sagte mir einmal, er hätte die stetigen, vornehmen Verleger, wie Cotta, gern, wenn sie auch im Rabatt