

folgedessen seine Wünsche und Forderungen durchsetzen kann, oft ein leichtes Spiel gehabt und hat es auch jetzt noch oft, trotz der Gilde, wenn auch nicht geleugnet werden kann, daß manches im Sortiment besser zu werden scheint. Aber ich möchte doch das Wort »scheint« betonen, denn sonst würde die obige Frage gar nicht gestellt werden können.

Eine Kommission von Verlegern, Sortimentern, Komissionären, die unter dem Vorsitz des Börsenvereins-Vorstandes tagt, beschließt, um der Not des Sortiments zu steuern, einen Teuerungszuschlag vorzuschlagen, ein Mann wie Herr Geheimrat Siegmund, dem doch niemand Verständnis für die Frage absprechen wird, setzt sich in Leipzig und später in Goslar mit aller Entschiedenheit dafür ein, die Vorstände der Kreis- und Ortsvereine beraten lange über die Sache, prüfen eingehend die vielfachen Bedenken, die manche haben, und erklären sich dann nach reiflicher Überlegung bereit, die Angelegenheit in ihren Verbänden zur Sprache zu bringen und zu unterstützen. Das ist geschehen; mit Ausnahme von Leipzig, das leider stets eine Sonderstellung einnahm — ich erinnere nur an die schlimmen Zeiten der Schleuderei — dürften jetzt sämtliche Kreis- und Ortsvereine sich für den Teuerungszuschlag erklärt und ihn durchgeführt haben. Darunter sind Verbände, denen man wahrlich nicht vorwerfen kann, daß sie mit Hurrageschrei an eine Sache gehen oder den Vorkursen des Gilde-Vorstandes folgen. Alle haben eingehend die Sache besprochen und sind zu der Überzeugung gekommen, daß nur die sofortige Einführung eines Teuerungszuschlages auf den Ladenpreis den Sortimentern in den Stand setzt, die großen Mehrkosten an Spesen usw. einigermaßen zu decken. Einsichtsvolle Verleger haben dem Beschluß zugestimmt, und einige haben sogar den sehr richtigen und wichtigen Beschluß gefaßt, auch ihrerseits bei direkter Lieferung an Privatkunden den Teuerungszuschlag zu berechnen.

Gleichwohl finden sich, nachdem alle diese Faktoren gesprochen, noch Sortimentern, die sich weigern, dem Beschluß ihrer Verbände Folge zu leisten, die bekennen, ihr Gewissen verbiete es ihnen, den Zuschlag zu nehmen, die erklären, den Tanz um das goldene Kalb machten sie nicht mit. Sie wären, sagen sie, nicht so kurzfristig wie die anderen Herren, die das Publikum direkt den Verlegern und der Post zugaben; andere wieder sind anscheinend ängstlich und fürchten, der übermäßige Gewinn könnte sie mit den Buchergesetzen oder mit dem Steuerkommissar in Konflikt bringen.

Es ist ein unerfreuliches Bild, wenn einzelne sich der Allgemeinheit entgegenstemmen, um vielleicht dabei auf Kosten ihrer sich an den Beschluß der Verbände haltenden Berufsgenossen ein Geschäft zu machen oder sich bei dem nicht einsichtsvollen Teil des Publikums einen Lobspruch zu holen. Es ist Mangel an Korpsgeist, der selbst kleine Opfer nicht zu bringen vermag, um Vorurteile schwinden zu lassen. Auch unter denen, die sich strikte an die Beschlüsse halten, sind sehr viele, die vielleicht mit dieser oder jener Anordnung nicht ganz einverstanden wären, die vielleicht Schaden oder Ungelegenheiten haben können: sie brachten das Opfer, und die Allgemeinheit dankt ihnen dafür.

Die Not des Sortimenters, die allseitig, auch von Verlegerseite anerkannt wurde, zwang zu diesem Teuerungszuschlag. Der Verlag wollte und konnte in mancher Hinsicht nicht helfen, und wenn er geholfen hätte, so wäre die Hilfe zu spät gekommen, ebenso wie der Vorschlag des Herrn Direktors Kilpper. Weshalb ist er nicht früher auf dem Plan erschienen? Der Ruf um Hilfe ist laut genug seit Jahren erklingen, und vor einem Jahr, ja noch vor einem halben Jahr, wäre der Vorschlag willkommen gewesen. Jetzt, wo das Sortiment sich selbst helfen durfte, kommt er zu spät.

Zur Deckung der stets wachsenden Spesen und Unkosten, die täglich sich mehren und denen bis jetzt der Sortimenter machtlos gegenüberstand, soll der Teuerungszuschlag erhoben werden, es soll ein Teil dieser Spesen auf den Bücherkäufer abgewälzt werden. Der Ladenpreis wird nicht davon berührt, und von der Preiserhöhung der Verleger bei ihren Werken hat der größte Teil der Sortimentern keinen Vorteil, vielleicht nur Nachteil, da er vergißt die Preise zu erhöhen und erst beim Nachbezug merkt, daß er zu billig verkauft hat.

Die Berechnung des Teuerungszuschlages auf den Ladenpreis und die Berechnung desselben mit dem Käufer ist eine ausschließliche Angelegenheit des Sortimenters, in die sich einzumischen meiner Ansicht nach der Verleger kein Recht hat, es sei denn, daß der Sortimenter den Ladenpreis verschweigt und sagt oder ankündigt, das Buch koste *M* 17.50 statt *M* 16.— oder ähnlich.

So gut wie der Buchbinder, der Papierhändler, ja jeder Kaufmann seine Waren, oft große, billig eingekaufte Bestände, teurer verkaufen muß, um die hohen Spesen decken, um die so viel teurere Lebenshaltung bestreiten und seinem Personal höhere Gehälter zahlen zu können, darf es mit dem gleichen Recht der Buchhändler.

Der Börsenverein hat erklärt, daß er den Teuerungszuschlag nicht schützen könne, aber er hat ihn anerkannt und zur Durchführung empfohlen. Das sollte genügen. Der Verlag braucht nicht zu befürchten, daß das Sortiment durch den Teuerungszuschlag zu ungemessenen Geldern kommt und zu mächtig wird — sehr viel wandert davon nicht in die Kassen —, auch nicht, daß sehr viel weniger Bücher gekauft werden. Es ist im Gegenteil die Wahrnehmung gemacht worden, daß seit dem Zuschlag mehr gekauft wird und das Publikum willig und voll Verständnis das Mehr zahlt. Daß die schlimmste Zeit erst nach dem Frieden kommt, wissen wir und haben es oft genug in unseren Versammlungen gesagt. Auch daß die Kaufkraft des Publikums erlahmen muß, daß die Preise der Bücher in absehbarer Zeit nicht billiger werden, wissen wir Sortimentern ebensogut wie der Verleger. Das alles kann und darf uns aber nicht abhalten, jetzt unsere Existenz zu sichern und auf die Frage: Was soll der Sortimenter tun? zu antworten:

Er führe den Teuerungszuschlag unbeirrt ein!  
J. H. Eckardt.

**Cramer, Theodor, Heilbronn: Zeitgemäße Geschäftseintrichtung.** 8°. 32 S. Berlin 1917. Geschäftsstelle der Deutschen Buchhändlergilde. Ladenpreis gebunden *M* 1.—. Barpreis *M* —.65.

Das Buchhändlergilde-Blatt hat in der kurzen Zeit seines Erscheinens schon eine ganze Anzahl recht gediegener Beiträge zur Frage der Vereinfachung und Verbesserung des buchhändlerischen Geschäftsbetriebs, besonders im Sortiment, gebracht. Die wichtigeren und umfangreicheren sind erfreulicherweise durch Veröffentlichung in Heftform weiteren Kreisen zugänglich gemacht worden. Die vorliegende Schrift ist u. B. die dritte in der hoffentlich weitergeführten Reihe. Das erste Heft enthielt die recht lesenswerten Gedanken Junk's über »Die Zukunft des Deutschen Buchhandels«, das zweite eine eingehende Darstellung der »Buchhaltung des Sortimenters« aus der Feder des bekannten Berliner Bücherprüfers Hugo Goeze. Eigentlich hätten die Cramerschen Ausführungen den Goezeschen vorausgehen sollen, denn sie handeln von der selbstverständlichen und unentbehrlichen Voraussetzung jeder Buchhaltung, nämlich von der Ordnung im Geschäft. Diese bildet zumeist eine schwache, wenn nicht überhaupt die schwächste Seite des Sortimentersbetriebs. Der beharrliche Widerstand, auf den die Einführung der doppelten Buchführung dort noch immer stößt, liegt wohl in der Scheu der meisten Geschäftsinhaber begründet, mit dem vertrauten, von den Vätern übernommenen und durch jahrzehntelange eigene Übung geheiligten Schlenndrian zu brechen. Da dieser allerdings mit den Grundsätzen der doppelten Buchführung unvereinbar ist, stempelt man flugs die selbstverständliche Ordnung zu einer anspruchsvollen Eigentümlichkeit dieses Systems und sagt kurzerhand: »Doppelte Buchführung — doppelte Arbeit!« Man übersieht oder will überssehen, daß die Begriffe Ordnung und Buchführung sich stets decken müssen, daß also beispielsweise die sorgfältige Behandlung der ein- und ausgehenden Schriftstücke, die gewissenhafte Führung von Kassa-, Ein- und Verkaufsbüchern, von Kunden- und Verlegerkonten mit dem Buchführungssystem überhaupt nichts zu tun haben. Sie bilden auch die Voraussetzung für die so oft mißgedeutete »einfache Buchführung«.

Es ist deshalb mit großer Freude zu begrüßen, wenn von berufener Seite, also aus der Mitte des Sortiments heraus, auf diese Tatsache nachdrücklich hingewiesen wird und zugleich wirklich brauchbare Verbesserungsvorschläge gemacht werden. Das geschieht in der Cramerschen Schrift. Sie singt das Hohelied von der Ordnung. »Paß kein Schriftstück, und wenn es Dir noch so unbedeutend erscheint mag, aus Deiner Hand und aus Deinem