

Fracht-, Verpackungskosten u. a. m. wesentlich im Vorteil ist, mit welchen Kosten das Provinzsortiment, ganz besonders in jetziger Zeit, nahezu erdrückt wird. Eine weitere Begründung für die Ablehnung gab mir ein (von mir übrigens sehr geschätzter) Stuttgarter Kollege, der zugleich Verleger ist, damit, daß er meinte, er könne in seinen beiden Geschäften doch unmöglich zweierlei Preise für ein und dasselbe Buch verlangen. Wenn er in seinem Buchladen ein Werk für M. 20.— zuzüglich 10% Zuschlag mit M. 22.— verkaufe und müsse dasselbe Werk, das in seinem Verlag erschienen sei, an einen direkten Privatbesteller laut Katalog zu M. 20.— abgeben, so würde das doch wiederum dem Sortiment schaden und eine Abwanderung der Sortimenterkundschaft zur Folge haben.

Haben übrigens, wenn doch einmal die Katalog-Preise als Grund angeführt werden, nicht auch eine ganze Anzahl rein kaufmännischer Geschäfte Katalog-Preise, die eben auch unter der Einwirkung der Zeitverhältnisse eine Änderung bzw. Steigerung erfahren haben? Wird heute wohl im Ernst ein Kunde bei seinem Zigarrenlieferanten sich auf Katalogpreise berufen wollen? Er müßte mit Recht gewärtig sein, ausgelacht zu werden. Nur darin liegen in unserem Verufe die Verhältnisse anders, als wir durch unsere Verkaufsordnung gebunden sind, die Katalogpreise einzuhalten. Daß wir aber diesem in der gegenwärtigen Beleuchtung ungesunden Zustand ein Ende machen können und müssen, wird weiter unten Gegenstand der Behandlung sein.

Ja, muß ich jetzt weiter fragen: Muß denn der Verleger direkt an Private liefern? Wo steht denn das geschrieben? Und wenn er schon (seinem Geldbeutel zuliebe liefern zu müssen glaubt), wo steht denn geschrieben, daß er nicht auch diese 10% Feuerungszuschlag erheben darf, womit er dann sein Gewissen dem Sortiment gegenüber entlasten würde? Mit der erwähnten Lieferung des Verlags direkt an Private komme ich zugleich auf ein Kapitel, das schon lange einer offenen, geraden Aussprache bedarf. In keinem Beruf wird so viel das Wort »Kollegialität« im Munde geführt, in keinem aber wird dieser Begriff mehr mit Füßen getreten, als eben gerade im Buchhandel. Ich frage nochmals: Muß es denn sein, daß der Verlag direkt an Private liefert? Ein gut Teil der tatsächlichen Notlage des Sortiments bestünde nicht, wenn jeder Verleger grundsätzlich alle aus Privatreisen einlaufenden Bestellungen dem Sortiment überweisen würde. Daß das geht, ist Tatsache, denn eine Reihe einsichtsvoller Verleger hält diesen Weg stets streng ein in der richtigen Erwägung und Erkenntnis, daß beide, Verlag und Sortiment, auf einander angewiesen sind, und aus der weiteren Erwägung, daß der Verleger, als der in der Mehrzahl der Fälle auch wirtschaftlich Stärkere, eine gewisse moralische Hilfspflicht hat. Dem Sortiment sind die freundlichen wie die feindlichen Mächte genau bekannt. Warum kann denn der kaufmännische Großfist die Interessen der Detailgeschäfte wahren und fördern? Wenn ich heute wegen irgend eines Artikels an dessen Fabrikanten eine kleine Einzelbestellung schicke, so kann ich darauf wetten, in 99 Fällen vom Hundert an ein einschlägiges Detail-Geschäft verwiesen zu werden! Durch diese Verweisung zeigt der Fabrikant dem Händler, daß er dessen Tätigkeit für seine Artikel zu schätzen weiß. Wie oft habe ich in früheren Jahren für eine Erscheinung durch Prospekt- und Ansichtversand Opfer an Zeit, Arbeit und Porto gebracht, um hinterher erfahren zu müssen, daß der betr. Verlag vorher (ehe der Sortimenter solche erhielt) Prospekte oder gar das Werk selbst direkt an die Interessenten zur Ansicht versandt hatte. Nach solchen Erfahrungen habe ich mich nicht mehr gewundert über den geringen Erfolg meiner Mühe und Opfer, aber bitter machen solche Erfahrungen, die sicherlich nicht zur Hebung der guten Beziehungen zwischen Verlag und Sortiment beizutragen geeignet sind. Auf der andern Seite weiß das Sortiment sich dem entgegenkommenden und die Sortimenterkunde achtenden Verlag gegenüber auch dankbar zu erweisen, und beide finden ihren Vorteil auf diese Weise.

Nach dieser zur Sache selbst gehörigen Abschweifung kehre ich zum Kernpunkt dieser Zeiten zurück. Der Zug des Feuerungszuschlags ist leider Gottes auf das tote Geleise gefahren worden. Es wäre eine dankenswerte Aufgabe für den Börsenverein gewesen, diese ganze brennende Frage zu rechter Zeit anzuschneiden und zu verfolgen. Der Trost, den man dem Sortiment geben zu müssen glaubte mit der Erklärung: »Erhebt den Zuschlag, aber schlägen kann ihn der Börsenverein nicht«, ist ein mehr als schlechter. Sind nicht während dieses Krieges eine Anzahl Gesehe neu geschaffen und durchgeführt worden, ja oft mehr als genug, und da sollte der Börsenverein mit seiner einzigartigen Stellung im deutschen Wirtschaftsleben nicht auftreten können mit der Erklärung: Die Verhältnisse erheischen gebieterisch einen Zusatz zu unserer Verkaufsordnung, der der Notlage des Sortiments gerecht wird? Das Sortiment darf nicht bis zur nächsten Ostermesse vertröstet werden. Warum wird in solch dringendem

Falle nicht eine außerordentliche Versammlung des Ausschusses einberufen, um darüber Beschluß zu fassen und den nötigen Rechtsschutz zu schaffen? Besondere Zeiten verlangen gebieterisch besondere Maßnahmen und bis da, qui cito dat.

Noch ist es nicht zu spät, auch diese Front einheitlich zu gestalten, aber rasch und tatkräftig muß zugegriffen werden. Die Wirrnis ist schon so weit gediehen, daß die von anderer Seite ausgesprochene Befürchtung nicht von der Hand zu weisen ist, daß der kraftvolle Bau des deutschen Buchhandels dadurch bis in seine Tiefen erschüttert werden könnte. Darum: Videant consules, ne quid detrimentum fiat reipublicae!

Seilbronn a. N.

Theodor Cramer.

Eile tut Not!

Bisher klappte der einzigartige Betrieb des Buchhandels. Nun im vierten Jahre dieses gigantischen Kampfes muß er auch seinen Tribut zahlen, und zwar hart zugemessen. Durch Einberufung des alten, eingearbeiteten Personals und der Markthelfer verzögert sich in Leipzig jede Auslieferung, soweit dort überhaupt noch Vorrat am Lager ist, und auch die postalischen Verhältnisse erschweren den Verkehr. Während in Friedenszeiten innerhalb zweier Tage jedes Buch, wenn es überhaupt vorrätig war, von Leipzig beschafft werden konnte, dauert es jetzt 8—14 Tage, mitunter noch länger.

Was das für die kommende Weihnachtszeit bedeutet, kann nur ein Buchhändler ermessen, der mit wachsendem Entsetzen die Tage dahingehen, aber keinen Bücherballen ankommen sieht. Das Publikum das wohl geduldig auf Schokolade oder Zigarren und sonstige Luxusmittel wartet, hält es noch nicht für nötig, im Buchladen einsichtsvoll den ungezählte Male wiederholten Bescheid aufzunehmen, daß man jetzt beim besten Willen sich an keinen Zeitpunkt für pünktliches Eintreffen binden könne und geduldig warten müsse. Nimmt man noch hinzu, daß vielfach jetzt nicht genügend ausgebildetes Personal dem Publikum gegenübersteht, Auskunst und Bedienung nicht mehr wie früher auf der Höhe sind, so kann es nicht befremden, daß der Zustand zwischen Käufer und Buchhändler ein etwas gespannter ist.

Hierzu treten nun die Preisänderungen, die nicht nur, nebenbei bemerkt, täglich so und soviel Zeit zum Neuauszeichnen beanspruchen (und dem gewissenhaftesten Arbeiter entgeht doch dieser oder jener Verlag, der sich genötigt sieht, »der allgemeinen Lage folgend«, seine Preise zu ändern), sondern unter den Käufern böses Blut machen, da noch der Feuerungszuschlag von 10% auf jedes Buch kommt. Was sind das jetzt für Zustände, wenn die — hoffentlich meisten — Handlungen diese 10% Zuschlag nehmen und andere aus irgendwelchen Gründen, sei es um die Kauflust nicht zu mindern oder alte Kunden nicht zu kränken, davon Abstand nehmen! So wird in einer Buchhandlung für ein Illsteinbuch M. 1.25 genommen, anderswo M. 1.25 zuzüglich 10% — also M. 1.40. Es ist vorgekommen, daß von zwei großen, dicht beieinander liegenden Berliner Buchhandlungen die eine für ein Reclam-Bändchen 25 Pfg. und Zuschlag, also 30 Pfg. berechnete, die andere dagegen nur 25 Pfg., sodaß natürlich großer Unmut seitens der mehrzahlenden Käufer laut wurde. Ob jetzt, bei den erhöhten Preisen eine Änderung eingetreten ist, weiß ich nicht; sie würde die Möglichkeit einer dritten Berechnungsweise zulassen.

Das Publikum muß jedenfalls öffentlich durch Zeitungsnotizen von authentischer Stelle aus unterrichtet werden, daß z. B. Fischer und Inselbändchen, Göschen, Reclam, Natur und Geisteswelt, und wie die Sammlungen mit ihren allbekannten Preisen alle heißen, von den Verlegern im Preise erhöht worden sind, und daß außerdem der Feuerungszuschlag des Sortiments berechnet wird. Das Publikum muß wissen, daß jetzt überall die gleichen Preise berechnet werden, mit einem Wort: es muß Ordnung in das jetzt noch herrschende Chaos kommen. Es darf nicht mehr geschehen, daß gesagt wird: »Dann kaufen wir da, wo kein Zuschlag erhoben wird«, nicht, daß Käufer sagen können: »Bei uns draußen in den Feldbuchhandlungen gibt es die Bücher noch zum alten Preise; ich lasse sie mir von dort schicken«.

Es muß auch Klarheit geschaffen werden, ob alle Zeitschriften höher verkauft werden, z. B. Velhagen & Klasing's und Westermann's Monatshefte und andere. Gegenwärtig sind die Zustände unhalbar. Wie könnte es sonst geschehen, daß ein Käufer, der sich in diesen Tagen in einer erstklassigen Berliner Buchhandlung »La Tour« vorlegen ließ, die jetzt M. 18.— und M. 1.80, also M. 19.80 kostet, sagen kann, in Velle koste sie noch 14 M., in München sogar nur 12 M! Das Ansehen des gesamten Buchhandels ist aufs äußerste durch diese Ungleichheit gefährdet, und es kann sich nicht darum handeln, in langen Auseinandersetzungen auf die Natur und die Berechtigung des Feuerungszuschlags einzugehen, sondern es muß Ordnung nach außen hin in diesen Wirrwarr kommen, und das Publikum wissen, woran es ist.

M. P.