

wir uns doch nicht selber. Ist unser ganzer Kundenkreis nicht von Grund auf verändert? Den Buchkunden, den besseren Bürgerstand und die Aristokratie, haben wir schon seit Beginn des Krieges mehr oder weniger missen müssen, und je länger der Krieg gedauert, je mehr hat sich das Aussehen unserer Kunden und unseres Lagers geändert. Die Kriegsgewinnler und Snobs kamen auf, kauften nicht mehr das »Buch«, sondern Luxusgaben und Lederbände meterweise. Die Gehälter gingen in vielen Zweigen an, ins Ungemessene zu steigen, und diese heraufgekommene Schicht, die sonst den Buchladen nicht kannte, fing an, ihn zu bevölkern.

Das Buchhändlerlager wurde im Laufe der Zeit im wahren Sinne des Wortes Bücherwarenhäuser. Wir griffen zu, wo wir Bücher erhalten konnten, nur um Ware zu haben. So paradox es klingen mag, der Not des Vaterlandes verdankt der Buchhändler seine Rettung nach den schweren Jahren 1915 und 1916. Wäre es möglich gewesen, dem deutschen Volke Nahrung und Kleidung genügend zu geben, der deutsche Buchhandel wäre zugrunde gegangen. Das müssen sich auch diejenigen Herren Verleger gesagt sein lassen, die an ihrem Teil mit dazu beigetragen haben, den Buchhandel systematisch zu zerstören. Die dauernde Herabsetzung des Rabatts, selbst durch solche Firmen, die früher dem Sortiment freundlich gesinnt waren, ist tief bedauerlich. Offen muß es einmal gesagt werden, trotz der 10% der Notstandsordnung ist der Durchschnittsrabatt, den das Sortiment heute genießt, eher schlechter als besser geworden. Die Verleger, die für sich ihre Preise kalkulieren können, wälzen nicht nur trotzdem alle Spesen ab, sondern benutzen die 10% der Notstandsordnung, um den Rabatt für das Sortiment kürzen zu können. Wäre nicht, ich wiederhole es nochmals, die unsagbare Not des Vaterlandes gewesen, die das deutsche Volk fast vor die Alternative stellte, entweder Bücher zu verschenken oder gar nichts zu geben, so hätte sich unser Umsatz nimmermehr verdoppelt und das deutsche Sortiment im ganzen den Krieg nicht überdauert. Wenn Verlag und Sortiment sich jetzt nicht klar die Tatsachen vor Augen stellen, was geschehen muß, so ist die Katastrophe bald da. Wie sagt Comte: »Ziel aller Wissenschaft ist, sehen, was ist, um vorauszusehen. Forschen, was ist, um zu schließen, was sein wird.«

Die Frage: Wie können wir jeder helfen, um das Unglück für Deutschland und den deutschen Buchhandel abzuwenden? muß gestellt werden. Wollte Gott, daß wir eine Antwort fänden! Gemeinsame Arbeit und gegenseitiges Vertrauen sind Grundbedingungen. Einige Vorschläge seien hier gegeben.

1. Sortiment.

Laßt einmal in den Ortsvereinen jeden Konkurrenzneid fahren und tretet in euren Sitzungen zusammen als Männer, die sich volles Vertrauen schenken und davon überzeugt sind, daß keiner den anderen überborteln, sondern jeder nur zum Wohle des Ganzen arbeiten will. Stellt die Frage:

- Wie können wir in gemeinsamer Arbeit Spesen sparen?
- Wie können wir jetzt unser übergroßes Lager vor Entwertung schützen?

Ich will, um ganz klar zu sein, Beispiele nennen.

a) Spesen-Sparung.

Vor Jahren haben die Firmen Leuwer und Storm eine Gesellschaft gegründet, die sich nur mit Lesezirkel und Zeitschriftenausstragen beschäftigt. Beide Firmen übergaben ihre Zeitschriftenbestellungen der neugegründeten Firma, hatten also nichts mit Bestellen, Empfangen und Austragen zu tun. Die Zeitschriften haben einen Bruttowert von ca. M. 36 000.—, und alle Arbeit wird bewältigt für nicht ein Drittel dessen, was sie uns selber kosten würde. Jetzt haben sich alle Bremer Buchhandlungen zu einer Gesellschaft vereinigt, die bezweckt, die Zeitschriften für sämtliche Bremer Buchhandlungen auszutragen. Wie die Gesellschaft im einzelnen aufgebaut wird, welche Pläne zur Erweiterung vorliegen, kann hier nicht erörtert werden. Jedenfalls haben Verlag und Sortiment den Vorteil. Der Verlag hat anstatt mit 14 nur noch mit einer Firma zu tun. Die Sortimentler haben Interesse daran, Abonnenten zu gewinnen, weil sie jetzt nur Vorteile ohne Spesen haben. Die

Arbeit dieser Genossenschaft liegt in sicheren Händen und wird hoffentlich für den Bremer Buchhandel segensreich wirken.

b) Entwertung des Lagers.

Als die Revolution ausbrach, wurde uns bald klar, daß unsere übergroßen Lager uns die Freude am Weihnachtsgeschäft nehmen würden. Wir traten deshalb zusammen und setzten schon im Dezember in die Tat um, was in der letzten Gildennummer dem deutschen Buchhandel als Vorschlag dargelegt wird. Jeder von uns stellte sofort eine Kartotheke auf aller der Bücher, die er zu viel in seinem Lager hatte und die er auch sonst gern los sein wollte. Die gesamte Kartotheke wurde in einer Zentrale in ein Alphabet geordnet, und jeder Buchhändler erhielt eine Liste aller der Bücher, die in Bremen zu haben seien, und zwar mit einem Rabatt von 33 $\frac{1}{3}$ %. Die große Arbeit war am 8. Dezember vollendet, und in den 14 Tagen bis Weihnachten konnten wir feststellen, daß über M. 5000.— umgesetzt waren. Auch hier arbeiten wir erweiternd fort und helfen gegenseitig. Der Verlag hat wiederum den Vorteil, denn ihm kann nur daran gelegen sein, daß die Kriegsbücher möglichst bald aus den Läden verschwinden und der Sortimentler wieder kaufkräftig wird. Eine Ausstellung ähnlich der Ausstellung der Barfortimente zur Leipziger Ostermesse wird vorbereitet, sodas jeder alles das, was er ergänzen will und in Bremen erhalten kann, dort zu kaufen resp. abzustoßen in der Lage ist.

2. Verlag.

a) Die Zeitschriften.

Die Verleger sollten endlich dazu übergehen, für ihre Zeitschriften zwei Preise einzuführen, einen Jahresabonnementspreis und einen Vierteljahres- resp. Einzelpreis. Um wiederum ganz deutlich zu sein:

Die Kunst. Jahrespreis M. 28.—, Vierteljahrespreis M. 8.—. Neue Rundschau. Jahrespreis M. 36.—, Vierteljahrespreis M. 10.—. Im gleichen Verhältnis müßten auch die anderen Zeitschriften von den Verlegern berechnet werden. Die Folge davon wäre, daß der Sortimentler nur einmal im Jahre die Zeitschriften zu belasten brauchte. Abbestellungen im Laufe des Jahres sind nicht möglich, Abrechnung mit dem Verleger nur einmal bei Beginn des Jahrgangs. Welche Vereinfachung in der Buch- und Listensführung, welche Ersparnis der Kosten, da es keine Remittenden mehr gibt und Reklamationen bedeutend geringer sind! Die Kunden würden sich die Belastung für ein Jahr gern gefallen lassen, weil man ihnen bald klar machen kann, daß sie 10% und mehr dadurch sparen. Ich bin gewiß, daß ein Versuch so ausfallen wird, daß keiner der Herren Verleger zu der alten Art zurückzukehren wünscht. Sind die Verleger sich einig, so fallen alle Befürchtungen, die der einzelne hegen könnte, ins Wasser.

b) Auslieferung.

Die Verleger der großen Bibliotheken müssen dazu übergehen, in den großen Städten Auslieferungslager einzurichten. Wenn jetzt in einer Stadt mit 15 Buchhandlungen 6 ein vollständiges Lager von N. u. G. haben, 7 von B. u. B. usw., warum kann nicht eine von diesen vom Verleger ein vollständiges Lager in mehreren Exemplaren haben? In der Praxis würde sich das also stellen:

Die Buchhandlungen A, B, C, D, E haben bis jetzt alle ein à cond.-Lager der Sammlung Götschen. Der Verleger tritt nun an die Firma A heran, um ihr die Auslieferung zu geben. Die Buchhandlungen B, C, D, E müßten nun ihr gesamtes à cond.-Lager der Buchhandlung A angeben, und diese schickt die zusammenbelastete Faktur aller Buchhandlungen an die Firma Götschen. Götschen hat fortan nur noch mit der Firma A zu tun. Diese bestellt und ist verpflichtet, den anderen Buchhandlungen zu liefern. Verlangt Götschen zurück, so braucht der Verlag sich nur an die eine Firma zu wenden, die sofort sämtliche Nummern einholen lassen und zurückschicken muß, da sie allein dem Verleger gegenüber haftbar ist. Der Sortimentler aber ist in der Lage, sein Lager stets schnell zu ergänzen und dem Kunden sofort anzugeben: ob vergriffen, ob Neuauflage in Vorbereitung ist. Der Rabatt wird vom Verlag aus festgesetzt. Die Vorteile sind einleuchtend: die Abrechnung des Verlages