

unsicheren Zustände, die keine Verfügungen, selbst nicht für die nächste Zeit, zuließen, schränkten Industrie und Handel ihre Ausgaben nach Möglichkeit ein. Die Aussichten für das Weihnachtsgeschäft waren insolge dessen sehr wenig versprechend. Erst am Ende der ersten Dezemberwoche — drei Wochen später als in den Vorjahren — setzte der Weihnachtsverkehr ein, der so ziemlich wieder gut machte, was seit den Tagen der Revolution verloren gegangen war. Fehlten auch die zahlreichen Sendungen ins Feld, so entschloß sich doch mancher in letzter Stunde, dem heimkehrenden Krieger eine Weihnachtsgabe in Gestalt eines Buches zu beschaffen.

War es infolge der etwas günstigeren Geschäftslage dem Sortiment möglich, sich eine bessere Verdienstmöglichkeit zu schaffen, so ist mit umso größerem Bedauern festzustellen, daß sich seitens des Verlags das Bestreben von Tag zu Tag mehr geltend macht, die erhöhten Unkosten durch geringere Rabattierung und Wegfall von Freiemplaren auf Kosten des Sortiments zu decken. Leider beteiligen sich an diesem Gebaren auch solche Verleger, die bisher dem Sortiment — allerdings vielfach nolens volens — durch günstigere Rabatte entgegenkamen. Die an und für sich schon hohen Spesen des Buchhandels sind durch die Einführung des 8stündigen Arbeitstages noch mehr gestiegen, sodaß es trotz des Teuerungszuschlages kaum einem Buchhändler möglich gewesen sein wird, sich bei den teuren Lebensverhältnissen eine auch nur kleine Rücklage für die Zukunft aufzusparen. Trotz des höheren Umsatzes während der letzten Kriegsjahre ist die Lage des Buchhandels nicht als günstig zu bezeichnen.

Die Schwierigkeiten des Geschäftsverkehrs sind auch heute noch, ¼ Jahr nach Beendigung des Krieges, recht erheblich. Trotz des Überflusses an Arbeitskräften versagt die Auslieferung des Verlags sehr oft, sodaß selbst empfohlene Bestellungen von Leipziger Verlegern bezw. solchen, die in Leipzig Auslieferungslager unterhalten, erst nach acht Tagen eingehen.

Nach diesem kurzen Rückblick auf das verstlossene Jahr sei es gestattet, einen Blick in die nächste Zukunft zu werfen.

Zahlreich sind die Aufgaben, die sowohl von unserem Verein wie von jedem einzelnen zu lösen sind. Vor allem gilt es, enger denn je zusammenzustehen und nicht neidisch auf den Konkurrenten zu blicken. Jeder schaffe für sich als ein Teil des großen Ganzen.

Es ist anzunehmen, daß die Frachtsätze und Speditionsgebühren eher steigen als fallen werden; darum ist es notwendig, zur Spesenberringerung gemeinsame Bezüge zu machen, was sowohl im Interesse von Absender wie Empfänger liegt.

Wünschenswert wäre es, wenn noch mehr als bisher der Austausch von Lagerbeständen zwischen befreundeten Firmen stattfinden könnte. Zu diesem Zwecke könnte von einer der beteiligten Firmen nach Bedarf eine Liste zusammengestellt werden, eine Einrichtung, die außerhalb des Rahmens unseres Vereins liegt.

Die bei Gründung der Deutschen Buchhändlergilde von Herrn Mitschmann gegebenen Anregungen zur Bildung einer Bezugsgemeinschaft, die unabhängig von der Gilde sein müßte, sollten eifrig verfolgt werden. Hiermit könnte die gemeinsame Herstellung einheitlicher Vordrucke für den Verkehr mit dem Publikum sowie für Buchführungszwecke verbunden werden, sobald es die Zeitverhältnisse zulassen. Vor allem aber müssen wir bestrebt sein, die Herausgabe eines zweckentsprechenden Weihnachtscatalogs zu ermöglichen, der als notwendiges Werbemittel nicht zu umfangreich sein darf.

Wir müssen mehr als bisher unser Augenmerk auf die Ausbildung des buchhändlerischen Nachwuchses richten, die zum Teil recht sehr im argen liegt. Ich hoffe, daß unser Verein nach dem Vorbilde von Breslau und München Mittel und Wege finden wird, um den Lehrlingen neben der praktischen Ausbildung theoretischen Unterricht besonders in Literaturkunde, Buchführung und buchgewerblichen Kenntnissen erteilen zu lassen.

Die von verlegerischer Seite angeregten Abrechnungsverfahren, die günstig für einen geordneten Sortimentsbetrieb sind, stellen uns vor die Frage, ob es nicht zweckmäßiger ist, für Ver-

legung der bisherigen D.-M.-Abrechnung auf einen günstigeren Zeitpunkt einzutreten. Die Bezüge in Jahresrechnung werden für die Zukunft auf einen kleinen Bruchteil zusammenschrumpfen; es bleibt also nur die Verrechnung von Kommissionsgut, die bis jetzt zu einem wenig günstigen Zeitpunkte erfolgte. Wir haben mit der Festlegung des Schuljahres auf den 1. April zu rechnen. Ende April, spätestens Anfang Mai kann der Schulbuchverkehr erledigt sein, im Verlauf des Mai hätte die Abrechnung des Kommissionsgutes zu erfolgen, Mitte bzw. Ende Juni der endgültige Ausgleich. In diesen Monaten hat der Sortimentler genügend Zeit, sich sorgfältiger als bisher in den verkehrreichsten Monaten diesen Arbeiten zu widmen, und dem Verleger verbleibt genügend Zeit zur Vorbereitung seiner Herbst- und Winterversendungen. Vor allem würden die Monate Januar bis März für lohnenden Vertrieb frei. Da das D.-M.-Ziel der Papierlieferanten und Buchdrucker schon größtenteils gefallen ist, dürfte auch der Verlag bereit sein, nunmehr wegen dieser Frage zu verhandeln.

Das Lösungswort »Das Buch dem Buchhändler!« muß mehr zur Geltung kommen. Der Verleger sollte besser unterscheiden zwischen Buchhändler und Bücherhändler, ohne daß das Sortiment allzu engherzig die Grenzen ziehen dürfte. Die Bücherhändler sind während der Kriegszeit wie Gispilze aus der Erde geschossen. Es ist hohe Zeit, auch die Brotartikel dem wieder zuzuführen, der die wissenschaftliche Literatur und die Neuigkeiten vertreibt. Das Sortiment sollte nur mit den Verlegern in Verbindung treten, die erklären, einzig und allein mit dem ordnungsgemäß betriebenen Sortiment arbeiten zu wollen, und zwar nicht nur mit den wissenschaftlichen Verlegern, sondern auch mit denen von Geschenkliteratur und Jugendschriften. Für den Verleger würde mancher Verlust, für den Sortimentler viel Arbeit erspart werden. Ob man die Verbindung von Firma zu Firma in Form der Dietrichschen Geschäftsfreunde, durch Umsagprovision oder auf andere Weise regelt, ist eine Frage zweiter Ordnung. Die neue Zeit möge auch hier reinigend wirken. Allem Anscheine nach sind im Börsenvereins-Vorstande Arbeiten im Gange, die sich in dieser Richtung bewegen. Wir wollen hoffen, daß sie endlich einmal zu einem Ziele führen.

Alle diese Gesichtspunkte sind nicht neu, sie sind vielfach in Fachblättern und auf Versammlungen behandelt worden. Wie sie den Buchhandel bewegen, zeigt sich darin, daß kurz nach Niederschrift dieser Gedanken sowohl im Börsenblatt wie im Buchhändlergilde-Blatt dieselben Anregungen gegeben wurden. Es ist nunmehr hoch an der Zeit, daß man endlich vom Reden zum Handeln übergeht.

Wir treten in das neue Geschäftsjahr mit dem Wunsche ein, daß es trotz der wenig aussichtsreichen Zustände ein günstiges werden möge.

Dunder, Dora: Das Haus Dunder. Ein Buchhändlerroman aus dem Biedermeier. Mit 7 Lichtdrucken nach alten Familienbildern, einem Brieffassimile und dem Dunderschen Wappen auf dem Einband. 8°. 308 S. Berlin 1918, Gebrüder Paetel (Dr. Georg Paetel). Pappband M 10.—.

Wer wäre wohl berufener zur Abfassung dieses Romans aus dem Biedermeier gewesen als Dora Dunder, die Tochter Alexander Dunders und Enkelin Carl Dunders, in dessen großem Garten in der Tiergartenstraße sie noch zu Lebzeiten ihres Großvaters als Kind Erdbeeren und Himbeeren gemascht hat, ahnungslos, daß sie dereinst das Haus Dunder zum Gegenstand eines ihrer Romane machen würde! Sie hat die Vollenendung dieses Wertes, dem sie sich, wie ihre Tochter in der Vorrede erzählt, mit besonderer Liebe widmete, nicht mehr erlebt. Als ihr im Oktober 1916 der Tod die Feder aus der fleißigen Hand nahm, lag außer einer Reihe Vornotizen etwa die Hälfte des Buches vor. Das ist in mehr als einer Beziehung bedauerlich. Denn so dankenswert es auch ist, daß Eva Dunder das Werk der Mutter zu Ende geführt hat, so darf doch wohl angenommen werden, daß es aus deren Händen reifer und vollkommener hervorgegangen wäre. Vor allem würde sie — die uns den flott geschriebenen Buchhändlerroman »Vergeholz' Söhne« geschenkt hat — schwerlich der recht sentimentalen Liebesge-