

lung. Daß auch bei uns noch vieles verbessert und vereinfacht werden muß, darüber sind wir uns klar. Aber zuerst heißt es: Kosten dürfen nicht gescheut werden, bis der Bau da steht, um dann, wenn wir Erfahrung gesammelt haben und durch genaue Beobachtung gelernt haben, abzubauen, wo gespart werden kann.

Eine Annoncenannahme ist angegliedert. Durch gemeinsamen Prospekt, den wir den Zeitungen beilegen, fördern wir den Buchabsatz. In Gemeinschaft mit den Verlegern entfalten wir eine große Propaganda auf dem umliegenden Lande. Mehr als 100 000 Prospektie werden allen Tageszeitungen in der Umgebung Bremens beigelegt. Gemeinsamer Bezug von Büchern wird ausgearbeitet, ein Verkauf von Werken auf Abschlagszahlung erwogen. Ein großer Kiosk an einem der verkehrsreichsten Punkte Bremens ist übernommen worden, und wir hoffen, bald in Verbindung mit einer hiesigen Gesellschaft 15 neue eröffnen zu können. Alles drängt nach neuen Taten, und Vorstand und Aufsichtsrat opfern Stunden und Tage der neuen Arbeitsgemeinschaft. Es wird nicht alles so verwirklicht werden können, wie ich es Ihnen vortrage, wir werden noch manche Enttäuschung durchkosten müssen, aber das kann ich Ihnen versichern, geschafft wird es, weil wir alle es schaffen wollen. Sobald erst einigermaßen normale Verhältnisse da sein werden, wird sofort eine Art Bestellanstalt eingerichtet, und zwar derart, daß wir unseren Kunden mitteilen: alles, was bis 12 Uhr morgens gekauft wird, wird nachmittags ausgetragen, alles, was nachmittags gekauft wird, am anderen Tage vormittags. Von 12—2 Uhr wird in den Buchhandlungen dann gepackt und abends nach 6 Uhr. Die Pakete werden der Gesellschaft überwiesen und von dort aus den Bestellern zugestellt. Wie für die Zeitschriften ein Bestellgeld, so gedenken wir dann für die Pakete ein Paketgeld einführen zu können und hoffen, daß die Anzahl dann so groß sein wird, daß ein kleiner Auto-Betrieb eingerichtet werden kann, wodurch Boten in beträchtlicher Anzahl gespart würden.

Der schwerstwiegende Einwand, den Sie gegen die Gesellschaft erheben können, ist der, der uns bis zum letzten Augenblick entgegengeschleudert wurde: durch Aufgabe unserer Zeitschriften verlieren wir den Zusammenhang mit unseren Kunden. Meine Herren, ein Einwand, der für den Augenblick wirkt, der aber bei näherem Nachdenken wirklich nicht stichhaltig ist. Denn es trifft ja alle gleich, niemand hat Vorteil oder Nachteil. Die meisten Ihrer Kunden sind auch Kunden Ihrer Konkurrenz. Sie werden sich wundern, wenn Sie einmal Ihre Listen miteinander vergleichen würden, wie manche Ihrer Kunden treue Kunden Ihrer Konkurrenz sind, und Ihren Kunden ist es in Wirklichkeit ganz gleichgültig, ob sie die Zeitschriften von Ihnen oder von der Gesellschaft erhalten, wenn sie nur gut bedient werden und das Blatt sauber und pünktlich empfangen. Es ist ihnen aber nicht gleichgültig, ob Sie ihnen sagen: durch den Zusammenschluß ist es uns ermöglicht worden, einer Verteuerung der Zeitschriften an unserem Teil vorzubeugen oder sie wenigstens so gering zu bemessen, daß sie immer noch billiger ist als ein Postabonnement. Wir müssen uns freimachen von dem Gedanken, daß unsere Kunden uns gehören, die Zeit hat gesprochen, und wir betrögen uns selbst, wenn wir das noch glauben wollten.

Was wir aber auch für Gesellschaften gründen wollen, sei es Genossenschaft, sei es G. m. b. H., sei es offene Handelsgesellschaft, alle Namen sind Schall und Rauch, Hauptsache ist und bleibt Offenheit und unbedingtes Vertrauen zueinander. Wir müssen wissen, daß keiner für sich, sondern wir alle gemeinsam arbeiten wollen, und was das Wichtigste ist, die großen Firmen müssen lernen Opfer bringen, und die kleinen sich bescheiden und nicht allzuviel verlangen. Damit bin ich mitten in der Arbeit der Ortsvereine. Wenn bisher die gemeinsame Arbeit zu gemeinsamem Nutzen befürwortet wurde, so ist jetzt die gemeinsame Arbeit unter voller Wahrung der Individualität des einzelnen das Wichtigste, und weil uns nicht Verträge binden, Übertretungen von Gesetzen uns nicht strafbar machen können, sondern alles auf Treu und Glauben gegründet ist, so ist die Arbeit hier eine wohl viel schwierigere, aber auch eine innerlich viel befriedigendere. Ich möchte Ihnen gern die Tatsachen erzählen, die dazu geführt haben, uns in Bremen zu diesem engen

Verhältnis zu bringen, aber an dieser Stelle führt es zu weit. Denken Sie jedoch einmal an die Einführung des Bestellgeldes für Zeitschriften, wie viele unter uns waren ängstlich, fürchteten ihren Ruin, und wie lange Jahre hat es gedauert, bis dieses Bestellgeld endlich in allen Städten eingeführt worden ist. Und so geschah es immer. Kamen wir mit neuen Forderungen, die wir unseren Kunden unterbreiten wollten, so knieten viele von uns wie ein Taschenmesser zusammen, erbleichten und sagten mit schlotternden Knien: das dürfen wir nicht wagen. Gottlob ist es heute etwas anders geworden, und mit Freuden vernimmt man den Spruch: Jetzt bin ich nicht mehr darauf angewiesen, jetzt brauche ich nicht mehr der Diener anderer zu sein. Das Standesbewußtsein ist groß geworden, so groß und stark, daß wir wissen, was wir sind, und dieses Standesbewußtsein muß in den Ortsvereinen von den Vorständen fest wie Stahl gehämmert werden, bis wir von dem stolzen Bewußtsein getragen werden, man braucht uns, man hat den deutschen Buchhandel nötig. Trägt uns aber dieses berechnigte Bewußtsein, so können wir auch Kräfte und Stärke entfalten, die uns vorwärts bringen. Wir können getrost wagen, Spesen abzuwälzen, und wenn bei allen anderen Branchen es einfach nur verkappt geschehen kann, indem sie ihre Ware verteuern, so tun wir es öffentlich mit der Begründung, das Gesetz verbietet uns, die Preise zu ändern. Treten wir in den Ortsvereinen zusammen und beraten wir einmal in aller Offenheit, was möglich ist und was nicht. Uns drückt doch alle derselbe Schuh. Warum also schamhaft verschweigen, was uns drückt. Ist es z. B. nicht möglich, daß wir der Anregung des Münchener Kollegen, die dieser im letzten Gildeblatt gegeben hat, ernstlich Folge geben und einfach erklären, das Porto für Rechnungen wird künftighin in Rechnung gestellt, wer binnen drei Monaten nicht bezahlt, muß 5% Zinsen zahlen, und der Betrag wird automatisch durch die Bank einliefert? Meine Herren! Hier handelt es sich um Summen, über die sich die wenigsten klagen worden sind und die gespart werden können. Hat ein Sortiment ca. M 200 000.— Umsatz, so verteilt sich derselbe ungefähr so, daß für M 80 000.— bar verkauft ist und M 120 000.— in Rechnung gestellt worden sind. Diese M 120 000.— kosten 4000 Rechnungen, vom 1. Oktober an also M 800.— Porto, plus M 80.— Briefumschläge und Rechnungsformulare. Die ständigen Außenstände werden ca. M 30 000.— sein, zu 5% gerechnet M 1500.—, also wenigstens M 2380.—, nicht eingerechnet die Arbeitskräfte. Dieses Geld kann glatt gespart werden, wenn wir mit eiserner Energie das Ziel verfolgen: Barzahlung. In dem Augenblick, wo wir dieses erreicht haben — es wird natürlich nicht mit einem Schlage gehen —, sparen wir mindestens weitere M 4000.— Gehälter, ganz abgesehen von unvermeidlichen Verlusten, die beim Anschreiben entstehen. Das und Ähnliches muß man sich stets vor Augen halten. Kann nicht z. B. in offener gegenseitiger Aussprache der Preis der Bücher festgesetzt werden, deren Ladenpreis aufgehoben ist? Ich denke an Belhagen & Plasings Jugendschriften. Wieviel Ärger könnte vermieden werden, wenn wir jetzt bei den verschiedenen Preisausschlägen seitens der Verleger uns auf die Preise einigen würden! Der einzelne von uns kann einfach nicht mehr mit-tun, aber wie töricht ist es, wenn man nun durch billigeren Verkauf glaubt größere Geschäfte machen zu können und Kunden zu gewinnen. Die Arbeit in den Ortsvereinen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Leider fehlt uns ja dort jeder Zwang. Das würde sich mit einem Schlage ändern, wenn der Börsenverein zur Bedingung machte, daß überall da, wo Ortsvereine wären, die Mitgliedschaft im Ortsvereine Grundbedingung wäre für die Aufnahme in den Börsenverein. Dann müßte sich die Minorität der Majorität fügen, denn nur wenn Einigkeit herrscht, wenn alle Firmen ohne Ausnahme mitmachen, ist das Ziel zu erreichen. Aber, o armseliger Buchhandel. Der Schrei nach Schutz ist so laut, daß er den stärksten, »Selbsthilfe«, fast ganz vergessen läßt.

Offenheit erfordert auch die Austauschstelle, wenn sie wirklich allen dienlich sein soll. Und warum soll ich nicht meinem Kollegen am Orte abnehmen, was er gern los sein will, warum soll ich mich schämen, anzugeben, daß ich mich bei einem Werke ver-