

sammenschlusses gewählt worden sind. Daraus ergab sich, daß bis auf Dresden alle Gesellschaften radikal vorgegangen sind, d. h. die Buchhandlungen hatten sämtliche Arbeiten, die mit den Zeitschriften zusammenhängen, ihren Gesellschaften übergeben.

Auf diese Weise ist in den genannten Städten das Publikum ausschließlich auf die Genossenschaft angewiesen. Wohl nehmen die Sortimentere Bestellungen entgegen, aber dieselben werden den Genossenschaften übergeben und dann von ihnen ausgeführt. Auf solche Weise wird erreicht, daß das Sortiment seine ganze Kraft seiner eigentlichen Aufgabe — dem Buche — widmen kann. — Denn darin waren sich alle einig, erst dann, wenn die Hauptschwierigkeit überwunden und die Genossenschaften fest im Sattel sitzen, kann die Zeitschriftenfrage in ganz anderer Weise für den Buchhandel gelöst werden, als es bisher der Fall war. Eiberfeld brachte Bedenken einiger Mitglieder vor: »Da die Gründung durch die damaligen Verhältnisse bedingt war, ist es vielleicht den jetzigen Zeiten entsprechend angebracht, die Zeitschriften neu zu übernehmen, um den direkten Verkehr mit den Kunden wieder in der Hand zu haben«. Man machte geltend, daß die Geschäfte gegen früher bedeutend geringer seien, daß Bahn und Post wieder pünktlicher arbeiteten, die Zeitschriften wieder regelmäßig erscheinen, die dauernden Preiserhöhungen zum großen Teil aufgehört und dadurch wohl der Augenblick gegeben sei, zum alten System zurückzukehren. Demgegenüber stellte Bremen fest, daß längst vor dem Kriege die Klage im deutschen Buchhandel laut geworden sei, »daß die Zeitschriften einen großen Verlust für das Sortiment bedeuteten, und daß gerade die Zeitschriften mit ein Grund gewesen seien, warum beim Jahresabschluß der Verdienst des Sortiments nicht der Aufwendung und der Arbeit entsprochen habe«. Man soll sich doch einmal klar machen, daß Zeitschriften, die wöchentlich erscheinen, vierteljährlich 3.— M ord. und netto 2.— M gekostet haben. Für diese 1.— M Gewinn mußte 13mal das Porto getragen werden, außerdem kam noch die Arbeit des Austragens hinzu, man mußte Rechnungen senden oder einlassieren, Kredit geben, verlorengegangene Hefte ersetzen und alle Reklamationen hinnehmen. Alles das für 1.— M Gewinn! Was würde ein Kaufmann sagen, wenn wir von ihm 1 Pfund Kaffee kauften und nun forderten, er solle uns tagtäglich 100 g zusenden? Bei allem Idealismus, den die Buchhändler haben, handelt es sich im Augenblick doch nur darum, daß wir uns auf die neue Zeit einstellen müssen, wenn überhaupt das Sortiment in künftigen Tagen lebensfähig bleiben soll. Da ist es unerklärlich, daß Eiberfeld zum Alten zurückkehren will, weil jeder einzelne sich doch klarmachen muß, daß Porto und Botenlöhne der Zeitschriften jetzt mehr Geld verschlingen, als die Rabattspanne seitens der Verleger Verdienst gewährt. Auf die Bemerkung von Eiberfeld, daß das Personal und die Boten heute imstande seien, neben der laufenden Arbeit noch die Zeitschriften mit zu erledigen, erwiderte Herr Hermann, daß ein Geschäft, welches eine einigermaßen große Kontinuität habe (zirka 30 000—40 000 M) und behaupte, diese Arbeit einfach in seinem Betrieb miterledigen zu können, d. h. ohne Neueinstellung von Gehilfen und Boten, schlecht organisiert sei. Entweder muß in den Geschäften planlos durcheinander gearbeitet werden, oder es wird wahnsinnig viel Zeit totgeschlagen. Jedenfalls ist ein Kardinalfehler vorhanden, da es sonst ganz ausgeschlossen ist, daß in der heutigen Zeit mit dem Achtstundentag, bei der geringeren Arbeitsfreudigkeit der Angestellten einerseits und dem unzuverlässigen Botenpersonal andererseits die Arbeit nebenher erledigt werden kann. Was den persönlichen Verkehr mit den Kunden anbetrifft, so ist dies Selbsttäuschung. In der heutigen Zeit kaufen die Kunden überall; die alte Treue von früher ist nicht mehr. Die Behörden dagegen begrüßen es sehr, jetzt alles aus einer Hand zu erhalten, ist doch dadurch ihre Arbeit und die Kontrolle sehr erleichtert. Herr Kretschmann aus Magdeburg legte dar, daß ihm die Zeitschriften mindestens einen Verlust von 4 000.— M gebracht hätten, wenn die Genossenschaft in Magdeburg nicht gegründet worden wäre. Geradezu niederschmetternd waren die Ausführungen von Herrn Eggers-Berlin, der genaues Zahlenmaterial mitgebracht hatte. Er bewies, daß ihm die Zeitschriften im vorigen Jahr einen Verlust von 18 710.— M gebracht hätten. Nachstehend die Aufstellung:

Zeitschriften-Umsatz im Jahre 1920	75 172.15 M
(Ladenpreis u. Zuschlag)	
Fakturrenpreis ord. 67 964.79	no. 45 037.33 M
Bruttogewinn 40%	30 134.82 M

Unkosten:

Gehalt	8 190.— M
Löhne	36 720.— M
Frachten u. Anteile a. d.	
allgem. Unkosten	2 810.— M
Umsatzsteuer	1 125.— M
	48 845.— M
Verlust: 18 710.18 M	

In diesem Verlust sei nicht einbegriffen der Ertrag für verlorengegangene Hefte, nicht eingelöste Remittenden, nicht bezahlte Kundenrechnungen. — Alle anderen Gesellschafter erklärten, lieber zuzahlen zu wollen, um nur die Zeitschriften nicht zurück zu erhalten. Die Ersparnis sei viel zu groß, und der Gewinn an Zeit für andere Arbeiten unschätzbar.

Bei Besprechung der Spesen, die von den einzelnen Gesellschaften angegeben wurden, ergab sich ein Prozentsatz, der zwischen 28 und 35% schwankte. Wo genaue Statistik geführt worden war, konnte festgestellt werden, daß Porto und Austragen den Zwischengewinn der Zeitschriften fast vollständig verschlingen, und daß darum auf den Teuerungszuschlag nie und nimmer verzichtet werden kann. Sehr interessant war der Gedankenaustausch über die Art des Bezuges. Klarheit über den vorteilhaftesten konnte aber nicht erzielt werden, da die verschiedenen Versuche, wie Postpaket und Postüberweisung, noch nicht so ausprobiert waren, um sagen zu können: »Dieses ist der einfachste, billigste und zweckmäßigste Weg«. Die Entfernung spielt hierbei eine Rolle und vor allen Dingen die Rückvergütungen der Verleger, die zu verschieden sind. Mit den Sortimentere-Stücken hatte nur Düsseldorf einen Versuch gemacht, konnte aber über das Ergebnis noch nicht berichten. Alle anderen warnen davor, da eine Verbilligung wohl kaum eintreten würde, ein Durcheinander aber sehr bald folgen müsse, zumal durch den Protest einzelner Verleger eine einheitliche Arbeit nicht erreicht werde. Leider bringen die Verleger den Genossenschaften nicht das Interesse entgegen, das zum Wohle des Buchhandels doch gefordert werden könnte. Der Grundgedanke der Genossenschaften sei doch der: »Den Verlust, den der einzelne erleidet, durch Zusammenschluß aller für alle in einen Gewinn umzuwandeln«. Daß dieses nur gelingen könne durch rationelle Arbeitsweise, durch Zusammengehen und Zusammenarbeiten mit den Verlegern, sei natürlich.

In den anwesenden Genossenschaften waren zirka 70 Firmen vereinigt, und es trat klar zutage, welche Arbeitersparnis es für den Verleger ist, wenn er anstatt mit 70 nur mit 8 oder 9 Firmen zu arbeiten hat. Wenn also die Verleger helfen würden, die Genossenschaften zu stützen, und das Sortiment führen dürften, daß das Bestreben, Spesen zu sparen, vereinheitlichte Arbeit, das Aufgehen des eigenen Ichs in der Allgemeinheit vom Verleger anerkannt würden, so dürften die Herren bald erfahren, daß sich mehr Genossenschaften aufstun würden, und daß der Betriebsapparat, den der einzelne Verleger heute gebraucht, um seine Zeitschriften zu expedieren, sich bald um die Hälfte verringern würde. Es ist dies der einzige Weg für den Verleger, durch Verringerung seiner Spesen erhöhten Rabatt dem Sortiment zu geben, damit die Teuerungszuschläge aufgehoben werden können, ohne gleichzeitig den Preis für Zeitschriften erhöhen zu müssen. Schmerzlich wurde gerade bei diesem Punkt der »Verein von Verlegern Deutscher Illustrierter Zeitschriften« vermist, der Erklärung für den Widerstand der Verleger hätte geben können.

Die Frage, ob die Zeitschriftenstellen einen offenen Laden und in diesem, neben Zeitschriften, auch Bücher führen sollten, wurde sehr verschieden beantwortet. Die einen waren sehr dagegen, weil die Genossenschaften keine Konkurrenz für den Buchhandel sein sollten, während andere wieder den Standpunkt vertraten, daß selbstverständlich in dem Laden all die Bücher geführt