

daß sich mein Personal um einen Lehrling vermehrt hat. Ungünstig beeinflusst ist der Unkostenposten 21 durch eine größere Kohlenanschaffung, durch eine Ausstellungsreise anlässlich einer Tagung und durch eine Zuwendung an den Heimatsklub. Rechnen wir diese außerordentlichen Ausgaben ab, trotzdem sich jeden Monat bestimmt eine einstellen wird, so bleibt, bei einer Umsatzsteigerung von 70%, eine Unkostensteigerung von über 15%, und das zu einer Zeit, wo die Preise eine gewisse Stabilität zeigten.

Also selbst bei Weglassung der außerordentlichen Ausgaben bliebe mir im August ein Nettoertrag von 19 1/2%. Gewinn ist das noch lange nicht, denn davon gehen die Fehlkäufe, Verluste bei faulen Kunden und gesteigerte Preise für Lagerergänzungen ab. Sie müssen mit eingestellt werden, es sei denn, der Sortimentler sei 70 Jahre alt und bereit, in die Grube zu fahren. Was also wirklich übrig bleibt, ist eine ganz bescheidene Überstundenentschädigung. Im Grunde genommen ist die Jahresarbeit des Sortimentlers nur eine Vorbereitung für eine kurze Erntezeit vor Weihnachten.

Angeichts dieser Tatsachen ist es bedauerlich, daß sich der Verlag in der Zuschlagsfrage durch das unverantwortliche Vorgehen einer kleinen Gruppe von Verlegern, die insolge ihrer Eigenart nicht auf das Sortiment angewiesen ist, beeinflussen ließ. Wenn es in der letzten Zeit dem Sortiment verhältnismäßig gut ging, so hatte das zur Folge, daß es auch dem Verleger gut ging. Erst kürzlich erzählte mir der Vertreter einer großen Verlagsfirma, dem gegenüber ich wegen Platzmangels klagte: »Ja, alle Lager sind voll, das sieht und hört man überall«. Also hat der Sortimentler seinen Gewinn nicht in teuren Badereisen und Brillanten festgelegt, sondern wieder dem Verlag zukommen lassen.

Eins wurde in all den Auseinandersetzungen fast gar nicht gewürdigt: der Wegfall des Kommissionsverkehrs. Er wäre bei den heutigen Transportkosten ein Unding, und auch sonst braucht man ihm kaum eine Träne nachzuweinen, denn er war die schwerste Krankheit des Buchhandels in früherer Zeit. Er verleitet immer mehrere Sortimentler, dieselben Unkosten und dieselbe Arbeit auf sich zu nehmen, während sie nur bei einem ertragreich sein konnte; er legte auf Monate jede Vertriebsarbeit der Sortimentler lahm und bedeutete eine ungeheure Kräftevergeudung. Der Wegfall des Kommissionsverkehrs hat den Sortimentler erst zum Kaufmann gemacht. Ich sah schon 1912 die Nöte, die durch eine zu große Verbilligung des Buches kommen mußten, und riet die Abschaffung des Kommissionsverkehrs, da es besser ist, für 1000 Mark Ladenhüter einstampfen zu lassen, als für 2000 Mark Arbeitskraft zu verschwenden und die Vertriebstätigkeit für Monate einzustellen. Die Praxis hat mir auch gezeigt, daß es geht. Nur muß der Sortimentler der veränderten Sachlage entsprechend verdienen, wenn es im Buchhandel vorwärtsgehen soll. Auch Einrichtungen zur Verminderung des Risikos schlug ich damals vor; die Abba in Augsburg hat sie jetzt verwirklicht. Meine Darlegungen sind seinerzeit in der Buchhändlerwarte erschienen. Im Grunde genommen ist heute, so komisch es klingt, die damals vorausgesagte zu große Verbilligung des Buches eingetreten; der Buchhandel kann als einziger Zweig nicht gegen den Steuerungsstrom schwimmen, ohne einzelne seiner Glieder in Not zu bringen.

Obzwar die Zuschlagsangelegenheit eine ganz besondere Sache ist und Vergleiche mit anderen Geschäftszweigen sehr hinken, kann ich mir's doch nicht versagen, einige anzuführen. Meine Nachbarin erzielt ganz allein, neben ihrer Hausarbeit, 70% meines Umsatzes in Konfituren. Ein Bekannter, Inhaber eines Herrenmodengeschäfts, bewältigt mit Hilfe seiner Frau spielend augenblicklich den achtfachen Umsatz meines Geschäfts; der Jahresumsatz wird bei ihm erheblich mehr betragen als bei mir. Ich beschäftige 5 Leute, außerdem hilft meine Frau. Meine Arbeitszeit schwankt zwischen 11 und 20 Stunden. Sonntage sind selten. Bei der neuen Steigerung der Gehälter fällt dieses Moment ganz besonders ins Gewicht.

Ein Abbau der Zuschläge in der jetzigen Zeit wurde selbst von mehreren meiner Kunden als lächerlich empfunden. Der jetzt gefundene Weg ist der ungeschickteste, der je beschritten wurde; er dient lediglich den großen Firmen, Verlegern wie Sortimentern. Die Kleinen können vor die Hunde gehen. Ein Verleger, an den ich mich auf die Nichtlinien hin wandte, bot mir 35% und 11/10, 40%, wenn ich eine Lagerbestellung von M. 2000.— netto aufgab. Und das, nachdem die gangbarsten Sachen vergriffen sind. Da ich keine persorierten Tausendmarkscheinhefte am Lager habe, muß ich auf das Angebot verzichten und weiterhin den teuren Mann spielen. Um kurz zu wiederholen: solange der Bücherpreis sich nicht dem aller anderen Dinge oder dem Marktwert angepaßt hat, reicht der vom Verlag berechnete Prozentsatz nicht aus. Der

Verlag kann viel rationeller arbeiten und sich den veränderten Verhältnissen besser anpassen als der Sortimentler. Ein fester Preis läßt sich bei den heutigen Preisschwankungen nicht herbeiführen; wir sind nie weiter davon entfernt gewesen als nach der letzten Regelung. Der geeignetste Weg, einen annähernd festen Preis zu bekommen, ist die Festsetzung eines bestimmten Zuschlags gleichmäßig für alle Bücher und Schriften. Die Abstufung nach 10 und 20% brachte sehr viel Wirrwarr, weil dadurch oft ältere und schlechter ausgestattete Bücher teurer als die neuen verkauft werden mußten. Der Verlag mag sich klar werden, daß der vollständige Abbau der Zuschläge dem kleinen und mittleren Sortimentler eine Ertragsverminderung von Zehntausenden bringt. Ich bitte Ertragsverminderung nicht mit Gewinnverminderung zu verwechseln. Dieser Zehntausende-Ertrag ermöglichte dem Sortimentler, sich für Neuigkeiten zu interessieren; bei der unheimlich steigenden Flut der buchhändlerischen Erzeugnisse ist diese Feststellung gerade für den Verlag ungeheuer wichtig. Die Ertragsverminderung muß für den kleinen und den mittleren Sortimentler zweierlei Folgen haben: den Zaghaften wird sie zum Bücherbesorger herabdrücken und dadurch lebensunfähig machen, da heute kein Bücherbesorger bestehen kann; der Unternehmungslustige wird sich auf den Vertrieb einiger weniger Bücher verlassen und nur einigen Verlegern dienen können. Der Buchhandel kann nur Geschäfte machen, wenn er etwas zeigen kann; je mehr gezeigt wird, desto mehr wird verkauft. Für mich wird die Ertragsverminderung zur Folge haben, daß ich von den laufenden zwölf Anzeigenaufträgen mindestens acht kündigen, daß ich die Katalogverteilung einschränken und daß ich mir im Neuigkeitenbezug größte Zurückhaltung auferlegen muß. Manche wertvolle Bekanntheit wird mir verlorengehen, aber auch manche wertvolle Verbindung mit dem Verlag. Ich habe als Vorstadtortimenter in der letzten Zeit zwei Büchern zum Erfolg verholfen; bei einer Einschränkung, wie sie nach Annahme der Richtlinien nötig werden wird, wäre mir das wahrscheinlich nicht gelungen. Der Verlag mag sich schlüssig werden, was ihm mehr dienen kann; ein nach Millionen zählender Mehrertrag des Sortiments, der zum überwiegend größten Teil als Werbekapital für den Verlag arbeiten wird oder für den großen Käuferkreis eine Preisverminderung von Pfennigen, ob ihm eine tatkräftige Mitarbeit des Sortiments mehr gilt als der Ausfall einer ganz verschwindend kleinen Anzahl der Käufe, die am Steuerungsanschlag scheitern. Daß diese scheitern, ist auch nur Schuld des Verlags; beim Verfahren, wie es der Verlag B. Langewiesche-Brandt anwendet, werden auch diese Ausfälle vermieden und der einheitliche Preis gewährleistet werden.

Mache sich der Verleger von der Vorstellung frei, daß er als der Hersteller prozentual weniger verdiene als der Sortimentler. Ein Sortiment ist kein Automat, in den man etwas hineinsteckt und sofort wieder etwas mit Klante-Gewinnen herausholt; ein Sortiment gleicht einem Reservoir, in das man die verschiedensten Sachen hineinschüttet und in dem auch Schlacken zurückbleiben. Gönnt der Verlag dem Sortiment einen guten Gewinn, dann werden die Ansätze von Kaufmannsgeist im Sortiment wachsen, zum Vorteil des Gesamtbuchhandels.

S a m b u r g, den 22. Oktober 1921.

E. d. Lanzenberger.

## Der gute Ton und die Umgangsformen im Buchhandel.

(Vgl. Börsenblatt Nr. 252.)

Es ist schade, daß der betreffende Verlag, der es für notwendig hält, seine eigene Ungeschicklichkeit selbst an den Pranger zu stellen, sich nicht genannt hat. Man wüßte dann wenigstens, wer es für richtig hält, einem »Auchbuchhändler reinster Klasse« ganze Partien (zum Nettopreis natürlich) zu liefern. Daß der betreffende leidtragende Herr aus seinem Herzen keine Mördergrube macht, ist doch schließlich nur anzuerkennen, denn wir denken oder sagen, wenn uns Ähnliches passiert, doch sicher etwas noch weit Schlimmeres.

Leipzig.

A u d o l f D i m p f e l.

## Buchhändler — treibt Sport!

(Siehe Vbl. Nr. 252.)

Berliner Kollegen, die am Turnsport (im Sommer auch Faustball) teilnehmen wollen, sind im Männerturnverein »Einigkeit« (Turnhalle Gormannstraße, Montag von 7—8 1/2 Uhr abends; auch »Alte Herrenriege« vorhanden) herzlich willkommen. Zur Einführung sind gern bereit:

W i l h e l m R e n n m a n n, Geschäftsführer d. Vaterländ. Verlags- u. Kunstanstalt, Berlin SW. 61.

E r i c h S c h u m a n n, Prokurist d. Union Dtsche. Verlagsgei. Zweign. Berlin SW. 19.