

geistigen Bedürfnisse leider nur eine sekundäre Rolle spielen. Diese haben noch kein zum Kauf zwingendes inneres Verhältnis zum Buch erreicht und werden dies vermutlich auch in dieser Generation nicht mehr erwerben. Eben weil auch die Erfordernisse des täglichen Lebens und luxuriöse Gewohnheiten, die man sich ebenso rasch aneignete wie den Reichtum, allzuviel von diesem wieder verzehren. Der bisherige gute Absatz besonders von Büchern bibliophiler Qualität darf darüber nicht hinwegtäuschen. Denn dabei profitierte der Buchhandel lediglich von den Erscheinungen der Nachkriegsjahre: Kapitalsanlage in Wertgegenständen aller Art als Folge der Flucht vor der Mark und Aufkauf infolge Ausnützung der Valutavorteile durch das Ausland. Daß nicht geistiges Bedürfnis allein die Ursache der bisherigen Konjunktur im Buchhandel war, sondern diese beiden Momente stark mitwirkten, beweist der Umstand, daß der gute Bücherabsatz möglich war trotz vollständiger oder teilweiser Verarmung vieler früherer Bücherkäufer: öffentlicher Bildungsinstitute, Bibliotheken und geistiger Berufe!

Daß diese beiden dem Buchhandel bisher günstigen Momente nicht dauernd wirksam sein können und werden, liegt auf der Hand. Der Kapitalschwund — natürlich nur relativ zur Kaufkraft des Geldes — zehrt auch am Marke der Begüterten. Und der Absatz ins Ausland, der heute in der Hauptsache immer nur der Spezialliteratur zugute kommt, wird ebenfalls stoden, wenn die Wendung der Dinge die deutschen Verhältnisse bessert. Abgesehen davon, daß neben diesen Gefahren wirtschaftspolitischer Natur dem Buchhandel besonders die Krise droht, in deren Anfang er gegenwärtig schon steht: Ständige Steigerung der Produktionskosten — notwendige Begrenzung des Ladenpreises!

Diesen Erwägungen entspringen die Bemühungen des Buchhandels, den Absatz und die Verbreitung des Buches mit allen möglichen Mitteln zu steigern. Zu den Vorschlägen und Absichten, die in dieser Richtung gemacht sind, beziehungsweise bestehen, möchte ich folgende Ausführungen hinzufügen.

Das Mittel, das hier empfohlen wird, ist im Buchhandel ein *Novum*). Es entspringt dem Gedanken, die heute grassierende Spielleidenschaft für den Buchhandel, also zu viel edleren Zwecken, dienstbar zu machen. Dies wird dadurch erreicht, daß man dem verarmten Publikum die Chancen gewährt, für einen geringen Betrag das gern gewünschte Buch zu erwerben. Ich denke also an eine Buchlotterie. Nicht an eine Verlosung bestimmter Bücher, sondern an die Möglichkeit, bei jedem Buchhändler jedes Buch eines jeden Verlegers lösen zu können. Wenn dieser Buchlotterie seitens der Aufsichtsbehörden in dieser Form keine Schwierigkeiten im Wege stehen, was leicht festzustellen sein wird, ist der Plan folgender:

Eine Buchlotterie-Gesellschaft gibt verdeckte Lose heraus, deren Ausdruck die Summe eines gewonnenen Betrages zeigt, vorausgesetzt natürlich, daß es keine Nieme ist. Dieses Los gilt als Zahlungsmittel in dieser Höhe bei dem Buchhändler, bei dem es gezogen wurde. Zu nichts anderem. Eine Vergütung in Bargeld erfolgt nicht. Es besteht also die Verpflichtung zum Ankauf eines Buches. Die Lose selbst werden von der Buchlotterie-Gesellschaft mit einer durchsichtigen Urne zum Aufstellen im Laden geliefert, in jeder gewünschten Anzahl gegen Abrechnung mit Remissions-Recht nach 30 Tagen. Die Gewinnzahlen sind natürlich gestaffelt, in Beträge von 1000 M. aufwärts, je nach Kaufkraft des Geldes, bzw. Kaufpreis der Bücher.

Grundgedanke bei dieser Buchlotterie ist, daß das Sortiment in keiner Weise geschädigt und kein Verlag besonders begünstigt wird. Und das wird eben dadurch erreicht, daß nicht einzelne Bücher gewonnen werden, sondern Geldbeträge, bzw. Gutscheine. Eine solche Buchlotterie bedeutet im Gegenteil für das Sortiment nur Vorteile. Es kommt im Sortiment heute täglich vor, daß Kunden wegen des ihnen zu hoch erscheinenden Buchpreises den Laden ohne Kauf wieder verlassen. Die Buchlotterie gibt dem

Sortimenter Gelegenheit, den Kunden darauf hinzuweisen, daß er das Buch vielleicht auf diesem Wege billiger erreichen könnte.

Im Gewinnfalle ist der Geschäftsgang folgender: Angenommen, der Kunde zog ein Los mit 5000.— M. Gewinnsomme. Er wählt nun ein Buch, dessen Ladenpreis mit diesem Preis übereinstimmt. Hat der Sortimenter das Buch vorrätig, so händigt er es dem Kunden aus und belastet die Buchlotterie, von der er ja die Lose in Rechnung bezogen hat, mit 5000 M. Er hat also den Rabattsatz des Verlages als Geschäftseinnahme, genau wie bei jedem anderen Verkauf. Hat er das Buch nicht auf Lager, so bestellt er es unter Beifügung der Losnummer beim Verlag auf Kosten der Buchlotterie, händigt das Buch aus und belastet wiederum diese mit dem Ladenpreis. Die Buchlotterie ihrerseits belastet den Sortimenter mit dem Rechnungsbetrag des Verlegers, also mit dem Nettopreis. Auch in diesem Falle hat der Sortimenter den Verlegerrabatt als Geschäftseinnahme. Hat der Käufer ein Gewinnlos für 5000 M. gezogen, will aber ein Buch für 10 000 M. Ladenpreis, so zahlt er die Differenz an den Sortimenter in bar. Dieser handelt dann wie im vorigen Fall, belastet aber die Buchlotterie nur mit 5000 M. und diese ihn wiederum mit 10 000 M. minus Verlegerrabatt.

Mehr Arbeit hat also der Sortimenter nur durch die Führung des Gewinnlosebuches, während für den Verlag sich eine solche überhaupt nicht ergibt. Dieser braucht nur der Buchlotterie ein Konto zu eröffnen. Auf der anderen Seite hat aber der Sortimenter wegen der auf diese Weise erworbenen Bücher keinerlei Verrechnungen mit dem Verleger. Er erhält von diesem das bestellte Buch gesandt mit der Bezeichnung »Lotteriebestellung« und braucht dann nur die Buchlotterie mit dem Ladenpreis, soweit er mit der Gewinnsomme übereinstimmt, zu belasten.

Selbstverständlich wird in der Praxis dieser Geschäftsgang organisatorisch nach den praktischsten Gesichtspunkten verfeinert und gesichert. Hier handelt es sich ja nur um eine Schilderung oder Idee selbst.

Die eigentlichen Schwierigkeiten hat natürlich die Buchlotterie-Gesellschaft zu überwinden: die Ermittlung des Preises der Lose, die eine Balancierung des Unternehmens ermöglichen müssen, dürfte bei den heutigen Verhältnissen nicht leicht sein, um so mehr, als im Interesse aller Beteiligten Gewinnlose und Nieten in anständigem prozentualen Verhältnis zueinander stehen müssen. In dieser Beziehung werden auch die gesetzlichen Vorschriften zu beachten sein.

In dieser Form bedeutet also die Buchlotterie keinerlei Schädigung der einzelnen Gruppen oder einzelnen Firmen des Buchhandels. Der Sortimenter kommt stets in den Genuß des Verlegerrabatts, und der Verlag hat die Garantie, daß nicht Bücher einzelner Verlage vorgezogen werden können. Denn entscheidend ist immer der Wunsch des Gewinners, der natürlich beeinflusst sein kann von der Beratung seitens des Sortiments, wie dies in einem gutgeleiteten Sortiment immer der Fall sein wird.

Daß außerdem durch die große Propaganda, die die Buchlotterie beim Publikum machen wird, das Buch und der Buchhandel nur gewinnen können, bedarf wohl keiner Betonung.

Damit glaube ich meine Werbeidee für das Buch in großen Umrissen geschildert zu haben. Ich möchte nun abwarten, ob sie ein Echo im Buchhandel finden wird. Auf alle Fälle glaube ich aber, ein gutes Mittel zur Hebung des Buchabsatzes gegeben zu haben.

Woran erkennt man — ?*)

Von Ludwig Finckh.

Ob wir Sonnen sind oder innere Werte in uns haben, das wird sich erst in diesen Tagen zeigen. Viele haben es so knapp, daß sie kaum zur leiblichen Sättigung gelangen. Gerade unter diesen gibt es manche, die sich nicht Nahrung und Kleidung genügen lassen, sondern für ihre hungernde Seele einen Brocken brauchen. Ich kenne erstaunlich viele, die nicht davon ablassen können, ein schönes Buch zum Brot zu kaufen. Wenn auch nicht alle Tage, so zum Geburtstag, zum

*) Hierin irrt der Verfasser. Die Frage der Bücherlotterie ist in den Jahren 1905 und 1906 schon ausführlich in Vereinsversammlungen und im Börsenblatt erörtert worden. Red.

*) Obige Skizze steht Interessenten in Sonderabdrucken zur Verwendung für Propagandazwecke (insbesondere zum Abdruck in der Lokalpresse!) zur Verfügung. Wir bitten, davon möglichst weitgehenden Gebrauch zu machen. Preiſſteſtelle des B.-B.