

nenden Ansprache und überreichte ihm eine wertvolle Ehrengabe. Auch von seinen Kollegen wurde er reich beschenkt und durch Glückwünsche geehrt, wobei die Achtung und Wertschätzung, deren sich der Jubilar erfreut, in herzlichen Worten zum Ausdruck kam.

Sprechsaal.

(Ohne Verantwortung der Redaktion; jedoch unterlegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Endlich eine glückliche Lösung für den österreichischen Buchhandel.

Als vor mehreren Monaten eine größere Anzahl von Verlegern sich entschlossen hatte, nach einem der valutastärksten Länder, wie es Österreich ist, mit einem Aufschlag von 100% zu liefern, schrieb ich am 16. November an die für mich in Frage kommenden Verleger und bat, sich versichert halten zu wollen, daß bei tatsächlicher Lieferung ins Ausland ein Valuta-Aufschlag eingehoben und an den Verlag nachträglich bezahlt würde, und ersuchte, von allen übrigen Sicherheiten absehen zu wollen. Heute endlich erhalte ich die Zuschrift einer angesehenen Verlagshandlung, die sich mit folgendem General-Revers zufriedengeben will:

General-Revers: Ich verpflichte mich hiermit, Ihre Verlagsartikel ohne Valuta-Aufschlag nur an Orts-, bzw. Inlandkunden zu verkaufen. Sollte ich Bestellungen aus einem anderen, valutastärkeren Lande erhalten, so werde ich Ihnen diesen Fall bekanntgeben, worauf Sie mir den betreffenden Valuta-Aufschlag nachbestellen können. In Fällen, bei denen der Verdacht besteht, daß ein Orts-, bzw. Inlandkunde eine Verschiebung der Bücher in das hochvalutige Ausland vornehmen könnte, werde ich nicht liefern.

Ich empfehle dringend allen übrigen Verlegern, dieses Beispiel vertrauenswürdigem Firmen gegenüber nachzuahmen, damit wir österreichischen Sortimenten endlich wieder zu normalen Verhältnissen gelangen können.

Wien, den 17. März 1923.

Wilhelm Müller.

Buchhandel und Warenhaus.

(Vgl. Bbl. 56 vom 7. März 1923: Eine Entgegnung!)

Wenn der Jahresbericht des Vereins Dresdner Buchhändler den Widerspruch des Verbandes deutscher Waren- und Kaufhäuser hervorgerufen hat, so gibt mir dies Veranlassung zu nachstehenden Ausführungen.

Warenhaus und Buchhandel müssen sich wie Feuer und Wasser gegeneinander verhalten. Warenhaus-Buchhandel und Buchwarenhaus sind Mißgewächse. Das Buch ist keine Ware. Und es ist auch dann noch keine Ware, wenn es von Seiten des Warenhauses dazu gestempelt wird. Allerdings sinken die Bücher zur Ware herab, die im Warenhaus verkauft werden. In den Augen des gebildeten Bücherkäufer verliert dieses Buch an Wert. Es ist dann ein Erzeugnis wie z. B. Stiefelwische. Bei dem Verkauf eines solchen kann der Verkäufer auch eine beratende Rolle spielen (die aber meist zugunsten des Warenhauses ausfallen muß), weil man bei ihm hierfür Fachkenntnisse voraussetzen kann. Zwar stellt man auch im Warenhaus gelehrte Buchhändler ein, die aber erst gedrillt werden müssen, um den möglicherweise noch vorhandenen buchhändlerischen Einfluß abzulegen und sich zum Massenverkäufer zu entwickeln. Die im Buchhandel so notwendige persönliche Wirkung wird unter solchen Umständen ausgeschaltet. Man braucht ja nur einmal zu beobachten, wie unruhig und abgelenkt durch tausenderlei Einflüsse Verkäufe im Warenhaus überhaupt zustandekommen. Wenn der Buchkäufer nicht von vornherein weiß, was er dort kaufen will, so kommen eben Zufallskäufe zustande, die bei ruhiger Überlegung nicht erfolgt wären. Und dann arbeitet das Warenhaus mit dem hier so gelegen kommenden Zwischenruf: »Billiger als der Buchhandel«, was in manchen Städten in der Zeit vor Weihnachten zum Schlachtruf der Warenhausverkäufer und -Verkäuferinnen wurde, aber gegen das Gesetz zum Schutze gegen den unlauteren Wettbewerb verstößt. Also Unterbietung muß auf jeden Fall sein. Darin liegt die Stärke des Warenhauses. Die Gewinne aus den Buchabteilungen sind bestenfalls Konjunkturgewinne oder Gewinne aus dem Verkauf von Restauflagen — also verramsichten Büchern. Früher half sich das Warenhaus auch mit eigenem Verlag, der in die Augen springende, dialleibige und stark holzhaltige Ungeheuerlichkeiten für die große urteilslose Menge hervorbrachte. Darin ist zwar ein Wandel eingetreten. Der Grundsatz ist geblieben. Wenn 1000 Courths-Mahler mit hohem, höchstem und allerhöchstem Rabatt eingekauft wurden, müssen sie wieder heraus. Aber: Menge — dein

Name ist Warenhaus! Was geht ihm Literatur oder Kultur an? Geschäfte mit Stiefelwische oder Blickern bleiben für das Warenhaus eben nur Geschäfte. Sehr bezeichnend ist es und müßte den Buchhandel zum Nachdenken anregen, daß jede Preiserhöhung des Textilgewerbes, der Gummi- und Lederindustrie vom Warenhaus eingehalten wird. Jedenfalls stützen die Verkäufe aus diesen Lagern die Verlust-Verkäufe, und die Verkaufsvorschriften dieser Lieferanten sind wahrscheinlich zwingender, sogar zwingender als die des Reichswirtschaftsministeriums. — Über die Vorschriften des Verlags und des Börsenvereins setzt man sich hinweg. Mir ist es noch nicht vorgekommen, daß ein Kleid, ein Stoff, ein Paar Schuhe in der gleichen Güte billiger waren als im Einzelhandel*). Stets bekommt man aber zu hören: »Bücher sind im Warenhaus billiger«. Ich bin fest überzeugt, daß beim Fallen des Sortimentszuschlags das Warenhaus seine Rabattseele wieder zum Vorschein kommen läßt oder »billige Buchwochen« veranstaltet (weil den billigen »weißen Wochen« einstweilen ein Kiesel vorgeschoben ist). Denn wenn es keine Lockung für den Bücherkäufer bietet, fällt für diesen auch der Grund zum Besuch des Warenhauses fort, schon aus dem Grunde, weil er in der kleinsten Buchhandlung besser beraten wird. Aber so dient eben das Buch als Lockgegenstand, schon um den Glauben zu erwecken, daß das Warenhaus nicht nur den Materialismus kennt. Und für diese »Kellame« werden auch Opfer gebracht, die aber nicht zu groß sein dürfen. Denn sonst hätte man es doch auch schon versucht und ausgeführt, rein wissenschaftliche Literatur zu verbreiten, zur Ansicht und auf Borg zu liefern, wie es der »einsältige« Sortimenter noch heutigentags macht. Für einen Teil des Verlags wird dadurch verhütet, daß seine Bücher zur Ware herabgezogen werden. Der ganze gute Verlag müßte aber seine Ehre darin sehen, an Warenhäuser nicht zu liefern, die die Verkaufsordnungen des Börsenvereins und damit seine Satzungen nicht einhalten, trotzdem hierfür die Verpflichtung eingegangen wurde. Der Verband der Warenhäuser stellt seine eigenen Bestimmungen in den Vordergrund und hat es auf der Heidelberger Tagung sogar fertiggebracht, durch seinen Vertreter Behauptungen verbreiten zu lassen, die das Warenhaus als den eigentlichen Machtfaktor für den Bücherabfall bezeichneten. (Leider wurde ihm nicht entsprechend geantwortet.) Das ist die Strafe für die Zulassung des Warenhauses zum Buchhandel, das wir als Schlange an unserm Busen nähren.

Es ist aber kein Zweifel, daß es in der Nacht des Börsenvereinsvorstandes liegt, dem Warenhaus zu eröffnen: »Du hast dich unterschrieben, unsere Verkaufsordnung einzuhalten. Dadurch bist du gebunden. Andernfalls verfällt erstens der als Sicherstellung geleistete Betrag, und nun hast du mit dem Buchhandel nichts mehr zu tun. Alle Verleger, die Mitglieder des Börsenvereins sind, dürfen dir nichts mehr liefern«. Dann ist es aber auch Ehrenpflicht des deutschen Verlags, diesen scharfen Schnitt vorzunehmen. Dafür wird ihm das Sortiment dankbar sein und auch Opfer bringen, wenn die Unterstützung des Verlags in kräftigerer Weise zutage tritt als bisher. Leider wurden bis heute diese Unstimmigkeiten aber von einem Teile des Verlags und vom Warenhaus ausgenutzt. Zwar behaupten die Warenhäuser, daß sie die Ladenpreise innehielten und nur den Teuerungszuschlag nicht erhöhen. Das stimmt aber nicht. Die gültige Schlüsselzahl wird dann angewendet, wenn es in den Kram paßt, in den meisten Fällen aber nicht. Dafür habe ich Belege auch aus anderen Städten. Selbst die eigene Vorschrift des Warenhausverbandes, bei verschiedenartig niedrig rabattierten Büchern Zuschläge zu erheben, wird in den allerwenigsten Fällen durchgeführt. Meine Entgegnung richtet sich in erster Linie gegen die Nichtinhaltung der Ladenpreise (Grundzahl \times Schlüsselzahl ist Ladenpreis). Und wenigstens den zu schätzen, ist die verdammte Pflicht des Verlags und des Börsenvereinsvorstandes.

Dresden, den 10. März 1923.

Franz Schäfer.

Portoersparnis!

In jeder Stadt sollten die organisierten Kollegen eine Prospekt-sammel- und -verteilungsstelle errichten, in der Weise, daß z. B. ein Verleger drei Prospekte als eine Drucksache an Herrn Brumby in Goslar sendet, der sofort dafür sorgt, daß Herr Koch und Große die Prospekte 2 und 3 erhalten. In derselben Weise lassen sich auch 1-Kilo-Streifbänder mit dünnen Broschüren oder auch Postpakete senden.

Goslar.

H. Große.

*) Ich habe die Erfahrung gemacht, daß man derartiges im Warenhaus teilweise höher bezahlen muß, sobald es sich um Qualitätsware handelt.