

zu den zur Einzahlung seines Guthabens gültigen Grundzahlen zu bekommen. Ob er zu dem Verlangen ein Recht hat, würde ich bezweifeln, da der Preis des Kaufabschlusses maßgebend ist. Derartige unangenehme Kunden gehören aber glücklicherweise zur Seltenheit, und wenn wir einen solchen verlieren, so weinen wir ihm keine Träne nach. Wir vermeiden mit derartigen Leuten jeden unangenehmen Auftritt im Laden, bitten sie im Gegenteil, wenn es wirklich nötig sein sollte, sehr höflich, aber bestimmt, unsere Kunden nicht zu bleiben.

Selbst wenn die Mark sich bessert und die Schlüsselzahl niedriger wird, hat der Kunde durchaus kein Recht, für einen im voraus eingezahlten Betrag mehr zu verlangen, als ihm in Buchmark zufließt; denn bei der Einzahlung hätte er ja auch nur ein Buch im gleichen Werte erhalten können. Und es ist ja eine ganz irrige Auffassung, daß die Schlüsselzahl das Buch verteuern, bzw. verbilligen soll. Die Buchmark kann den Sortimenter daher weder zu Spekulationen noch zu schlimmen Termingeschäften verführen; denn das Risiko, für das Lager neue Ware zu beschaffen, bleibt ihm auch ohne Besitz von Zahlungen zu Buchmark. Für einen Sortimenter in Geldnöten ist natürlich auch die Buchmark keine Rettung. Und ein solcher würde auch ohne die Buchmark nicht in der Lage sein, bei einem neuen Verleger in den für ihn erforderlichen Mengen ein hochaktuelles Buch zu bestellen, mit dem er ja nur ein Geschäft machen kann, wenn er es schnell und in der für ihn angemessenen Menge am Lager hat.

Für einen soliden Sortimenter hat aber die Buchmark den Vorteil, daß sie ihm beispielsweise im Herbst ermöglicht, die Weihnachtsneuigkeiten zu bestellen und sofort zu bezahlen, ohne das nicht im Geschäft stehende Kapital anzugreifen. Er kann weiter im Februar oder März Schulbücher in genügender Anzahl bestellen, um so mehr, als er infolge der Vorauszahlungen weiß, welche Kunden Ostern die Schulbücher bei ihm kaufen werden usw.

Und frage ich mich: hat denn die Einführung der Buchmark, diese Umwälzung, tatsächlich einen bedeutenden Wert, einen besonderen Zweck?, so muß ich bekennen: einen ganz bedeutenden Wert und vor allem den Zweck, den Absatz des Buches und damit den gesamten Buchhandel zu fördern.

Der besondere Wert besteht zunächst darin, daß die Bezahlung schneller erfolgt, also auch der Verleger schneller zu seinem Gelde kommt, dieses schneller wieder anlegen kann, d. h. Bücher zu einer Zeit herstellen kann, zu der sie zahlenmäßig noch niedriger im Preis sind, eine Verbilligung einzelner Bücher daher vielleicht nicht ausgeschlossen ist.

Weiter wird der Umsatz, bzw. der Absatz unbedingt gefördert, weil beispielsweise ein Gehaltsempfänger zu Anfang des Monats leichter eine gewisse Summe für den Ankauf von Büchern bestimmt, da er unter Zugrundelegung von Buchmark am Ende des Monats genau dieselben Bücher sich anschaffen kann wie zu Anfang, also mehr, als wenn er das Geld nicht zu Anfang des Monats in Buchmark angelegt hätte. Der Absatz, in Stückzahl gerechnet, wird somit gehoben.

Und es braucht nicht einmal ein Gehaltsempfänger zu sein, der sich die Buchmark zumutemacht. Die Lebensverhältnisse sind eben heute anders geworden. Kommt gestern ein immer schon guter Kunde, der eine Zweispannerfuhrer Alteisen verkauft hat, Abfälle, die nie beachtet wurden und jahrelang dagelegen haben — das Kilo zu 1800 Mark! Mit dem Geld soll etwas Gutes begonnen werden. Als Bücherfreund kauft er auch Bücher und würde sicher mit noch mehr Überlegung und Ruhe und für eine noch größere Summe gekauft haben, wenn er noch einen Teil des Geldes in Buchmark anlegen konnte. Heute kommt ein anderer Kunde, der in Wertpapieren spekuliert hat und nun mit sicherem Gewinn bei der festen Tendenz an jedem Börsentage einen Teil wieder abstößt und Tag für Tag des Verkaufs dafür seine Bücherei bereichert. Wer weiß, wer morgen kommt! Jedenfalls suchen sie alle etwas von wirklich bleibendem Wert, und den birgt das Buch wohl mehr in sich als mancher andere Gegenstand. Dieser Überzeugung sind wir doch sicher! Und sie alle würden in Buchmark noch mehr anlegen, während sie jetzt im Augenblick schnell satt werden und noch andere Gegenstände anstatt Bücher kaufen.

Vor allem liegt aber eine noch gar nicht zu übersehende Werbekraft in der Buchmark insofern, als kein anderer Berufszweig die gleichen Vorteile zu bieten vermag, weil er eben das Schlüsselzahl-System in dem Maße gar nicht einführen kann. Denken wir nur an die Werbekraft für das Buch vor Weihnachten! Und ist es doch eine allzubekannte Tatsache, daß die Geschäfte ruhen, sobald Anzeichen vorliegen, daß die Lebensmittel und andere Waren billiger werden könnten, während sofort wieder das Geschäft lebhaft wird, sobald der Dollar steigt! Da will jeder noch »billig« kaufen, kann also sein Geld in Buchmark noch günstiger anlegen, da es selbst vor späteren Steigerungen sicher ist.

Ferner muß es vor dem Wuchergericht eine ungeheure Entkräftung jeder Anzeige sein, wenn der Buchhändler erklären kann, daß er wohl den Tagespreis auch für altes Lager beansprucht, andererseits aber auch für früher eingezahlte Beträge zahlenmäßig teurere Bücher liefert.

Die schon zu Anfang erwähnten, vielleicht gar nicht vorhandenen Gefahren kann jeder Buchhändler noch nach Belieben verringern. Obwohl ich persönlich nicht der Ansicht bin, daß diese »Gefahren« vorhanden und die vorgeschlagenen Vorsichtsmaßnahmen nötig sind, so gebe ich sie doch an, damit es auch zaghafteren Gemütern möglich wird, die Buchmark einzuführen.

1. Bis 200 Buchmark werden von einem Kunden innerhalb eines Vierteljahres in Zahlung genommen. (Der Größe des Lagers und des Wohnorts entsprechend kann die Grenze enger oder weiter gesetzt werden.)
2. Bestellungen von nicht vorräufigen Büchern werden für Buchmark gar nicht ausgeführt oder nur zu einem Teil der eingezahlten Buchmark, etwa einem Viertel.
3. Um die Verkaufsmöglichkeit und das Zutrauen des Publikums zu heben, schließen sich in mittleren Städten die Buchhandlungen zusammen, in größeren Städten die gleichartigen zu Gruppen und erklären, daß sie jederzeit jedes Buch, das eine angeschlossene Buchhandlung am Lager hat, für Buchmark sofort liefern. (Das ist nur dort nötig, wo Bestellungen für Buchmark nicht ausgeführt werden.) Die Verrechnung der Buchhandlungen untereinander erfolgt in Buchmark taustauschweise zu Ordinärpreisen.
4. Die Verrechnung der Einzahlung für die Buchmark erfolgt zu der 3 Werktag nach der Einzahlung gültigen Schlüsselzahl.
5. Jede Buchmark muß innerhalb eines Vierteljahres durch Kauf von Büchern ausgeglichen werden, bzw. bis innerhalb des Vierteljahres seit der Einzahlung die Schlüsselzahl des Börsenvereins um das Doppelte der bei der Berechnung der eingezahlten Buchmark zugrundegelegten Schlüsselzahl gestiegen ist.
6. Eine Rückzahlung des eingezahlten Betrages erfolgt nicht.
7. Das Sortiment behält sich vor, die Annahme von Buchmarkinzahlungen jederzeit einzustellen, bzw. ohne Angabe von Gründen beliebig abzulehnen.

Sehr vorsichtige oder zaghafte Buchhändler werden bei dem ruhigen Gang ihres Geschäftes vielleicht bleiben wollen und wohl auch angeben, daß sie gar keine Ursache haben, ihr Lager zu »verschleudern«. Sie hätten sich ihr großes Lager ja gerade angeschafft, um selbst etwas Wertbeständiges zu haben. Ersteres stimmt nicht; denn es wird bei dem System weder etwas verschleudert, noch verschenkt, wenn aufgepaßt wird — und anpassen muß ja heute jeder. Der andere Grund ist ebenfalls hinfällig, weil mit den für Buchmark hereingekommenen Beträgen jederzeit wieder Wertbeständiges angeschafft werden kann und muß.

Ich will aus einem Saulus keinen Paulus machen! Ich will auch durchaus nicht das nun einmal gelegte Ei des Columbus wirklich aufgerichtet haben. Nur etwas helfen wollte ich dabei. Selbst wenn sich viele zu der Anwendung der Buchmark nicht entschließen können, so darf das die übrigen nicht von ihrem Vorhaben abbringen. Ist es doch der eigentliche Beruf des Buchhändlers, für das Buch und seinen Absatz zu wirken. Hier ist eine glänzende Möglichkeit geboten, die nicht versäumt werden darf. Kosten und Risiko birgt jede Reklame in sich, und jeder muß selbst die eigenen Grenzen ziehen können.