

Große Schwierigkeiten waren bei der Gründung zu überwinden, die aber Koehlers Entschlossenheit gar nichts anhaben konnten. Viele sich sträubenden Verleger mußten besucht werden. Manche wollten mit Rücksicht auf den jahrelangen angenehmen Geschäftsverkehr mit dem bereits bestehenden Unternehmen von einer Neugründung nichts wissen, andere wollten in die direkte Verbindung mit den Sortimentern nicht weitere Brechen schlagen lassen und wieder andere lehnten ein Kommissionsvereinsfortiment schon deswegen ab, weil dann andere große Kommissionsgeschäfte denselben Weg beschreiten würden. Diese letztere Einwendung war sehr berechtigt, denn das erste Koehlersche Rundschreiben hatte bei allen Kommissionären große Beunruhigung hervorgerufen. Verhandlungen wurden geführt, um dem neuen Unternehmen ein Gemeinsames entgegenzustellen, bis sich allmählich der Sturm wieder legte.

Nach Überwindung der Hindernisse mit den Berliner Verlegern galt es durch meine Besuche auch die süddeutschen zu gewinnen. Bis dahin war die Aufgabe wesentlich durch mitgeführte große Aufträge erleichtert, aber in Stuttgart gab es harte Nüsse zu knacken. Als härteste erwies sich die Cotta'sche Buchhandlung, deren Besitzer, Herr Baron Cotta, durch seinen Prokuristen Koch (später Buchner Verlag in Bamberg) erklären ließ, daß er für die Angelegenheit nicht zu sprechen sei. Ohne den Cotta'schen Verlag war das Barfortiment nicht denkbar, darüber herrschte volle Klarheit, und so verursachte die schroffe Ablehnung, der Koch durchaus zustimmte, große Enttäuschung, die dann noch durch gleiches Verhalten anderer Stuttgarter Verlagshäuser erhöht wurde. Durch nochmaligen Besuch am folgenden Tag vermochte ich schließlich Koch zu bewegen, wenigstens die Bestellung einmal anzusehen, die ganz nach Wunsch noch ausgedehnt und vergrößert werden könne. Das zog, und so gelang es auch bis zum Baron Cotta vorzudringen und ihn breitzuschlagen. Eine Ergänzung der schon recht umfangreichen Bestellung nahm ich freudig vor und wehrte selbst nicht 13/12 eines alten Schinkens ab, des großen Mozinschen deutschen und französischen Wörterbuches in vier dicken Bänden. Diese Lagererleichterung nahmen die beiden Herren mit besonderem Schmuzeln entgegen. So konnte abends das in Leipzig mit größter Spannung erwartete Telegramm abgehen, und damit waren die Hauptschwierigkeiten denn auch beseitigt.

Koehler entwickelte nun bei der Gründung begeisterten Eifer, aber auch drängende Ungeduld. Der erste — der Schulbücher-Katalog wurde vorzeitig hinausgeschickt, viel früher, als das noch sehr unfertige Lager gestattete, und so geschah es, daß von vielen großen Bestellungen nur immer ein Teil erledigt werden konnte, wodurch böse Störungen eintraten und manche Klage der Besteller einzustechen war. Wäre damals Volkmar nicht eine Weile mit seinem wohlversesehenen Lager zur Hilfe gekommen, dann wären die Verlegenheiten maßlos gestiegen, so aber war das Schwierigste überwunden, als diese Quelle sich verschloß.

Das neue Unternehmen fand sehr schnell einen bedeutenden Zuspruch, wie das bei den vielen sich über die ganze Erde erstreckenden Verbindungen der alten Firma zu erwarten war. Bei dem plötzlich einsetzenden großen Verkehr fehlte es nicht an aufreibender Arbeit. Die täglichen Arbeitsstunden wurden nicht ziffernmäßig festgelegt, auch die Sonntage mußten teilweise zur Hilfe herangezogen werden, aber trotz alledem war das Arbeiten mit dem unternehmungsfrohen und großzügigen Besitzer äußerst anregend, und in einem solchen Großbetriebe bot sich während meiner etwa 1½-jährigen Tätigkeit Gelegenheit genug, eigene Erfahrungen zu ergänzen. Auch an Aufregungen fehlte es nicht, das beweisen schon zwei Telegramme, die dahin auslärten, daß zwei umfangreiche Listen verkehrten Kurs genommen hatten. Die eine landete auf schwedischem Boden und die andere auf der Apennin-Halbinsel, während jede entgegengesetzt zu steuern hatte.

Bei Bestimmung der Einbände zeigte Koehler gute Ideen und einen ungemein angepaßten Geschmack, bei der Preisstellung aber wurden den Buchbindereien zunächst schwere Rätsel zu lösen aufgegeben, bis große Aufträge die Arbeit lohnend gestalteten. Keine sich bietende Gelegenheit, Einbandstudien zu machen, wurde veräußert, und oft hieß es mitten aus dringenden Arbeiten heraus zunächst noch zu einer Besichtigung zu eilen, ehe die Entscheidung für einen inhaltlich angepaßten Einband getroffen wurde. Großen Beifall fanden auch die schmuckgebundenen Bände der Tauchnitz Edition, und es wurde einige Male schmerzlich empfunden, daß höchst anerkennende Briefe, begleitet durch sehr bedeutende Aufträge auf die gebundenen Bände, nur durch dankbare Bestätigung des Einganges erledigt werden konnten, weil nach den betr. Ländern die Edition nicht geliefert werden durfte.

Die gewaltige Entwicklung der Barfortimente setzte durch die Gebietsverweiterung ein. Zu dieser Erweiterung wurden bekannte Lite-

raten und Fachgelehrte als Berater hinzugezogen. Mancher Verleger war angenehm überrascht, plötzlich eine Partiebestellung auf Werke zu erhalten, die zwar inhaltlich wertvoll waren, aber nur sehr geringen Absatz fanden und dann im schmucken Koehlerschen Einband sein Derg erfreuten. Aber nicht nur das, — es unterliegt wohl keinem Zweifel, daß die trefflichen Einzeltataloge manches literarische Dornröschen aus tiefem Schlummer zu neuem Leben erweckten und manchem wissenschaftlichen Werke neue Absatzwege schufen. Die Erweiterung auf Lehrmittel habe ich trotz großem Bezug für den schulkartographischen Teil meines Verlages mehr schädigend als nützlich empfunden. Wie mein Nachfolger meiner Firma Georg Lang und die anderen Spezialverleger darüber urteilen, entzieht sich meiner Kenntnis.

Carl Ziegenhirt.

An die Herren Schulbücher-Verleger.

Ein Schulbuch kostet, im Durchschnitt gerechnet, 2 Millionen Mark, also 1000 Schulbücher 2 Milliarden. Wie denken sich die Herren Schulbücher-Verleger das Auffüllen des Sortimenters-Lagers zum bevorstehenden Schulwechsel? Eine Aussprache im Börsenblatt wäre sehr wünschenswert.

Gegen falsche Zeitungsnachrichten.

Zu den Mitteilungen in Nr. 186 u. 195 des Vbl.: »Abwehr von Zeitungsnachrichten« und betr. hohen Rabatt der Sortimenters möchte ich bemerken: Nicht nur die irreführenden Artikel, sondern die Anzeigen über die Erhöhung der Schlüsselzahl sollten in den Tagesblättern verhindert werden, da das nicht von Vorteil ist. Die Firma Hermanns Erben muß auf die Sortimenters nicht gut zu sprechen sein, wenn sie schreibt, daß der Sortimenters hohen Rabatt hatte. Sie scheint nicht im Vbl. und Gildeblatt zu lesen, wie der Sortimenters um seine Existenz kämpfen muß und nur infolge der erkämpften Zuschläge seine Existenz bisher behaupten konnte, die in erster Linie dem Gesamtverlag zugute kommt. Vielfach litt und leidet der Verlag nur darunter, daß er die Gefahr nicht rechtzeitig erkannte. Der Schreiber dieser Zeilen hat vor sehr langer Zeit schon einzelne Verleger darauf aufmerksam gemacht, daß ihre Bücher im Preise erhöht werden sollten, worauf ihm mitgeteilt wurde, daß dies nur ein Verleger beurteilen könne. Das war aber unrichtig! Der Verlag litt nur zum Teil mehr als der Sortimenters, weil sich der Verlag, wie bekannt, den Verhältnissen zu spät und zu langsam angepaßt hat. Von einem hohen Rabatt beim Sortiment kann keine Rede sein, sonst hätte er nicht jahrelang tatsächlich daran müssen.

Obzwar dieser Nachsatz nicht zu dem Artikel gehört, möchte ich hier mitteilen, daß die Bücher jetzt in der Schweiz billiger gekauft werden können als in Deutschland selbst, und darunter haben in erster Linie die Grenzbuchhändler zu leiden.

Lörrach, 26. August 1923.

Carl Poltier-Weeber.

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel.

Diese teilt uns zur Berichtigung der Mitteilung in Nr. 196 mit, daß der mit ihrem letzten Rundschreiben zum 1. September 1923 eingeforderte Mindestbetrag eines Vorschusses in Höhe des 30fachen des am Fälligkeitstage geltenden einfachen Briefportos für den Fernverkehr ermäßigt worden ist. Mit Rücksicht darauf, daß die von der Reichspost ab 24. August 1923 vorgenommene Erhöhung des Posttarifs nur wenige Tage des vergangenen Monats berührt hat und die der Vorschubberechnung zugrunde zu legenden hohen Löhne und Gehälter in den Betrieben nur für einen Teil des Monats August gezahlt worden sind, ist dieser Vorschub auf das 10fache des Portos herabgesetzt worden. Es sind mithin am 1. September 1923 nicht 300 000 M., sondern nur 200 000 M. als Mindestvorschub an die Berufsgenossenschaft abzuführen.

Leihbibliothek und Geldentwertung.

(Vgl. Vbl. Nr. 184 und 193.)

Ich berechne meinen Leihbibliothekskunden eine Leihgebühr von 1 Pf. pro Band und Tag und 25 Pf. pro Monat, multipliziert mit der Schlüsselzahl des Börsenvereins am Zahlungstage, wobei es jedem Kunden freisteht, eine entsprechende Vorauszahlung zu leisten. Ich habe mit diesem Berechnungsmodus gute Erfahrungen gemacht, wenn auch die Gebühr von 25 Pf. pro Monat etwas niedrig ist.

Ortelsburg, den 23. August 1923.

Max Zedler,
Inhaber Hans Andresen.