

siegt nie der Krämergeist, sondern nur die Großzügigkeit. Würde sich das Tauschsortiment, wie es sich jetzt in Hamburg anbaut, auch in andern Städten einbürgern, dann hätten wir Verleger den großen Vorteil davon, daß wir, wie in Stuttgart zum Beispiel, nicht mehr mit drei Duzend Buchhandlungen, sondern nur noch mit drei zu tun hätten. Man könnte dann auch den Vertrieb dieser Tauschsortimente so einrichten, daß sofort Kauf und Auslieferung zusammenfielen. Die Buchung ist auf ein Mindestmaß beschränkt. Nicht zu unterschätzen ist noch dabei die Schnelligkeit, mit der der betreffende Kunde bedient werden kann, und die er als besonders sympathisch empfinden wird. Natürlich ist das alles nur begrenzt möglich, aber ich möchte Sie bitten, darüber nachzudenken, ob dieser Weg nicht auch für Sie einen Ausweg bietet, um wenigstens Ihre Spesen etwas zu verringern.

Eine weitere Spesenverringerung ist meiner Ansicht nach dadurch möglich, daß der Verkehr über Leipzig intensiver betrieben wird. Die Einrichtung des deutschen Kommissionsgeschäftes ist sehr alt, und ich, der ich soviel auf Leipzig schimpfe, gebe zu, daß der Verkehr über Leipzig, wie er sich augenblicklich abspielt, nicht immer ideal zu nennen ist. Aber der Grund liegt mit daran, daß der deutsche Buchhandel es leider nicht immer verstanden hat, auf den Kommissionsbuchhandel den nötigen Einfluß zu haben. Ich finde es außerordentlich betrüblich, daß dem Vorstand des Börsenvereins kein Kommissionär mehr angehört, denn es entspricht doch nur einem Gebot der Klugheit, alle am Buchhandel interessierten Kreise in unserer Spitzenorganisation zusammenzufassen. Und wenn wir augenblicklich kein Vorstandsmittglied der Leipziger Kommissionäre im Börsenvereinsvorstand besitzen, so sollten wir zum wenigsten einen Kommissionär im Ausschuß haben, der in Verkehrs- und Wirtschaftsfragen wenigstens mitzuberatet hat. Der Kommissionär ist heute — ich sage das nach gründlichem Studium dieses Problems — nur der Rückenbüßer des Sortimenters und auch des Verlags, statt dessen sollte er die rechte Hand sein. Daß der Verkehr über Leipzig so katastrophal zurückgegangen ist und infolgedessen unrentabel wurde, liegt zum größten Teil mit an den Verhältnissen, die durch die Inflation geschaffen wurden, zum Teil liegt es aber mit daran, daß eine große Anzahl deutscher Buchhändler den Verkehr über Leipzig in unrichtiger Form handhabt. Verzeihen Sie mir diesen Ausdruck, aber es ist so. Ich habe die Leipziger Kommissionäre befragt, und die wirklich kompetenten Vertreter dieses Berufszweiges haben mir versichert, daß der Verkehr über Leipzig deshalb oft so holprig ist, weil er nicht so gehandhabt wird, wie er gehandhabt werden müßte. Die Leipziger Spesen müssen bei einem befriedigenden Umsatz normal sein können. Wenn aber Leipzig nur noch als Rückenbüßer auftritt, dann ist es kein Wunder, wenn die Spesen, die dieser Verkehr verursacht, den Gewinn verschlucken. Ich möchte Ihnen einen Vorschlag machen, meine Herren Kommissionäre. Sie sollten einmal mutig vorangehen und durch einen Organisationsfachmann, der um alles in der Welt kein gelernter Buchhändler sein darf, den Leipziger Verkehr nachprüfen lassen. Die Spesenberechnung müßte vereinheitlicht werden, der Übelstand der sogenannten angefragten Pakete über ganz normale Bestellungen müßte aufhören. Ferner sollte das System der empfohlenen Bestellungen noch weit mehr als bisher benutzt werden. Einmal müssen die Leipziger Verhältnisse doch wieder so werden, wie sie in den Vorkriegszeiten gewesen sind, denn sonst wird der deutsche Buchhandel vor der Wahl stehen, entweder Leipzig ganz aufzugeben, oder aber den Verkehr über Leipzig nun so fest und intensiv in die Hand zu bekommen, daß er dort wieder zu Spesenfäßen kommt, die normal zu nennen sind. Die Kleinlichkeitskrämerei muß aufhören. Als Beispiel dafür lassen Sie mich Ihnen eine kleine Geschichte erzählen, an der nichts falsch ist als die Namen:

Das Kommissionshaus Koch in Stuttgart bekommt von einem Kunden unter anderem eine Bestellung auf ein Exemplar »An der schönen blauen Donau«. Es gibt die Bestellung an den Verleger Zimmermann in Leipzig weiter. Das Musikstück wird geliefert, die Verpackung von dem Musikverleger mit 10 Pfg. berechnet. Am nächsten Tag schickt der junge Mann des Kommissionshauses die Verpackung an den Zimmermannschen

Verlag zurück: »Wir bezogen von Ihnen 1 Exemplar »An der schönen blauen Donau«. Sie berechneten für Verpackung 10 Pfg. Anbei senden wir Ihnen die Verpackung zurück. Wir haben unser Konto mit 10 Pfg. entlastet.« Daraufhin antwortet der Musikverleger: »Wir haben Ihr freundliches Schreiben bekommen, aber die Entlastung können wir nicht vornehmen, denn zu der Verpackung gehörte noch ein Strich, der dem Brief nicht beilag. Wir senden Ihnen anbei die Verpackung wieder zurück und bleibt Ihr Konto auch mit 10 Pfg. für Verpackung belastet.« Der eifrige junge Mann des Stuttgarter Kommissionshauses antwortet ordnungsgemäß wie folgt: »Wir bestätigen dankend den Eingang Ihres freundlichen Schreibens vom gestrigen Tage und senden Ihnen anbei a) Originalverpackung, b) Originalstrich. Unser Konto bleibt mit 10 Pfg. für retournierte Verpackung entlastet. Haben Sie die Freundlichkeit, uns zu bestätigen, daß wir konform gehen.« (Weiterkeit.) Meine Herren, Sie lachen und finden die Geschichte schön, aber keiner unter Ihnen kann sagen, daß sie unmöglich ist. Solche Geschichten kommen bei uns im Buchhandel täglich vor und das ist — beschämend. Sehen Sie, diese Geschichte ist ein typisches Beispiel für die hundert Kleinigkeiten, mit denen wir uns das Leben schwer machen. Um aus dieser Kleinlichkeitskrämerei herauszukommen, müssen wir lernen, großzügiger zu sein, müssen lernen, uns zu tüchtigen Kaufleuten zu erziehen.

Ich bin fest davon überzeugt, daß eine weitere große Spensersparnis darin liegt, daß wir im Buchhandel bessere Gehälter bezahlen. Ich weiß, meine Herren, daß ich hier Ihrem Widerspruch begegne, aber ich gebe Ihnen die Versicherung, daß ich es nicht erst im Buchhandel gelernt habe, daß der hochbezahlte Angestellte der billigste ist. Wir haben es sehr schwer, für den Buchhandel den geeigneten Nachwuchs zu erziehen, und wirklich befähigte Angestellte — ich sage Ihnen das als einer, der wirklich nach Talenten sucht — sind schwer zu finden. Die meisten Menschen sind der Ansicht, daß jeder schwächliche junge Mann, der gerne liest, zum Buchhändler prädestiniert sei. Diese Ansicht muß auch von uns immer wieder als irrig bezeichnet werden. Es kommt nicht so sehr auf das Reifezeugnis irgendeiner Schule, sondern weit mehr darauf an, daß wir nur befähigte Köpfe in unsere Reihen aufnehmen und diesen dann eine gründliche Ausbildung zuteil werden lassen. Wir müssen für die Ausbildung des Nachwuchses etwas tun und müssen darin von Ihnen mit allen Kräften unterstützt werden. Es gehört auch noch zur Ausbildung des deutschen Buchhändlers, wie ich ihn mir denke, daß er nicht nur in einem Teil des Buchhandelszweiges groß geworden ist. Verlag und Sortiment sind nicht feindliche Brüder, sondern sie gehören zusammen wie Mann und Frau, und es ist nur ein Gebot der Klugheit, darauf zu sehen, daß Angestellte künftig sowohl im Verlag als auch im Sortiment tätig gewesen sind und den Kommissionsverkehr aus dem ff kennen. Solche Kräfte werden weit reibungsloser arbeiten, als diejenigen, die nur in einem einseitigen Betriebe groß geworden sind. Wir müssen diese Bedingung an unseren Nachwuchs stellen. Wir müssen über unsere Zeit hinaussehen. Wer das will, der muß zunächst einmal die Jugend für sich gewinnen und der Jugend die Ausbildung zuteil werden lassen, die unbedingt unter allen Umständen erforderlich ist. (Zuruf: Sehr richtig!)

Lassen Sie mich Ihnen eine weitere Ersparnismöglichkeit aufweisen: Wieviel Mühe verursachen Buchungen über Bagatellbeträge und wie böse werden die Herren vom Sortiment, wenn der Verlag sich untersteht, Bagatellbeträge durch Nachnahme oder über Leipzig einzuziehen. Dabei ist es ganz unmöglich, solche Pappalien anders zu behandeln. Bagatellbeträge können nicht anders als bar (Bar oder Nachnahme) geliefert werden. Der Rechnungsverkehr darf nur bei Beträgen über M. 10.— anfangen. Dabei müssen wir darauf sehen, daß die im Buchhandel zur Selbstverständlichkeit gewordenen unzähligen Mahnungen aufhören. Sie machen sich, glaube ich, gar keinen Begriff davon, welche Mahnarbeit (das ist unproduktiver Energieverbrauch) vom Verlag geleistet werden muß. Die Mahnungen verschlingen oft den ganzen Verlagsgewinn und verstimmen den Verleger . . . ja sogar den Sortimenter. Ich würde keinen Augenblick zögern,