

Deutsche Gründlichkeit fehlte, und er fand diese an sich nahe-  
liegenden Methoden, die später im ganzen internationalen Buch-  
handel Eingang fanden.

Der westeuropäische Verlag hat seine an sich durchaus nicht  
höher stehende Produktion weit mehr rationalisiert als der  
deutsche, er erstrebt einheitliche Formate, einheitliche Rabatte,  
kennt keinen Unterschied zwischen Bar- und Kommissionsbezug  
— von den Feinheiten des verschiedenen Rabatts auf Einbände  
ganz abgesehen —, alle Sendungen werden auf das gleiche Konto  
verbucht, das vierteljährlich abgeschlossen wird. Der Verleger  
sendet alsdann dem Sortimentler einen Rechnungsauszug unter  
Angabe der Sendungen mit der Bitte um Angabe des Unverkauf-  
ten, widrigenfalls der ganze Betrag nach einem gewissen Termin  
durch Tratte erhoben wird. Der Verleger hat das Recht, eine  
Einzelaufstellung zu verlangen, er macht aber davon in der Regel  
keinen Gebrauch, sondern begnügt sich mit einem summarischen  
Betrag, den der Sortimentler schätzt. Die Schätzungen der ver-  
schiedensten Vierteljahre gleichen sich erfahrungsgemäß aus, ein  
Anwachsen der Disponenden ins Ungemessene verbietet sich von  
selbst, weil dann der Verleger die Verbindung einfach aufhebt  
und zur Barsendung übergeht. Der Sortimentler hat die Abrech-  
nung sofort gemacht, er sucht einfach das heraus, was er zurück-  
geben will; die Ladenpreise werden ausgeworfen, ohne daß die  
Faktur herausgesucht wird, und der Einheitsrabatt wird am  
Schlusse abgezogen. Überraschend schnell ist diese Arbeit erledigt,  
die Summe der Disponenden wird geschätzt und der sich ergebende  
Saldo an den Verleger gesandt oder ihm die Ermächtigung zur  
Erhebung durch Tratte erteilt.

Wenn also der Saldo des Auszuges 500 M. beträgt, die  
Remittenden 150 M. sind und das Unverkaufte auf 100 M. ge-  
schätzt wird, so müßte der sich ergebende Rest von 250 M., in  
dem auch die festen Sendungen mit enthalten sind, innerhalb 14  
Tagen bezahlt werden. Der Verleger sieht auf den ersten Blick,  
ob der Verkehr mit dem Sortimentler lohnend ist oder nicht, und  
die Leichtigkeit, mit der der Sortimentler abrechnen kann, macht  
es ihm möglich, auf dem laufenden zu bleiben. Allerdings weiß  
der Verleger bei Bezug einer Neuigkeit nicht, ob sie abgesetzt ist,  
aber wie wir oben gesehen haben, ließ auch die Genauigkeit der  
Einzeldisponenden nach deutschem System sehr zu wünschen  
übrig. Gegen Mißbräuche kann sich der Verleger durch die Er-  
klärung schützen, daß er nach einer gewissen Zeit vom Datum  
der Faktur an nicht mehr zur Rücknahme verpflichtet sei. Er hat  
ferner die Möglichkeit, ältere, gebundene oder auf andere Weise  
gekennzeichnete Werke von der Rücknahme auszuschließen. Dieses  
System ist durchaus nicht unpersönlich, es bietet im Gegenteil  
einen großen Spielraum für besondere Bedürfnisse, und nicht  
ohne Recht hat der Vertreter der französischen Schweiz bei der  
Jubiläumstagung des Schweizerischen Buchhändlervereins in  
Zürich betont, daß das französische System persönlicher sei als  
das deutsche, von dem er glaubte, daß es in einer Zentrale in  
Leipzig gemacht werde — er kannte eben das deutsche System so  
wenig, wie der deutsche Buchhandel das französische System  
kennt.

Von deutschen Verlegern ist mir der Einwand gemacht wor-  
den, daß sich dieses Verfahren nur für »Bücherfabriken« eigne,  
aber nicht für den persönlich gerichteten deutschen Verlag. Dem  
gegenüber möchte ich betonen, daß gerade die französischen  
Bücherfabriken dieses Verfahren nicht kennen, sondern daß es  
eine Eigentümlichkeit nicht nur des französischen, sondern des  
ganzen internationalen wissenschaftlichen Verlages ist. Auch  
Skontierung des Abzuges ist durchaus nicht unmöglich gemacht,  
es müssen nur die Remittenden abskontiert werden, was ohne  
weiteres möglich ist.

Ich glaube, daß jeder, der schon nach diesem System ge-  
arbeitet hat, mir zugeben wird, daß es rasch, einfach und billig  
arbeitet, dem Sortimentler das Risiko für nicht an jedermann  
absetzbare Neuigkeiten abnimmt, dem Verleger Kommissions-  
Lieferungen ermöglicht und dem Sortimentler wieder die Freude  
am Neuigkeitenvertrieb gibt, ohne den der Buchhändler eben  
doch nur ein Buchhändler ist.

Der wissenschaftliche Verlag würde sich ein großes Verdienst  
um den Buchhandel erwerben, wenn er diesen Vorschlag einer  
ernsten Prüfung unterziehen und auf Grund dessen dem Sorti-  
ment neue Vorschläge unterbreiten würde.

### Jahresversammlung des Ortsvereins Bremer Buchhändler.

Am 23. November hielt der Ortsverein Bremer Buchhänd-  
ler seine Jahresversammlung ab. Als Gäste waren erschienen:  
Herr Heldt als Vorsitzender von Hamburg-Altona, Herr Bi-  
schhoff als Vorsitzender von Oldenburg und noch verschiedene  
Kollegen aus Wilhelmshaven und Oldenburg. Leider mußten  
Herr Bohnen und Herr Schmorl absagen. Nach Verlesung des  
Jahresberichtes wurde die Tagesordnung schnell erledigt. Als-  
dann begann eine eindringliche Aussprache, die selbst an der  
Tafel fortgesetzt wurde, über das Thema: »Wie fördern wir  
den Absatz des Buches und wie begegnen wir den Reisebuch-  
handlungen, um zu verhüten, daß die Kunden bald nicht mehr  
die Buchhandlungen besuchen und sich nur der Reisenden be-  
dienen«.

Ein fröhliches Beisammensein bis zum späten Abend ver-  
einigte uns.

\*

Der Jahresbericht lautet:

Sehr geehrte Herren!

Wieder liegt ein Jahr hinter uns, ein Jahr, welches sich  
von dem vorhergegangenen völlig dadurch unterscheidet, daß die  
unsicheren wirtschaftlichen Verhältnisse einer sicheren festen  
Währung gewichen sind. Eben hatte sich das Wunder der Ren-  
tenmark vollzogen, noch wagte man kaum zu glauben, daß die  
»Fata Morgana« Wirklichkeit werden würde, — aber allein schon  
das bißchen Morgenrot erfüllte uns mit neuer Hoffnung. Die  
Hoffnung hat nicht getrogen. Entgegen allen düsteren Prophe-  
zeiungen hielt sich die Rentenmark, und heute können wir mit  
Stolz auf den neuen Bau der Goldwährung blicken, dessen  
Grundstein vor wenigen Tagen gelegt worden ist. Falsch wäre  
es, wollten wir glauben, daß alle Schwierigkeiten überwunden  
wären, aber wir haben doch das volle Recht, zu hoffen, daß  
der Beginn einer neuen Zeit eingetreten ist und der Bau mit  
sicherer Hand fortgeführt werden wird. Unser Vereinsleben  
hat sich in ruhigen Bahnen abgepielt. Der Vorstand hat seit  
Schaffung der Rentenmark immer wieder gemahnt, vorsichtig  
zu sein im Einkauf und sich nicht durch die scheinbar billigen  
Preise blenden zu lassen. Er hat es nie unterlassen, immer  
die gesunkenen Kaufkräfte des Publikums in den Vordergrund  
zu stellen und im Blick auf diese zu mahnen, beim Einkauf vor-  
sichtig zu sein. Diese Politik hat auch den Bremer Buchhandel  
vor schweren Erschütterungen bewahrt und es jedem von uns  
ermöglicht, sein Geschäft in stiller, ruhiger Entwicklung weiter  
zu führen. In den letzten Tagen aber faßt uns neue Beun-  
ruhigung. Schon die ganze letzte Zeit werden die Bücherpreise  
wieder künstlich hinter der übrigen Teuerung zurückgehalten,  
genau wie bei Beginn der Inflation. Die neuen Buchdrucker-  
preise, die Preiserhöhung der Buchbinder, Miets- und Gehalts-  
erhöhungen müssen aber den Verleger über kurz oder lang  
zwingen, die Bücherpreise merklich zu erhöhen, wenn er und  
das Sortiment nicht mit Verlust arbeiten wollen. Schon berich-  
ten einflussreiche Verleger, daß nach Weihnachten die Preise um  
mindestens 30% erhöht werden müssen, wenn auch nur mit  
einem bescheidenen Gewinn gerechnet werden soll. Wohin aber  
soll es führen, wenn das Sortiment jetzt verkauft und im Ja-  
nuar sehen muß, daß der Erlös der Ware nicht ausreicht, neue  
Ware dafür zu erstehen? Wir hoffen, daß der Verlegerverein  
und der Börsenverein baldmöglichst dieser Frage nähertreten  
und so den Buchhandel vor schweren Erschütterungen bewahren  
werden. Wird das Sortiment noch mehr in seiner Kaufkraft  
geschwächt, so wird auch dem Verlag kein Blut mehr zugeführt,  
um neu produzieren zu können. Unverständlich ist allen Sorti-  
mentern die Flut der Neuerscheinungen, das Anschwellen des  
Börsenblattes, die Überschwemmung mit Reisenden. Wo soll  
alles untergebracht werden? Die Kaufkraft des Volkes, die