

Das Anlaufen der Fensterscheiben.

Wiederholte Anfragen aus dem Sortiment geben uns Veranlassung, darauf hinzuweisen, daß es gegen das Anlaufen (Beschlagen) von Fensterscheiben in der kalten Jahreszeit nur ein wirksames Mittel gibt: luftdichter Abschluß des Schaufertraumes gegen den Außenraum. Auf diese Weise wird erreicht, daß die Temperatur im Schauferster sich der Außentemperatur in einer Weise angleicht, die ein Anlaufen der Scheibe verhindert. Das häufig empfohlene Einreiben der Scheibe mit Spiritus, Öl usw. hilft nicht.

Bei der Wichtigkeit, die das Schauferster gerade im Winter hat, halten wir die Kosten für das Abdichten des Schauferstraumes geradezu für eine „produktive Ausgabe“.

Sprechsaal.

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

Erledigung direkter Publikums-Bestellungen.

(Vgl. Bbl. Nr. 293.)

Der Deutsche Meister-Verlag in München hat unterm 20. Dezember folgenden Brief an die Firma August Reher, Verlag und Sortiment für Sportliteratur und Tierzucht in Berlin NW 7 gerichtet und ihn uns gleichzeitig zur Veröffentlichung im Bbl. zugesandt:

„In Nummer 293 des Börsenblattes vom 15. Dezember 1924 haben Sie sich mit einer Sprechsaal-Notiz des Herrn A. Lempp (Bbl. Nr. 287), die sich auf unseren Verlag bezogen hat, befaßt und die Meinung ausgedrückt, daß die Anerkennung für unser Verhalten dem Sortiment gegenüber, die Herr A. Lempp mit sehr nett bezeichnet hat, nur zutrefte, wenn das ‚sehr nett‘ in Gänjesüßchen stehe.“

Wir stellen zunächst fest, daß wir der Einsendung des Herrn Lempp vom 1. Dezember vollständig fern gestanden haben, weil wir nicht den Wunsch haben, unsere geschäftlichen Gepflogenheiten im Sprechsaal des Börsenblattes erörtert zu sehen. Ihre Meinungsäußerung macht aber eine Erwiderung leider nötig.

Zunächst fällt es uns auf, daß Ihre Firma in unserer Kartothek, die sorgfältig geführt wird, bisher — trotz unseres sechsjährigen Bestehens — überhaupt nicht vertreten ist. Wir sind deshalb lediglich auf die Angaben des Adressbuches des Deutschen Buchhandels angewiesen und entnehmen diesem, daß Sie in Ihrem Sortiment sich hauptsächlich mit Büchern über Sport und Tierzucht befassen. Dadurch erklärt sich, daß Sie — trotz dem Interesse, das Sie offenbar für den Deutsche Meister-Verlag haben — noch keinerlei direkte Bezüge von Deutsche Meister-Büchern bei uns machen konnten. Wir sehen aber im Adressbuch außerdem, daß Sie in den genannten Richtungen auch verlegerisch tätig sind. Da aus der Haltung Ihrer Notiz im Sprechsaal hervorgeht, daß Sie Ihre Erzeugnisse nur in der Weise vertreiben, daß Sie alle bei Ihnen eingehenden Aufträge durch die Sortimentsbuchhandlung unter gleichzeitiger Übersendung der Bücher ausführen, so müßte Ihnen eigentlich schon ein Teil der Gründe durch praktische Erfahrung bekannt geworden sein, die uns neuerdings veranlaßt haben, von dieser von uns gleichfalls bisher geübten Gepflogenheit abzugehen. Die Gründe, die uns dahin geführt haben, sind einmal, daß leider ein Teil des Sortiments die Übersendung von Büchern zugleich mit einem Auftrag zur Lieferung an einen bestimmten Abnehmer nicht wünscht, sondern daß er derartige Sendungen als ‚unverlangt‘ zurückweist. Es ist aber, da häufig die Auslieferung eilt (abgesehen von der Arbeitslast, die dadurch entstehen würde), nicht möglich, zuerst bei dem betreffenden Sortiment anzufragen. Zum andern aber sind es Erfahrungen, die sich mit den in einem Inserat des Anthropos-Verlags, Prien, auf Seite 15 143 des Börsenblattes vom 30. Oktober 1924 angegebenen decken, nämlich, daß die Erledigung der überwiesenen Anfragen und Aufträge öfters nicht ordnungsgemäß erfolgt. Wie sehr eine solche Behandlung der Kundschaft verstimmen muß, liegt auf der Hand‘.

Für unseren Verlag kommt aber noch hinzu, daß er in der Hauptsache Bücher hervorgebracht hat, die — wenn auch nicht in gleicher Qualität und Ausstattung, so doch dem Inhalt nach — häufig durch die Erzeugnisse anderer Verleger ersetzt werden können. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Sortimenter, der mit uns zwar in Geschäftsverbindung steht und von unseren Büchern ein Lager unterhält, bietet unter Umständen dem Besteller das Erzeugnis eines anderen Verlages, das vielleicht länger und in größerer Menge auf dem Lager liegt, als Ersatz für das gerade fehlende D. M.-B.-Buch an. Wir haben angestrengt darüber nachgedacht, wie wir diesen Umständen abhelfen könnten, ohne unsere wohlwollende Haltung gegenüber dem Sortiment

aufgeben oder auch nur einschränken zu müssen. Wir sind zu dem Ausweg gekommen, daß wir die Mitglieder des Deutsche Meister-Bundes, wenn wir von diesen, zufolge unserer eigenen Verbetätigkeit, für unseren Verlag unmittelbar Aufträge erhalten, zwar direkt beliefern, dem Sortiment aber die Rabattdifferenz in der Form gutschreiben, daß wir Bestellungen in der Höhe des Guthabens unberechnet ausführen bzw. nur die Differenz bei Mehrbezug belasten. Die Gutschrift erfolgt, wenn ein bestimmtes Sortiment vom Besteller genannt war, an dieses — in anderen Fällen an ein in der Nähe befindliches oder ein mit uns in enger Geschäftsverbindung stehendes Sortiment. Wir glauben, damit einen Weg beschritten zu haben, der im Buchhandel neu ist.

Wir können heute schon aus den Dankschreiben und Anerkennungen, die wir vom Sortiment erhalten haben, ersehen, daß unser Weg der richtige ist, wenn wir auch mit Bedauern feststellen müssen, daß es Sortimentsfirmen gibt, die sich noch nicht einmal kurz bedankt haben, obwohl sie wesentliche Bücherbezüge auf Grund der erfolgten Gutschriften unentgeltlich machen konnten, und daß es weiter Firmen gibt, die sogar der erfolgten Gutschrift interesselos gegenüberstehen.

Leider ist es eine häufig gemachte Beobachtung, daß sich ein großer Teil unserer Sortimenter-Kollegen allen Aufmunterungsversuchen des Verlages gegenüber unbeweglich oder gar ablehnend verhält. Angesichts der ungeheuren Ausdehnung, welche der Volksverband der Bücherfreunde, die Deutsche Buchgemeinschaft und ähnliche Unternehmungen haben, die geflissentlich das Sortiment ganz ausschalten, ist es uns unbegreiflich, daß sich das deutsche Sortiment in der Mehrzahl den Bestrebungen des Deutsche Meister-Bundes gegenüber gleichgültig verhält, obwohl gerade der Deutsche Meister-Bund, wenn er von dem Sortiment richtig gefördert würde, das allerbeste Gegengewicht gegen die oben angegebenen Bestrebungen bilden könnte (vgl. dazu den Artikel in der Frkfr. Ztg. v. 10. Dezbr., Erstes Morgenblatt über Buchgemeinschaften von Hermann Herrigel).

Der Deutsche Meister-Bund, der bereits im Jahre 1919 gegründet wurde, hat durch den Deutsche Meister-Verlag zahllose Aufforderungen an den Sortimentsbuchhandel teils zum Beitritt, teils zur Werbung von Bundes-Mitgliedern versandt. Es ist erfreulich, festzustellen, daß klarblickende, angesehene Sortimentsbuchhandlungen in großer Zahl dem Bunde ihre Förderung und ihr reges Interesse zugewandt haben. Die große Masse der Sortimenter übersieht aber völlig die Möglichkeiten, die ihnen der Deutsche Meister-Bund zur Bekämpfung ihrer grimmigsten Feinde — des Volksverbandes und der Buchgemeinschaft — an die Hand gibt.

Wir verstehen in diesem Punkte die Einstellung der buchhändlerischen Gesamtheit nicht. Aber wir glauben, hervorheben zu müssen, daß es für den deutschen Sortimentsbuchhandel viel wertvoller wäre, wenn anstelle mancher nicht sehr wichtigen Statistiken usw., die man da und dort findet, im Börsenblatt regelmäßig mit ein paar Zeilen darüber berichtet würde, welche Mitgliederzahlen diese Organisationen haben, für wieviel Millionen Bücher sie jährlich im Publikum verbreiten und welche Miesenbeträge dadurch dem Sortiment verloren gehen*).

Wir haben uns die Mühe gemacht, Ihre Sprechsaalnotiz so ausführlich zu beantworten, weil Ihr Verhalten ganz typisch ist, für die Art, wie alle Bestrebungen eines Verlages, mit dem Sortimentsbuchhandel um jeden Preis Hand in Hand zu gehen, bekrittelt werden, ohne daß doch im allgemeinen mehr dabei herauskommt, als daß sich der Sortimenter häufig in seiner Teilnahmslosigkeit bestärkt fühlt, und daß die Verleger immer mehr dazu übergehen, direkte Aufträge ohne das Sortiment zu erledigen.

Hochachtungsvoll
Deutsche Meister-Verlag,
Ferdinand Schreiber.

Warnung vor einem Schwindler.

In den letzten Wochen versucht ein Gauner in verschiedenen Städten bei den Zeitungsverlegern Geld zu leihen. Er gibt an, ein Verwandter des Inhabers des Verlages Carl Schünemann, Verlag der Bremer Nachrichten in Bremen zu sein. Es liegt die Vermutung nahe, daß er, nachdem er die Zeitungsverleger abgegrast hat, sich auch den Buchverlegern zuwenden wird. Wir warnen ausdrücklich und bitten Festnahme zu veranlassen.

Bremen.

Carl Schünemann.

*) Wenn der Deutsche Meister-Verlag die nötigen Unterlagen dafür besitzt, steht ihm das Bbl. ohne weiteres zur Veröffentlichung zur Verfügung. Im übrigen danken wir für die lebenswürdige Kritik. Wir wissen jedoch, daß wir viele Leser haben, die auch an den »nicht sehr wichtigen Statistiken« usw. Interesse haben. Die Red.