

Der Absatz der Bücher steht in keinem Verhältnis zum vorhandenen großen Lager und zum Angebot; die Überproduktion kann ganz einfach nicht untergebracht werden, und das müssen sich die Herren Verleger immer und immer wieder vor Augen führen und nicht dafür die Sortimenten haftbar machen. Jeder einzelne Verleger hat den Wunsch, vom Sortiment besonders berücksichtigt zu werden, und das geht im Interesse des Gesamtverlags nicht an. Jeden Kunden mit Prospekten zu bombardieren usw. geht auch nicht gut; zudringlich kann nur ein Reisender sein, aber kein Sortimenter und Geschäftsmann.

Man sehe sich doch das Börsenblatt an, wieviel Bücher jeden Tag, neue und alte, angeboten werden. Es liegt doch für jeden einsichtigen Sortimenter klar auf der Hand, daß die Verleger keinen genügenden Absatz erzielen können, da das Publikum infolge allgemeiner Verarmung zu wenig Vermittel besitzt.

Wo ungenügender Absatz vorhanden, sind die fortwährenden Vorwürfe unangebracht und ganz zwecklos; dagegen bedarf das Sortiment unbedingt Unterstützung und Schutz von Seiten des Verlags; die Ausschaltung des Sortiments durch direkte Lieferung des Verlags ist langsamer Mord beider Teile. Das Züchten der Buchhändler von Seiten des Verlags und der Großsortimente ist ein Krebschaden, und diesem Ubel müßte man gehörig zu Leibe gehen.

Übersehen darf nicht werden, daß ein guter Nachwuchs mit sehr guter Schulbildung nur dann erwartet werden kann, wenn auch gute Aussicht auf nicht zu kurze Verdienstmöglichkeit vorhanden ist. Auch die Angestellten müßten für ihre Chefs voll und ganz eintreten, aber — es darf nicht vergessen werden, daß auch hier die Liebe durch den Magen geht und daß die Chefs für hinreichende Bezahlung der Angestellten besorgt sein müssen.

Vörrach, den 19. März 1925.

Carl Poltier-Weeber.

* * *

Die Ausführungen des Herrn Trenkle (Vbl. Nr. 62) auf meinen Mahnruf aus dem Sortiment (Vbl. Nr. 52) sind merkwürdig deshalb, weil der Verfasser sich als ehemaliger Sortimenter vorstellt. Es wäre doch anzunehmen gewesen, daß er als einstiger Leidensgenosse etwas mehr Verständnis für die Lage des Sortiments aufgebracht hätte. Ich habe in meinem Artikel am Schlusse bereits angedeutet, wie ungefähr die Entgegnung des Verlags ausklingen wird. Und siehe da: die Tatsache hat meine Ahnung nur zu bald bestätigt! »Das Sortiment versagt!« Kein Wort von der enormen Überproduktion des Verlags! Beweis hierfür braucht kaum angetreten zu werden. Jeder, der einigermaßen im Bilde ist, weiß diese erschreckende Tatsache. Die Börsenblätter sind jeden Tag von einem Umfange, der es kaum erlaubt, sie durchzulesen — viel weniger sie zu studieren, und dazu die tagtägliche Hochflut der Direktien Angebote, Berge von Prospekten jeden Tag! Am vorigen Montag z. B. zählte ich bei der Frühpost allein 24 Briefumschläge mit Prospekten. Man kann kaum mehr die Fülle auch nur flüchtig prüfen. Zugegeben, daß ein großer Teil des Sortiments schläft, — aber es arbeitet auch ein großer Teil gern und viel. Allen Verlagsanforderungen gerecht zu werden, ist ausgeschlossen. Ich kann von den erhobenen Vorwürfen nichts oder doch nicht viel zurücknehmen. Der Reinigungsprozeß, von dem Herr T. spricht, ist ohne Frage notwendig, ob aber die Entwicklung, die sich unter den jetzigen Mißbräuchen anbahnt, nicht doch zu viel Gesundes und Erhaltungswertes mit sich reißt, dürfte eine große und bedeutungsvolle Frage sein, über die nicht in der etwas gelinde gesagt, kühlen Art des Verlagswortsprechers entschieden werden darf. Der Ernst dieser Ausführungen verbietet es mir, die malitiose Gegenfrage zu stellen, ob ein Reinigungsprozeß nicht auch unter Verlegerkreisen sich anbahnen sollte. Was Herr T. eingangs seines Artikels über die Schulbücherfrage sagt, ist ebenfalls sehr bestrebend für das Sortiment. Vielleicht kommt doch noch eine die Sachlage von anderem, etwas sortimenterfreundlicherem Gesichtspunkte aus prüfende Verlegerstimme. Bedauerlich ist, daß die Herren Kollegen aus dem Sortiment selbst so wenig Zeit haben, zu der Sache Stellung zu nehmen. Sollte die Mutlosigkeit, das Gefühl: »es ist doch alles umsonst« schon zu weit vorgeschritten sein? Doppelt und dreifach traurig dann! Der Reichsrevisor aus dem Rheinland, der vor einigen Tagen (im Vbl. Nr. 58) zu lesen war, sollte den ganzen Stand auf den Plan rufen, ehe es zu spät ist. Der Bayerische Buchhändlerverein hat die Frage so famos angepackt (Vbl. Nr. 44), daß man unwillkürlich auf die »Fortsetzung« wartet. »Heraus zum Kampfe mit uns allen!«

Passau.

G. Kleiter.

Zahlungsbedingungen.

(Vgl. Vbl. Nr. 56 und 64.)

Auf die Entgegnung in Nr. 64 des Herrn Georg Schmidt auf mein »Eingekandt« in Nr. 56 kann ich mir nicht versagen zu erwidern. Der Unterschied zwischen Metallwaren und Büchern, nämlich daß letztere nicht Gegenstände des täglichen Bedarfs sind, sich also oft erst im Laufe von Jahren umsetzen, ist mir, als ebenfalls seit längerer Zeit im Beruf stehendem Buchhändler, nicht nur bekannt, sondern ist meines Erachtens der wichtigste Grund, daß die Zahlungsbedingungen im Buchhandel ganz besonders langfristig sein müssen, daß, um es geradeheraus zu sagen, sehr schnell wieder zum Kommissionsverkehr geschritten werden muß. Ich bitte den Herrn Kollegen, mir zu sagen, woher bei den heutigen hohen Unkosten der Sortimenten das Geld aus dem Erlös verkaufter Lagerbestände erübrigen soll, um aus der riesigen Menge größtenteils sehr beachtenswerter Neuerscheinungen auch nur einen geringen Bruchteil anzukaufen, wenn, wie ich ihm rechtgeben muß, sich diese und auch eingeführte Bücher gerade jetzt äußerst langsam umsetzen. Trotzdem sich »Gegenstände des täglichen Bedarfs« innerhalb weniger Monate restlos absetzen, abgesehen von einem kleinen Teil schwerverkäuflicher Ware, vor der sich jeder umsichtige Kaufmann bewahren kann, haben sich in diesen Handelszweigen die von mir angegebenen Zahlungsbedingungen eingeführt. Sollte das dem Verlag nicht zu denken geben?

Es kommt in, ich möchte fast sagen, der ganzen übrigen Geschäftswelt nicht vor, daß ein Produzent einer Firma, mit der er in Geschäftsverbindung steht, die geringste Sendung unter Nachnahme macht. Man sehe das Börsenblatt durch, ob auch nur einmal ein Angebot anders lautet, als »bar mit . . . %«.

Soll das Sortiment die im Laufe der letzten Jahre wohl allgemein anerkannte Bedeutung eines Kulturträgers bzw. Vermittlers behalten und mehr und mehr bekommen, dann muß es in der Lage sein, jedes beliebige Buch neuer oder älterer Erscheinung zu führen. Um das zu können, muß sich der Verlag einmal zu sehr langfristigen Zahlungsbedingungen umstellen, dann aber, was noch wichtiger ist, wieder in Kommission liefern. Hierbei ist nicht zu befürchten, daß wieder, wie vor dem Kriege, in den Sortimenten ein riesiges Lager Kommissionsware entsteht; denn dazu hat heute eine Firma weder den nötigen Platz, noch nach den gemachten Vorkriegserfahrungen Zeit und Lust, sich mit den dann notwendigen entsetzlichen Abrechnungsarbeiten aufzuhalten. Der gewissenhafte und geschäftskundige Sortimenter wird vielmehr nur 1—2 Stück solcher Bücher in Kommission bestellen, die er bar bestellen würde, wenn das Geld dazu vorhanden wäre. Umgekehrt sichere sich der Verlag davor, in Kommission ausverkauft zu werden. Meines Erachtens ist das keine große Schwierigkeit. Wohl die meisten Verleger haben einen Reisevertreter, der ihnen auf Grund seiner persönlichen Eindrücke über Art und Umfang jedes einzelnen Unternehmens Aufschluß geben kann. Nach Rücksprache mit einigen mir persönlich bekannten Verlegern habe ich den Eindruck gewonnen, daß der Umfang der Verlagslager im allgemeinen keineswegs Kommissionslieferung ausschließt. Das beweisen ja auch die nicht seltenen Angebote von Kommissionslieferungen zu Sonderfenstern. Hierbei ist aber vergessen worden, daß das Publikum sehr oft so schnell gar nicht auf Angebote durch Sonderfenster, Ladenauslagen oder Prospektversand reagiert, sodaß oft erst feste und Anfahrtswünsche aus Kundenkreisen eingehen, wenn in Innehaltung der meist sehr kurzen Abrechnungsstermine längst abgerechnet war. Es wäre darum sehr verkehrt, wollte der Verlag auf etwa ¼ Jahr mit Kommissionslieferungen den Versuch machen, was wahrscheinlich umsatzmäßig eine Enttäuschung geben müßte. Hat das Sortiment aber erst mal wieder Gelegenheit, in großzügiger Weise die für seinen Kundenkreis in Frage kommenden Bücher diesem anzubieten, und widmet es sich dieser Arbeit beharrlich auch während stiller und stillster Zeiten, so wird »per Saldo« auch für den Verlag der Nutzen größer sein als heutigemags, wo der Verlag seine Bücher im Keller behält und im Sortiment die Masse von Ausschnitten aus dem Börsenblatt und sonstigen Angeboten immer mehr anschwillt, der Bücher, die — unbestellt bleiben.

Meine Ausführungen betreffen nur das schöngestige Sortiment. Wie die Verhältnisse im wissenschaftlichen Sortiment und im Verlag liegen, entzieht sich meiner Kenntnis. Es will mir aber nach öfterem eingehenden Studium der Auslagen wissenschaftlicher Sortimenten scheinen, als rückten auch hier die Neuerscheinungen nicht in geschlossener Linie vorwärts ins Publikum.

Berlin W. 8.

Eichendorff-Haus
Max Jung.