

## Redaktioneller Teil

### Schweizerischer Buchhändlerverein.

Wir nehmen hiermit Bezug auf unsere früheren Bekanntmachungen im Börsenblatt und ersuchen im Interesse der genauen Innehaltung der Verkaufspreise neuerdings alle Verlagsfirmen, die Reisende nach der Schweiz entsenden, nur Mitglieder des Schweizerischen Buchhändlervereins aufzusuchen. Unsere Mitglieder sind angewiesen, einzig mit Reisenden in Verbindung zu treten, die einen, gestützt auf eine diesbezügliche, unserem Sekretariate gegenüber schriftlich abgegebene Verpflichtungserklärung, vom letztern ausgestellt Ausweis vorzuweisen in der Lage sind. Insofern seitens der Reisenden den eingegangenen Verpflichtungen genau nachgelebt worden ist, steht selbstverständlich der alljährlichen Erneuerung dieser Ausweise nichts im Wege. Allfällig gewünschte, mit dem besonderen Charakter des Verlags zusammenhängende Ausnahmen sind uns bekanntzugeben.

Wir ersuchen daher sämtliche Verleger, die in der Schweiz reisen lassen, ihre Reisenden unter Abgabe der Erklärung, daß nur Mitglieder des Schweizerischen Buchhändlervereins besucht werden sollen, beim unterzeichneten Sekretariate anmelden zu wollen. Die Ausstellung der Ausweise erfolgt kostenlos.

Zürich und Bern, den 14. Juli 1927.

Für den Vorstand des Schweizerischen Buchhändlervereins.

Der Präsident:  
Rudolf Schürch.

Der Sekretär:  
Dr. R. v. Stürler.

### Tauschgemeinschaft Hamburger Buchhändler.

Von E. d. Lanzenberger.

Im letzten Jahresbericht des Hamburg-Altonaer Buchhändlervereins wurde die Tauschgemeinschaft Hamburger Buchhändler erwähnt. Der Wunsch des Börsenblattes, etwas Ausführlicheres darüber zu bringen, wurde mir, als dem Gründer dieser Gemeinschaft, übermittelt. In Nachstehendem komme ich diesem Wunsche nach.

Die Idee entstand bei mir bereits vor 17 Jahren, also zu einer Zeit, in der der Buchhandel noch ein ganz anderes Gesicht zeigte, während meiner Tätigkeit in einem Stuttgarter Verlag. Es empörte mich als gelerntem Sortimentier immer wieder, wenn die auch heute noch gern gebrauchte Redensart »das Sortiment versagt« fiel. Es ist von jeher so gewesen, in allen wirtschaftlichen Krisen »versagt das Sortiment«.

Ich sah damals, welche ungeheure Verschwendung im Buchhandel und besonders im Sortiment mit Arbeitskraft und Speise getrieben wurde. Erzählen wir heute einem Jungbuchhändler von der viele Wochen dauernden Tages- und Nachtarbeit im Dienste der Ostermehl-Abrechnung, so klingt das wie ein Märchen aus uralten Zeiten. Damals fraßen die Speise für das unnütze Hin- und Herpenden ungeheurer Büchermengen den Ertrag der Jahresarbeit auf, die Überarbeit wurde »ehrenamtlich« geleistet.

Das Unsinnige der Zustände wurde mir seinerzeit so recht bewußt an einem Werk, das in allen größeren Städten in Dutzenden von Exemplaren in Kommission lagerte. Trotzdem kamen Einzelbestellungen aus diesen Städten von Sortimentern, die dieses Werk zufällig nicht hatten, während Dutzende von Exemplaren bei der nächsten Ostermesse aus diesen Städten an den Verlag zurückströmten.

Es wurde mir damals klar, daß eine Besserung der Verhältnisse im Buchhandel nur zu erreichen wäre, wenn die Sortimentier in jeder größeren Stadt eine eigene Verkehrszentrale bildeten. Ich schlug in meinen Aufsätzen in der letzten Dezembernummer 1910 der »Allgemeinen Buchhändler-Zeitung« und in der »Buchhändler-Warte« vom 24. August 1912 den Zusammenschluß der Sortimentier in den Großstädten dergestalt vor, daß jeder der Sortimentier die Auslieferung für eine Anzahl Verleger übernehmen sollte. (Nebenbei bemerkt, entstand bei dieser Gelegenheit auch erstmalig der Gedanke der Buchkarte in der Form, wie sie auf eine zweite Anregung hin inzwischen zur Einführung gelangt ist.) Im Börsenblatt konnte ich mit diesen Plänen nicht zu Wort kommen. In den obengenannten Blättern waren aber diese Ideen schon gleich bei Erscheinen lebendig begraben. Man wurzelte auch noch zu sehr im Althergebrachten, und wenn ich in dem letztgenannten Aufsatz schrieb: »Ich weiß, daß ich mich mit meinen Ausführungen etwas weit in das Land Utopia gewagt habe«, so ahnte ich nicht, daß mir in der Verwirklichung dieser Pläne ein so großer und grausiger Helfer im Krieg und in der Inflation erstehen sollte.

Mit dem unsinnigen Bedingt-System haben Krieg und Inflation ausgeräumt, und doch müssen wir feststellen, daß dieses unsinnige Bedingt-System uns zurzeit fehlt. Gehen wir den Ursachen des Geldmangels im Sortiment nach, so finden wir, daß der gesamte Verdienst des Jahres immer wieder ins Lager wandert und alljährlich in billigen Bücherwochen und Makulaturverkäufen verpulvert wird. Unter den veränderten Umständen tritt die so wichtige Rabattfrage etwas zurück vor den Fragen »Wie schränke ich das Lagerisiko ein« und: »Wie erreiche ich eine Beweglichkeit der Lagerbestände, die mir den erzielten Gewinn auch erhält«. Heute machen die Zinsen und Verluste des Lagers jeden Gewinn illusorisch. Wie lange dieser Zustand ertragbar ist, läßt sich mit einiger Mühe ausrechnen. Diese Sortimentierfrage geht auch sehr stark den Verlag an, denn solange sie nicht gelöst ist, ist das Sortiment in seiner Tatkraft gehemmt und zu größter Zurückhaltung der Verlagsproduktion gegenüber gezwungen.

Als Mittel zur Lösung dieser Frage erschien mir die »Werbegemeinschaft Hamburger Buchhändler«, die gleich nach der Inflation im Frühjahr 1924 gegründet wurde und neben gemeinsamer Werbung dem gegenseitigen Austausch diente. Sie zählte damals 4 Mitglieder. Es stellte sich bald heraus, daß diese Zahl zu gering war, um auf dem Tauschwege erhebliche Vorteile erzielen zu können. Etwa ein Jahr später wurde der Ring auf 9 Mitglieder, selbstverständlich alle Börsenvereinsmitglieder, erweitert. In einem zentral gelegenen Betriebe kamen die Boten der beteiligten Firmen wöchentlich dreimal zur bestimmten Stunde zusammen und tauschten Bestellungen und Sendungen aus. Auch hierbei stellten sich Unzuträglichkeiten ein. Es fehlte an der erforderlichen Pünktlichkeit, was mehrfach zu Verstimmungen Anlaß gab. Es wurde daher bald darauf ein Tauschbote angestellt, der, mit einem großen Rucksack und Abonnements auf allen in Frage kommenden Straßenbahnen ausgerüstet, die Runde antrat. Der Rucksack erwies sich trotz seiner Größe als zu klein, das Warten auf die Bahnen nahm viel Zeit in Anspruch, und es mußte bald wieder beraten werden, wie dem abzuwehren sei.

Es tauchte dann der Plan auf, ein Kleinauto anzuschaffen, der zunächst von vielen Seiten energisch abgelehnt wurde. Das, was bei Milchgeschäften, Konditoreien und sonstigen Betrieben längst etwas Selbstverständliches war, wurde von der inzwischen