

machen wollten, die nicht einmal mit dem einfachen Schulbuch auf gleicher Höhe wären. Hoffen wir, daß sich dieser Fortschritt auch künftig weiterentwickeln wird, damit trotz der niederdrückenden Lage sich der Umsatz des Buchhändlers auch zahlenmäßig weiter hebt.

Wir können feststellen, daß der Sortimentsbuchhändler in seinen Lagerbestellungen weit vorsichtiger geworden ist, wodurch die gespannte Lage, die im vorigen Geschäftsjahre vorhanden war, im großen und ganzen beseitigt sein dürfte. Das Vermeiden unnötiger Lagerbestellungen und die Absicht, das vorhandene große Lager wieder auf ein vernünftiges Maß einzuschränken, hat wesentlich dazu beigetragen, daß die

Bücherproduktion

des Verlages bereits im letzten Geschäftsjahr erheblich nachgelassen hat, obwohl sie im Vergleich mit anderen Ländern und mit Rücksicht auf die Verarmung des deutschen Volkes immer noch als eine Überproduktion bezeichnet werden muß. Es nimmt daher fast kein Wunder, daß der Verlag immer noch, vielleicht auch immer mehr versucht, diese Überproduktion durch

direkte Lieferung

an den Mann zu bringen. Solange der Verlag feststellen kann, daß es dem Sortiment nicht möglich ist, ein Buch abzusetzen, müssen wir ihm zugestehen, jedes rechtmäßige Mittel, seinen Schaden zu beheben, zu versuchen. Wir dürfen aber nicht zugeben, daß der Verlag, bevor er überhaupt sich mit dem Sortiment in Verbindung setzt, direkte Angebote unter Ausschaltung des Sortiments mit Vorzugs- und Rabattangeboten macht, sondern müssen diese Maßnahme geradezu als unfair bezeichnen. Leider haben wir in dieser Beziehung einen sehr umfangreichen Briefwechsel führen müssen, der jedoch meistens das Ergebnis gehabt hat, daß die Verlagsbuchhandlungen uns zusicherten, künftig ihre Angebote nur mit dem Hinweis zu versenden, daß die Lieferung auch durch das Sortiment geschehen würde. Wir müssen immer wieder daran erinnern, daß das deutsche Sortiment seine hohe und schwere Aufgabe nur erfüllen kann, wenn der Verlag ihm nicht das Wasser abgräbt, sondern es durch gemeinschaftliches Arbeiten unterstützt und damit auch künftig lebensfähig sein läßt.

Wir bedauern es sehr, daß wir mehrfach dem Verlag glatte Schleuderei durch Rabattangebote nachweisen konnten, welche zum Teil durch Angebote der Sortimentsabteilung geschahen. Wir bedauern aber auch, daß sich in unseren Kreisen ebenfalls wieder einige Firmen der

Schleuderei

schuldig gemacht haben. Die Anklagen sind aber erfreulicherweise auf 9 gegen 20 des Vorjahres zurückgegangen. Von diesen 9 Beschwerden haben sich sechs als leichte Verstöße herausgestellt, bei denen es sich entweder um falsche Ausdrucksweise in Anzeigen oder um die Nichtbeachtung des § 17 der Verkaufsordnung handelte. Drei Verstöße aber waren schwerer Art. Bei einem handelte es sich um das Angebot von Sportbüchern mit 50 Prozent Rabatt, das allerdings von einem Schlafburschen ausging, dessen Spur nach einem anderen Ort führte, aber nicht mehr zu entdecken war, uns also keinen Schaden mehr tun wird.

Der zweite ernste Fall wurde durch den Börsenverein, da ein früherer Verstoß noch nicht vorlag, zunächst mit einem ersten Verweis bestraft, und der dritte Fall zog die Hinterlegung einer vollstreckbaren Urkunde im Betrage von 300 Mark nach sich. Einige weitere Fälle betrafen Buchhändler in anderen Verbandsbezirken, die sich jedoch als ungenügend belegt nicht nachweisen ließen. Merkwürdigerweise waren die Verstöße von Verlagsbuchhandlungen und deren Sortimentsabteilungen wie auch von Versandbuchhandlungen, allerdings in anderen Verbandsbezirken, fast durchweg schwerer Art, und wir bitten unsere Mitglieder dringend, solche Verstöße immer sofort zu melden und nicht anzunehmen, daß sie schon bekannt sind. Wir konnten durch unsere Beschwerden beim Börsenverein eine ganze Anzahl von fremden Firmen wieder auf die richtige Bahn zurückführen.

Einen Ausverkauf konnten wir verhindern. Wir erwähnen auch dieses Jahr wieder, daß Saison- und ähnliche Ausverkäufe im Buchhandel als handelsunüblich gelten und als Schleuderei

bezeichnet werden müssen, bzw. gegen das Gesetz vom unlauteren Wettbewerb verstoßen. In einzelnen Regierungsbezirken der Provinz Sachsen sind sie deshalb auch ausdrücklich behördlich verboten.

Wir müssen in den Preisunterbietungen und ähnlichen Maßnahmen immer wieder den Versuch der letzten Rettung vor dem Zusammenbruch erblicken, der in uns bekannt gewordenen Fällen aber nie zu einer Befreiung aus der Notlage geführt hat, sondern zwangsläufig eine Verschlechterung zur Folge haben mußte. Wir bitten unsere Mitglieder deshalb, sich der schwierigen Lage durch eine zeitgemäße Umgestaltung des Geschäftsbetriebes anzupassen. Nicht mühevoll arbeiten allein schafft Erfolg, sondern, damit verbunden, eine einsichtsvolle und straffe

Organisation

des Geschäfts.

Es ist ein Irrtum, wenn behauptet wird, daß diese nur Mehrarbeit schaffe, im Gegenteil soll die Umordnung des Geschäftsbetriebes eine Vereinfachung, bessere Übersicht und vor allem eine starke Kontrolle des Personals, des Absatzes und des richtigen Bestellens herbeiführen.

Wohl alle Sortimentsbuchhandlungen haben in den letzten Jahren den

Konditionsverkehr

fast völlig eingestellt, weil die darauf ruhenden Unkosten den Rabatt aufzehrten. Heute aber ist dieser angesichts der langsamen Zahlungsweise der Kundschaft und der dieser gegenüberstehenden kurzen Zahlungsfristen des Verlages nicht nur wieder zur Notwendigkeit, sondern bei richtiger Behandlung des Neuigkeitenvertriebes auch wieder zur lohnenden Möglichkeit geworden.

Es ist bedauerlich, daß weder das Sortiment noch Verlag und Sortiment gemeinsam sich zu einer gemeinschaftlichen

Werbung

auffschwingen können, welche zur Ersparung der beiderseitigen immer höher werdenden Kosten und Lasten von Tag zu Tag nötiger wird. Eine Ausnahme hierin macht die Werbestelle des Börsenvereins und die von unserem Verband eingerichtete

Kreiswerbestelle.

Der Bericht über die Tätigkeit der letzteren wird als Punkt 2 der Tagesordnung ausführlich erstattet werden.

Buchausstellungen

wurden auch im letzten Geschäftsjahre wieder von einigen Kollegen veranstaltet. Sie empfehlen sich überall dort, wo eine Gelegenheit geboten ist, als eine wenn auch nicht immer sofort, so doch unbedingt später als Erfolg deutlich erkennbare gute Werbung. Wir empfehlen den Kollegen unbedingt, die Arbeit und Mühe, die derartige Ausstellungen mit sich bringen, auf sich zu nehmen, da die Kosten zum größten Teil auf ein geringes Maß herabgedrückt werden können.

Auch in diesem Jahre brachte das

Schulbüchergeschäft

wieder viel Arbeit und vermeidbare Verluste. Vermeidbar deshalb, weil einige wenige Verleger mit unerklärlicher Hartnäckigkeit und Härte die Rücknahme von liegengelassenen Schulbüchern selbst dann verweigerten, wenn es sich teilweise um Neueinführungen handelte, welche entweder direkt oder von einer anderen Ortsbuchhandlung durch Sammelbestellungen ausgeführt waren. Der Verlag hatte also keinen Schaden, sondern nur doppelten und mehrfachen Umsatz erzielt, sodaß die Weigerung der Rücknahme als eine unbedingte Rücksichtslosigkeit zu bezeichnen ist.

Wir sind immer noch Gegner der Sammelbestellungen von Schulbüchern, weil diese die Jugend dem Buchladen entfremden. Wir haben gerade jetzt, wo Sport, Kino, Radio und anderes ohnehin wenig Zeit und Lust für das Buch übrig lassen, alle Ursache, uns mit der Jugend die Bücherkäufer wieder heranzuziehen. Wir empfehlen deshalb überall dort, wo mehrere Buchhändler am Platze sind, die Verteilung der Schulen, sodaß eine Firma nur die an einer oder einer bestimmten Anzahl von Schulen eingeführten Schulbücher auf Lager hält.