

Herr Maus dankte als Leiter der Veranstaltung dem Referenten für seine gehaltvollen Ausführungen, die er noch in einigen Punkten ergänzte. Es gelte nun, die Atmosphäre zu reinigen von allen großen und kleinen Differenzen, die zwischen Verlag und Sortiment bestehen.

Herr Mierzinsky (Helwingsche Verlagsbuchhandlung in Hannover) sagte uns, was er an dem Sortiment von heute als Verleger auszuüben hätte. Sein Verlangen, daß das Sortiment sich mit allen Kräften für die Neuproduktion einsetzen sollte, ist der Wunsch aller Verleger. Wenn auch zugegeben werden soll, daß bei einzelnen Sortimentern der Wille zur Zusammenarbeit mit dem Verlag vorhanden ist, so gibt es doch auf der anderen Seite viele, viele Kollegen, die sich nur auf den Vertrieb sog. marktgängiger Ware beschränken, für die andre Sortimenterkollegen und der Verlag die Reklame machen. Ein Teil des Sortiments scheint zu vergessen, daß es die Pflicht hat, Mittler zwischen Verlag und Publikum auch bei Büchern zu sein, deren Absatz mit einiger Arbeit verknüpft ist. Es fällt auf das Sortiment zurück, daß viele große wissenschaftliche Verlage sich eigene Sortimente angegliedert haben, weil ihre Interessen tatsächlich vom Sortiment nicht in genügendem Maße wahrgenommen werden. Herr Mierzinsky gab noch dem Wunsche Ausdruck, daß die Sortimenter eines Kreisvereins die Verlegermitglieder ihres Vereins bevorzugen möchten. Das entspräche doch nur dem Geiste der Kollegialität.

Herr HandeI nahm als Sortimenter das Wort. Er empfindet die Verschiedenartigkeit der verlegerischen Kalkulationen als Hindernis für eine einheitliche Abwehrstellung gegenüber Angriffen aus der Öffentlichkeit. Die größte Schwierigkeit sieht er allerdings darin, daß der Verleger die Arbeit des Sortimenters zu gering schätzt und durch direkte Angebote die Bestrebungen des Sortiments, die Kundschaft wieder an den Laden zu gewöhnen und dadurch zu Dauer-Büchekäufern zu machen, erschwere. Da der Sortimenter von heute nur noch fest einkauft, nimmt er dem Verleger einen Teil seines Risikos ab. Alles, was ein Sortimenter einnimmt, steckt er heute ins Lager. Daher kommt die große Geldknappheit bei vielen Sortimentern. Auf der anderen Seite muß der Sortimenter dem Publikum im steigenden Maße Kredite einräumen, und zwar im Durchschnitt längere, als der Verleger dem Sortimenter gibt. Herr HandeI wirft die Frage auf, ob es nicht für das Sortiment besser wäre, wenn es in einen gewissen Rabatt-Abbau einwillige, falls ihm dafür längere Ziele und ein gewisses Umtauschrecht nicht abgesetzter Bücher eingeräumt würde. Er würde eine solche Regelung der allgemeinen Einführung von Kommissionslieferungen vorziehen; denn die Kommissionslieferungen verursachen im Verhältnis zu ihrem Nutzen viel zu hohe Unkosten.

Frau Weege-Lemgo vertrat mit Temperament das Kleinstadt-Sortiment. Sie stellte fest, daß auch in Kleinstädten von inhaltlich wertvollen Büchern Partien verkauft werden können. Sie hält aber wirkliche Qualität für unerläßlich. Es rächt sich stets, wenn ein mittelmäßiges oder gar schlechtes Buch verkauft wird. Der Käufer fühlt sich benachteiligt, wenn er für ein schlechtes Buch einen guten Preis bezahlt hat. Wirkliche Qualitätsbücher sind nie zu teuer. Man kann für ein Buch von Wert auch einen ordentlichen Preis fordern.

Herr Prof. Menz geht noch einmal auf die Kreditfrage ein. Er hält sie für eine sehr wichtige Frage. In demselben Umfange, in dem der Sortimenter Kredit geben muß, wird er auch den Kredit des Verlages in Anspruch nehmen wollen. Der Verlag seinerseits muß allerdings auch wieder längere Lieferantenkredite fordern. Prof. Menz stellt fest, daß die Absatzkurve beim Sortiment zwei Höhepunkte hat: einen im März/April, einen im Dezember. Er hält es für richtig, daß die Kreditfristen diesen Haupteinnahmemomenten angepaßt würden. Dementsprechend könnte dann auch der Verleger disponieren und so könnte der Geldumlauf im Buchhandel auf sichere Grundlagen gestellt werden.

Die Zeit war schnell vergangen und es blieb noch viel zu sagen übrig, als sich die Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen zusammensetzten. Nach der nötigen leiblichen Stärkung

fand sich der Kreis in einer benachbarten Bierklausur wieder zusammen und setzte dort die Aussprache fort. Inzwischen war auch der bekannte niederdeutsche Dichter Hans Fr. Blund-Hamburg eingetroffen, ebenso auch Oberstudiendirektor Dr. Brill-Hannover, die sich beide am nächsten Tage an der Aussprache beteiligen sollten. Noch mancherlei wurde an diesem Abend von verschiedenen Seiten beleuchtet. Erst nach Mitternacht trennten sich die Teilnehmer.

Am Sonntag morgen fand ein Spaziergang nach dem benachbarten Steinberg statt, von dem man einen entzückenden Ausblick auf das im Tale liegende alte Goslar und die Harzberge hatte. Trotz des herrlichen Wetters füllte sich das Tagungszimmer gegen 10.30 Uhr schnell. Der Vorsitzende Herr B. Maus-Braunschweig bat Herrn Dr. Hans Fr. Blund, sich als Schriftsteller zu dem Thema zu äußern:

»Was verlangt der Schaffende von seinem Verleger?

Was verlangt der Schriftsteller vom Sortiment?«

Herr Dr. Blund gab zunächst eine kurze Betrachtung über die Stellung des Künstlers in der Gegenwart und über die heutige kulturpolitische Lage in Niedersachsen und ging dann schließlich auf das ihm gestellte Thema ein. Der Vortrag kommt in der nächsten Nummer zum Abdruck. Es sei an dieser Stelle festgestellt, daß der Vortrag auf die Hörer einen tiefen Eindruck machte und mancherlei Anregungen und Hinweise bot.

Im Namen des Lesers, des Büchekäufers und des Publikums sprach dann Oberstudiendirektor Dr. Brill-Hannover. Herr Dr. Brill erzählte von seinen Beziehungen zum Buchhandel, die er seit seiner Schülerzeit dauernd hat. Aus seinem Erinnerungsschatz holte er manche uns auch heute noch interessierende Erfahrung mit einzelnen Buchhändlern hervor, um schließlich in aller Offenheit darzulegen, welche Mängel er in den letzten Jahren im Verkehr mit den Buchhandlungen festgestellt hat. Auch seine Ausführungen, die ebenfalls in der nächsten Nummer in ihren Grundzügen zum Abdruck kommen, gaben viele Hinweise für die Praxis und boten in der anschließenden Aussprache hinreichend Gelegenheit zu einer Generalprobe für die Abwehr von Vorwürfen, die dem Buchhandel gemacht werden können.

Frau Weege-Lemgo berichtete aus ihren Erfahrungen mit akademischen Büchekäufern, d. h. sie war der Meinung, daß die Akademiker heute schlechte Büchekäufer sind, daß sie nur wenig Geld für ihr geistiges Rüstzeug haben und für andere ungeistige Dinge (Autos usw.) ein vielfaches von dem Geld ausgeben, das früher dem Buchhandel zugeflossen ist.

Herr Olters-Helmstedt gab seiner Verwunderung darüber Ausdruck, daß das Lehrpersonal an höheren und Volksschulen mit einer kaum begreifbaren Kritiklosigkeit sich von reisenden Büchern aufschwanken läßt, die für sie gar nicht von Bedeutung sind. Erst nach wiederholten Hereinfällen kehrt diese Kundschaft reumütig zum Sortiment zurück.

Herr Günther Ruprecht-Göttingen stellte ebenfalls Mangel an Qualitäts- und Verantwortungsgefühl beim akademischen Nachwuchs fest und bedauerte sehr, daß in diesen Kreisen, die früher den Stamm der Sortiments-Kundschaft darstellten, die Abwanderung vom Buche so augenfällig ist.

Herr Prof. Menz ergänzte die Ausführungen der verschiedensten Sprecher. Er schloß sich Herrn Dr. Brill an, der sich sehr temperamentvoll gegen das heute dominierende Berechtigungswesen ausgesprochen hatte. Gewiß ist gerade für den Buchhändler eine gute Schulbildung unerläßlich; aber die unbedingte Forderung des Abituriums, die heute so oft gestellt wird, ist übertrieben. Wir haben viele ausgezeichnete Buchhändler gehabt, die mit jungen Jahren den Buchhandel praktisch erlernt haben und ihr Wissen später vervollkommneten. Das muß auch in Zukunft möglich bleiben. Herr Dr. Brill forderte vom Buchhandel mehr Spezialisierung. Auch in diesem Punkte kann man Herrn Brill recht geben. Wir brauchen mehr Spezialisierung im Sortiments-Buchhandel. Es wäre sehr erwünscht, wenn der Depot-Gedanke, der in Amerika eine große Rolle spielt, sich bei uns durchsetzen würde. Es ist im amerikanischen Buchhandel vielfach üblich, daß der Verleger in den größeren Städten bei