

An Wahlen war nur die Nominierung eines Kassaprüfers vorzunehmen. Mit Stimmeneinheit wurde Herr Josef Kager, Olmütz, mit dieser Funktion betraut.

Der Antrag des geschäftsführenden Vorstandes über Veranstaltung des Buchtages 1931 bringt neben einigen Referaten eine rege Diskussion. Die Versammlung beschließt die Bestellung eines dreigliedrigen Werbekomitees, das nicht nur die Vorarbeiten zum nächsten Buchtag, sondern auch eine Kette weiterer Aktionen vorzubereiten hat. Zur Deckung wird mit Stimmenmehrheit die Einhebung einer einmaligen Umlage in der Höhe von 50 Prozent des Mitgliedsbeitrages bewilligt.

Die beiden Anträge des Elbgaues auf eine Teilabänderung der Verkaufsordnung werden abgelehnt.

Der Schulbüchersektion wird über Antrag des Gesamtvorstandes eine Zuwendung in der Höhe von RM. 5000.— zur Durchführung einer großzügigen Propaganda für das Schulbuch aus dem Vereinsvermögen bewilligt.

Die freie Aussprache über Berufsfragen bringt einen regen Gedankenaustausch der Mitglieder. In allgemeiner Hinsicht stellt die Hauptversammlung mit Entrüstung die Belieferung der Autohandlungen und Fahrschulen, die keine behördliche Bewilligung zum Bücherverkauf besitzen, seitens der reichsdeutschen Verleger fest und beauftragt den Vorstand, diesem ungesetzlichen Übelstand energisch an den Leib zu rücken.

Die Verbandsleitung wird beauftragt, mit den Brünnern Kollegen wegen Abhaltung der nächsten Hauptversammlung in Brünn in Verbindung zu treten.

Namens der Hauptversammlung spricht Herr Heller dem Vorsitzenden des Hauptvorstandes, Herrn Scheithauer, den innigsten Dank für seine aufopfernde Tätigkeit aus; Herr Scheithauer dankt in bewegten Worten und bittet, auch den Mitgliedern des Gesamtvorstandes die Anerkennung auszudrücken.

Um 2 Uhr nachm. wird gemeinsam das Mittagmahl eingenommen, die vorgesehene Führung durch Prag mußte wegen der eingetretenen ungünstigen Witterung entfallen.

Das Rüstzeug des Sortimenters.

Von Fr. Ernst Schulz, Herausgeber der »Welt-dramatik«.

»Wüßten wir jedes Buch in die rechten Hände zu bringen, wüßten wir es just dem vorzuschlagen, dem oft sehr damit gedient wäre, so könnte sich der Absatz verzwanzigfachen. . .« An diesen Ausspruch auf der Thüringischen Hauptversammlung vom 2. September 1844 — die schon vor fast 100 Jahren sich mit ähnlichen Nöten zu befassen hatte wie wir heute — erinnerte die Kantate-Nummer des Börsenblattes 1929. In diesem Hinweis liegt ein Tadel, daß nämlich Möglichkeiten nicht voll ausgenutzt werden, aber auch ein Ansporn: daß viel mehr erreicht werden könnte. Diesem praktischen Ziel dient diese Betrachtung. Wenn ihr ein weiter Platz eingeräumt wird, so ist zu wünschen, daß sie allgemeine Beachtung fände und sich namentlich Verkäufer, Bestellbuchführer und der junge Nachwuchs damit recht eingehend beschäftigen.

Die Klagen des Verlages darüber, daß er vielfach die tatkräftige Verwendung besonders für spezialisierte Werke vermissen — was ihn dann nicht selten zu »direkten« Maßnahmen veranlaßt — und die Entgegnung des Sortimenters, daß es sich bei täglich duhenden Neuheiten nicht für jede einzelne einsetzen könne, werden nie aufhören. Daß wir aber das Möglichste mit der »Ware«, durch die wir unser Brot verdienen, zu erreichen suchen, gebietet schon unsere gemeinsame Not; und weil der Verleger in den Preis den Rabatt einkalkuliert, sollte das Sortiment sich verpflichtet fühlen, ihn durch Ermittlung und Verfolgung aller Absatzwege zu unterstützen. Es wäre schon viel erreicht, wenn die Verlagsvertreter willig angehört, die Bücheranzeigen und Prospekte wirklich durchgearbeitet würden! Daß mehr Geld unter den Leuten ist, als der Pessimist vermutet, beweist der riesenhafte Verkauf einzelner Werke, für die im Publikum Millionen zur Verfügung standen und stehen, und beweist der Reisebuchhandel, der durch Vertreterbesuche und Teilzahlungen einen Absatz von Zeitschriften und Büchern, namentlich teurer Werke, erzielt, von dem sich der Fernstehende kaum den richtigen Begriff macht.

506

Doch nicht jede Firma kann reisen lassen, und der Verkehr im Laden, unterstützt durch schriftliche Bearbeitung der Stammschaft und Gewinnung neuer Kreise, ist wichtig genug. Sicher ist es in vielen gut geleiteten Buchhandlungen erstes Gebot, jeden Besucher nach besten Kräften zu bedienen und zu befriedigen. Aber daß hier manches versäumt wird, kann leider immer wieder festgestellt werden. Man braucht nur festzuhalten, vielleicht einige Zeit eine Statistik darüber zu führen — Striche auf einem Block genügen —, wieviel Kunden fortgehen, ohne etwas zu kaufen. Ich denke dabei nicht an solche, die durchaus »heute noch« ein ganz bestimmtes Buch etwa für ein Geschenk haben wollen und nun ungeduldig überall herumfragen, auch nicht an solche, die nichts Sicheres über die Materie sagen, geschweige denn Titel oder Verfasser nennen können und denen mit keinem Ersatz gedient ist. Ich folge auch nicht den Schriftstellern (oder ihren Freunden), die dem Verleger gern vorhalten, daß ihr Buch »nirgends« erhältlich ist. Denn bei der Fülle von Neuerscheinungen und der ganzen Ausdehnung der Literatur ist es selbst dem größten Sortiment nachgerade unmöglich, alles vorrätig zu halten, was verlangt werden könnte. Es ist auch nicht zu erwarten, daß der Sortimenter alles kennt, wonach eine buntgemischte Laufstunde fragen kann; ist doch unser Handelsgebiet so weit verzweigt wie im entferntesten nicht bei anderen Gewerben. Aber dennoch geschieht vielfach nicht das Erforderliche, das Wissen zu vertiefen und sich zu rüsten auf Anfragen, mit denen zu rechnen ist, wie ich in der Betrachtung über »Auswertung von Vorträgen« im Börsenblatt vom 9. März darlegte.

Wenn das »Börsenblatt« nicht täglich genau gelesen wird, wenn Inhaber oder Geschäftsführer es stark verspätet oder gar nicht dem Personal weitergeben, wenn man seine wichtigste Tageszeitung mit regelmäßigen Buchbesprechungen nicht verfolgt, in mittleren und großen Städten sich nicht mit dem Theaterspielplan vertraut macht, wenn das Rundfunkprogramm unbeachtet bleibt, ein Sortimenter niemals »Nimm und lies« zu Gesicht bekommt, nicht wenigstens eine gute Literaturzeitschrift — für wissenschaftliche Werke am besten das »Literarische Zentralblatt« mit seinen Jahresberichten — eingehend studiert und sich aus all dem keine Notizen macht, so sind das Fehler, die sich jede Stunde rächen können. Denn die Hauptaufgabe des Buchhändlers ist es doch, neben dem rein kaufmännischen des Berufs der Berater des Kunden zu sein. Also sollte alles Naheliegende und literarisch Greifbare stets zur Hand sein, und jede gute Beratung wird sich auch lohnen. Zwar ist heute weniger denn je möglich — bei drückender Wirtschaftslage und häufig eingeschränktem Personal —, das weite Gebiet der Literatur zu beherrschen, doch es gibt einfache Wege, auf denen fast alles bequem zu finden ist, was im Verkehr mit der Kundschaft vorkommen kann. Das sind neben den oben ange-deuteten Hilfsmitteln, zu denen gut geordnete Kataloge möglichst sämtlicher Verleger nötig sind, die literarischen Nachschlage-werke.

Mit dem bisher Erörterten und dem Folgenden bietet sich einem wohl wesentlichen Teil der Berufsgenossen nicht viel Neues, wenigstens dürften die meisten Titel bekannt sein, und manche sind bei Erscheinen hier ausführlich besprochen; doch es ist eine dankenswerte Aufgabe, einmal das gesamte Rüstzeug des Buchhandels zusammenzutragen. Die deutsche Literatur besitzt eine solche Fülle vorzüglicher Nachschlagewerke wie wohl kaum ein anderes Kulturvolk (vgl. den Aufsatz über England in den Börsenblättern Nr. 87 und 89) und jeder Buchhändler sollte nicht nur stolz darauf sein, sondern sie auch genau kennen und immer zur Hand haben, schon zu dem praktischen Zweck, jede Anfrage daraus sofort zu beantworten und die Bestellung entgegenzunehmen zu können.

Daß die amtlichen Bibliographien (wöchentliches, monatliches und Halbjahrsverzeichnis sowie die Fünffahrbände) jedem guten Buchvertrieb als Grundlage seiner Arbeit dienen ist so selbstverständlich, wie jeder Verleger für seine Auslieferung, Buchhaltung und Werbung zum »Adreßbuch des Deutschen Buchhandels« und »Sperlings Zeitschriften« und Zeitungs-Adreßbuch« greift. (Alles beim Börsenverein, Leipzig, erschienen.)