

die bestellten Bücher sich als Niete erweisen und unverkauft im Lager stehen bleiben! Also Beschränkung im Einkauf.

Beschränkung in der Produktion dürfte sich beim Verlag allmählich von selbst einstellen. Aber auch der Verlag könnte dazu beitragen, daß die Verhältnisse in dem noch gesunden Teil des Sortimentes nicht ebenfalls sich verschlechtern. Gewiß sind manche Verleger überrascht, wenn sie erfahren, an welchen Stellen sich ihre gangbaren Bücher befinden, bei Firmen, mit denen die betreffenden Verleger niemals direkt verkehren würden. Hier trifft ein großer Teil der Schuld an der Verwirrung im Buchhandel, an der Überzahl von Verkaufsstellen und damit an der Schwächung des Sortimentes durch Wegnahme gangbarer Bücher den Zwischenhandel! Liegen doch Fälle vor, daß seitens des Zwischenhandels nicht geprüft wird, wer der Betreffende ist, der es, nachdem er zuvor alte Stiefel und dergleichen verkauft hat, nun auf einmal für angebracht hält, über den Weg von Schreibwaren auch Bücher zu führen. Alle die billigen Sammlungen, die billigen Ausgaben, Gesetzbücher usw. tauchen dann in solchen sogenannten Buchhandlungen auf. So wird die Zahl der Betriebe künstlich und rücksichtslos vermehrt, einerlei ob das Ganze darunter Schaden leidet. Aber leider sind auch die Fälle nicht vereinzelt, daß angesehenere Verlagsfirmen jeden sich bildenden neuen Betrieb unterstützen. Da in vielen Fällen diese Betriebe sich als lebensunfähig erwiesen und die betreffenden Verlagsfirmen aus der neuen Verbindung erhebliche Verluste davongetragen haben, sollte man doch meinen, daß der Verleger durch Schaden allmählich klug geworden wäre.

Was dem Buchhandel, Verlag wie Sortiment, meines Erachtens helfen könnte, wäre allein ein enger Zusammenschluß und enge Zusammenarbeit zwischen Verlag und Sortiment dergestalt, daß in jeder Stadt nur bestimmte Firmen als Vertreter der betreffenden Verleger angesehen werden, daß die Verleger nur mit diesen bestimmten Sortimentern überhaupt verkehren und alle etwaigen direkten Kundenbestellungen diesen Firmen zur Erledigung überweisen. Treffen von der betreffenden Stadt Bestellungen anderer Buchhandlungen ein, so gelten die vertraglich angeschlossenen Sortimenter evtl. als Auslieferungsstellen. Handelt es sich um ordnungsmäßig geführte Buchhandlungen, so wird niemand diesen die Weitergabe von Bestellungen an deren Kundenkreis verweigern. Winkelgeschäfte, reine Papierhandlungen, Friseur-, Koffergeschäfte, Leihbibliotheken und dergleichen Buchhändler würden unberücksichtigt bleiben. Der Verlag hätte dann die Gewähr, mit soliden Firmen zu arbeiten, er würde weniger der Gefahr von Verlusten ausgesetzt sein, die betreffenden Sortimenter würden sich mit mehr Freude und Erfolg auch dem Vertrieb der Erzeugnisse der ihn in erster Linie stützenden Verleger widmen können. Den Leipziger, Berliner und Stuttgarter Kommissionären oder Großgeschäften müßte selbstverständlich die Verpflichtung auferlegt werden, sich an die gleichen Bestimmungen zu halten. Gewiß wird vielleicht mancher Grossisten-auftrag anfangs dadurch in die Brüche gehen, aber wir sehen ja, wohin solche Augenblicksgeschäfte mit größeren Grossisten-aufträgen geführt haben. Was nützen solche Augenblicksgeschäfte, wenn die Zukunft hierdurch vernichtet wird. Es ist jedenfalls für die Zukunft besser, wenn ein gesunder Kern im deutschen Buchhandel bleibt und gerettet wird, als wenn durch Rücknahme auf alle und nicht mehr lebensfähige Betriebe das Ganze zerstört wird.

\*

Aus einem Brief aus dem Nordosten:

Wie es in der sächsischen Stadt ist, so dürfte es von Köln bis Königsberg überall sein. Nicht allein, daß das Sortiment stark verschuldet ist, die Schulden dürften in den kommenden Monaten nur wachsen und der Ruin steht vor der Tür.

Eine Hilfe von der Reichsbank oder der zu gründenden Buchhändlerbank erscheint mir ausgeschlossen, und der Börsenverein kann nur beraten oder vermitteln. Also muß sich jeder selbst helfen, d. h. die kommende Katastrophe hinauschieben. Dazu gehört, daß er den Schmachtriemen drei Löcher enger schnallt, sich von allem trennt, was er entbehren kann, wie Klavier, Silberkasten, Gramola usw., die Lebensversicherung zurückkauft

oder beleibt, Zimmer abvermietet, Nebenbeschäftigung sucht und dergleichen. Dadurch hält der einzelne sich vielleicht eine Weile über Wasser.

In einer Stadt von 200 000 Einwohnern dürften in Zukunft vier Sortimentere ihr Leben fristen können. Wer also von den jetzt etwa bestehenden zehn Firmen dann übrig bleibt, wird die Zukunft lehren; es ist durchaus nicht gesagt, daß es die Größten sind.

Es wäre aber Aufgabe unserer Organisation, dafür zu sorgen, daß die durch diese Wirtschaftskatastrophe brotlos gewordenen Kollegen nicht auf der Straße liegen.

\*

Ein Thüringer faßt zusammen:

Kurz, meine Ansicht geht dahin: Der Verlag muß genügend Rabatt geben, das Sortiment muß monatlich seine Außenstände prüfen und rücksichtslos diese einziehen und der Kredit beim Verlag müßte auf  $\frac{1}{4}$  Jahr ausgedehnt werden. Ich glaube, dann wäre Vielen geholfen.

\*

Dr. Arnold Schwarz-Berlin schreibt:

So traurig und schädigend wie die vom Verband Sächsischer Buchhändler vorgebrachten Uebelstände, wie die Umsatzsteuererhöhung auch sind, so weiß doch jeder in der Finanzwirtschaft Bewanderte, daß eine Änderung zugunsten einzelner Berufszweige gar nicht in Frage kommt und bei der sich noch verschärfenden Finanzkrise auch nicht die geringste Aussicht auf Annahme hat. Daß auch jede neue Kreditgewährung von außen her, soweit sie nicht zur Durchführung neuer Geschäfte dient, mehr schadet als nützt, dürfte als feststehend zu betrachten sein.

Es ist begrüßenswert, daß von einem »Außenleiter« aus Nordwestdeutschland ein Weg gezeigt wird, um den Geschäftskreis zu erweitern, und ich wundere mich häufig, wie wenig Buchhändler neue Absatzquellen zu erschließen suchen, um über die Wirtschaftskrise, die bei 6 000 000 Arbeitslosen einen 25prozentigen Umsatzrückgang bringen muß, Herr zu werden. Da in meiner Branche, dem Landkartenhandel, gerade die Monate Mai bis August die Hochsaison darstellen, so sollte man annehmen, daß der Buchhandel sich mit Freuden darauf stürzen würde, die für ihn »tote« Zeit durch ein reges Landkarten- und Reiseführergeschäft auszugleichen. Aus meiner Erfahrung als Auslieferungsstelle eines der größten deutschen Kartenverleger muß ich jedoch leider feststellen, daß der Papierhandel und zum Teil auch die Reisebüros das Geschäft an sich gezogen haben und ständig gute Umsätze erzielen. Wie oft ist mir bei meinen Kundenbesuchen erklärt worden: »Wir hängen keine Karten offen in das Schaufenster«, wodurch natürlich schon das Geschäft eingengt ist, denn der Kunde soll durch das anschauliche Kartenbild in den Laden gezogen werden, was durch einen Pappdeckel in der Auslage ungleich schwerer erreicht wird. Dabei sind die Bezugsbedingungen im Kartenhandel durchaus angemessene; allein das Reichsamt für Landesaufnahme macht bei Einzelbezug eine Ausnahme. Daß außerdem fast alle Verleger nicht gangbare Karten austauschen, sodaß eine überflüssige Lagerhaltung vermieden wird, möchte ich noch nebenbei erwähnen. Wenn auch das Landkartengeschäft als Ergänzung für die toten Monate sehr gut herangezogen werden kann, so bin ich mir doch darüber klar, daß es einen vollen Ersatz für den durch die Wirtschaftsschrumpfung bedingten Umsatzrückgang nicht bilden kann. Hier ergibt sich ein durchaus dankbares Tätigkeitsfeld für den Börsenverein, der eine neutrale Stelle schaffen müßte, um die Beratung der Buchhandlungen in den einzelnen Städten zu übernehmen. Wie oft sind die Buchführung, die Spesenfeststellung und besonders auch die Lagerhaltung noch nicht den veränderten Wirtschaftsverhältnissen angepaßt und wieviele Vorteile würden sich bei einer Zusammenarbeit auf vielen Gebieten ergeben, die heute nur durch Konkurrenzfurcht verhindert wird. Warum sollte es nicht auch in kleineren Städten möglich sein, daß Kollege A. das Gebiet und Kollege B. jenes besonders pflegt, anstatt daß dieselbe Neuerscheinung von drei verschiedenen Buchhandlungen vorgelegt wird.