

Herrmann gewählt. Neu in den Vorstand wurde Herr Haake gewählt; die übrigen bisherigen Vorstandsmitglieder wurden durch Zuruf wiedergewählt. Alle Wahlen fanden einstimmig statt. Zu Kassenprüfern wurden die Herren Thieme und Schmidt gewählt. Die Gewählten nahmen die Wahl mit Dank an.

Im Namen der Mitglieder dankte Herr Jenner dem bisherigen Vorstand für seine aufopfernde Tätigkeit im abgelaufenen Geschäftsjahr und gab der Hoffnung Ausdruck, daß der Verein auch in der Folge weiter gut gedeihen möge. Aus dem Mitgliederkreise wurde beantragt, im Laufe des Jahres weitere Mitgliederversammlungen abzuhalten. Der Antrag wurde aber zurückgezogen, weil er in der Versammlung keine Gegenliebe fand.

Herr Carl Herrmann empfahl, daß alle Mitglieder darauf bedacht sein mögen, dem Verein neue Mitglieder zuzuführen. Er dankte dem Börsenverein, der Korporation der Berliner Buchhändler, der Vereinigung der Berliner Mitglieder des Börsenvereins, der Vereinigung der schwissenschaftlichen Verleger sowie allen Freunden und Gönnern für die bisher gewährte Unterstützung und richtete die herzliche Bitte an alle, auch in diesem Jahre in alter Zuneigung die Beihilfen wieder zu gewähren.

Buchhandelsangestelltenverband, Ortsgruppe »Eule«, Leipzig. — Am 23. September 1932 spricht ab abends 8 Uhr im »Siebenmännerhaus«, Leipzig, Bayerische Straße 1 Dr. Arno Schirokauer über »Neue Literatur« und »Eigenes«. Einlaßkarten sind gegen eine Gebühr von 20 Pf. auf der Geschäftsstelle des Verbandes, Europa-Haus, 8. Stock, täglich zwischen 9—1 und 3—6 Uhr zu haben.

Sprechsaal

(Ohne Verantwortung der Schriftleitung; jedoch unterliegen alle Einsendungen den Bestimmungen über die Verwaltung des Börsenblatts.)

Zur Schulbücher-Frage.

Auch ein Kleinstadt-Sortimenter möchte einmal zu den Auseinandersetzungen Stellung nehmen, besonders da fast ein Viertel seines gesamten Bücherumsatzes in Schulbüchern besteht. Es ist richtig, daß der Schulbücherhandel ein ganz unrentables Geschäft ist; ob aber mit allen Vorschlägen, die von Sortimentersseite bisher gemacht worden sind, eine Rentabilitätssteigerung erzielt wird, erscheint doch zweifelhaft. Ich war ursprünglich auch Anhänger des Gedankens eines Spesenzuschlags, wie wir ihn im Buchhandel vor Jahren hatten, bin aber doch zu der Überzeugung gekommen, daß das unter den heutigen Verhältnissen ein gefährliches Experiment wäre, weil dafür bei dem Publikum kein Verständnis vorhanden wäre; den Vorteil würden nur die Buchhändler und Buchbinder am Orte haben, die heute ohnehin schon sehr sich dem Schulbücherhandel wieder zugewandt haben, nachdem sie in den Jahren der besseren Konjunktur ihn als wenig lukrativ über Bord warfen. Jetzt ist es sogar so weit gekommen, daß in jedem Dorf der Krämer nebenbei Schulbücher führt, auch in der Erwägung, dadurch manchen Kunden, der sonst im Konsumverein oder anderwärts kauft, zu gewinnen. Also in der Frage des Zuschlags gehe ich mit den Wünschen der Vereinigung der Schulbuchverleger einig, wenn auch unter anderen Voraussetzungen. Immerhin muß ich bekennen, daß ich für die Drohungen der Herren Schulbuchverleger mit diktatorischen Maßnahmen wenig Verständnis habe, meine vielmehr, daß das jedem Sortimenter auf Grund der Verkaufsordnung je nach örtlichen Verhältnissen überlassen bleiben muß.

Nicht einzusehen ist, warum eine höhere Rabattierung als 25% nicht möglich sein soll. Der Thüringische Staatsverlag z. B. gewährt dem Händler einen höheren Rabatt und außerdem werden vor Druck einer neuen Auflage liegende gebliebene Bücher zurückgenommen. Da ferner die Verteilungsstellen über das ganze Land verteilt sind und infolgedessen jeder Händler seinen Bedarf in jeder beliebigen Anzahl schnell durch Boten heranziehen kann, ist das Risiko auf ein geringes Maß beschränkt. Sollte ähnliches nicht auch im privaten Handel mit Büchern für die höheren Schulen möglich sein? Zum mindesten müßte doch eine Rabattsteigerung auf wenigstens 30% erreichbar sein.

Wenn der Schulbuchverlag das nur mit einer kleinen Preissteigerung durchsetzen könnte, so wäre vielleicht zu erwägen, ob man nicht dazu übergehen könnte, gewisse Schulbücher in zwei Teilen auszugeben, je zu Ostern und Michaelis. Es wäre das gewiß eine Erleichterung für manche Eltern, denen die Ausgaben für Schulbücher an einem Termin oft zu schwer fallen, und gleichzeitig würde damit dem Altbuchhandel gewiß etwas gesteuert werden. Ausgaben mit leichtkartonierten Einbänden könnten wohl die Herstellungskosten verringern. Natürlich könnte eine solche Maßnahme nur im Einvernehmen mit den Behörden und Philologenverbänden geschehen.

Eine weitere Möglichkeit, beide Teile vor Schaden zu bewahren, besteht darin, daß der Verleger nur dann an eine neue Auflage herangeht, nachdem er durch Umfrage bei dem Sortiment die Lagerbestände festgestellt hat. — Da nach dem Urteil namhafter Wirtschaftler wie Dr. Seefemann u. a. die Krise noch Jahre anhalten kann, muß unbedingt ein Weg gefunden werden, das Schulbuchgeschäft, ohne daß Verleger wie Sortimenter daran scheitern, erträglich zu gestalten.

Meuselwitz (Thür.).

Eduard Kilger
i. Fa. Theodor Hempel.

Die alte, doch ewig neue Seite.

In Nr. 204 spricht Herr Schöttler von den verpaßten Gelegenheiten und geht dabei besonders auf die Schaufenster ein. Je nach Lage des Sortiments aber in einer Haupt- oder Nebenstraße, der Größe der Stadt usw. sind die Auslagen sehr verschieden zu behandeln und zu werten. Abgesehen von der Wichtigkeit ins Auge fallender Auslagen, die — wie schon früher ausgeführt — gar nicht lebhaft genug gestaltet werden können, ist z. B. der zu häufige Wechsel wirklich gut angelegter Fenster in Großstädten nicht zu empfehlen. Die Wirkung stellt sich, wie beim Inserieren, oft erst durch die Wiederholung der Betrachtung ein, und der Großstädter kommt selbst in die Hauptstraßen im allgemeinen doch nur selten. Überdies ist die Mühe und Zeit für die Schmückung großer Fenster nicht zu unterschätzen.

Aber etwas anderes wird noch immer versäumt, wodurch nicht nur der Geltung des Sortiments, sondern auch dem Umsatz unsagbar geschadet wird: Die Fehlfragen des Publikums machen nach meinen Erkundigungen einen großen Teil der Geschäftsvorfälle im Sortiment aus. »Wären sie alle ausführbar«, sagte mir noch neulich ein Berufsgenosse, »so hätte er keine Sorgen«. Nun weiß jeder Buchhändler, daß »alles« Gewünschte niemals wird besorgt werden können, wie es sich auch bei Anfragen oft nicht um ernsthafte Bücherkäufer handelt. Aber sehr oft könnte eine positive Auskunft erteilt und ein Abschluß getätigt werden, wenn der Sortimenter unterrichtet wäre. Durch ungenügende Verfolgung des Börsenblattes und der Lokalpresse, durch Nichtbeachtung von Prospekten und Angeboten der Verlagsvertreter ergibt sich ein Manko, das sich sehr in der Kasse zeigt. Einige Beispiele, wofür ich dem Börsenblatt Belege gebe:

Eine Woche nach Erscheinen eines Inserats auf der Titelseite weiß ein Sortimenter nichts davon, schreibt an seinen Kommissionär, dieser sucht nach dem jungen, ihm unbekanntem Verlag — und der Interessent wartet oder auch nicht; der Auftrag geht verloren.

Ein so bekanntes Stück wie »Die endlose Straße« wird angekündigt, kann aber nicht beschafft werden! Nach Erscheinen eines einschlägigen Nachschlagewerkes wurde die Buchausgabe jenes Frontstücks von einem Berliner Bühnenvertrieb im Börsenblatt angezeigt. Wieviel Sortimenter mögen die Notiz wohl nachgetragen haben?

Ein Roman um Richard Wagner wird durch einen Voraussatz in einer großen Tageszeitung bekanntgemacht. Mit geringen Ausnahmen hat das Lokalsortiment sich nicht den Titel gemerkt, ja keine Notiz von dem Vorfall genommen.

Dichtervorlesungen werden angekündigt, aber immer wieder ist leider festzustellen, daß nur selten ein Sortiment sich darauf einstellt. Dabei könnte es leicht durch Empfehlung nicht nur den Besuch fördern, sondern Nutzen daraus ziehen. Namentlich wenn der Autor seine Bücher beinschreibt, sind sie unschwer zu verkaufen.

Aus Gleichgültigkeit, bei Inhabern und älterem Personal unverständlich, und aus Mutlosigkeit wird viel versäumt. Helfen können wir uns nur selbst, und die beste Hilfe ist das Wissen. Im Kopf alles herumzutragen ist unmöglich, aber ich z. B. habe schon vor 30 Jahren, als das Schrifttum eher zu übersehen war, mir eine Zettelkartei mit Stichworten angelegt als Ergänzung der wöchentlichen Verzeichnisse usw. »Sie scheinen ja alles zu wissen«, hieß es damals. Und solche Urteile der Kunden zu erlangen, sollte das Ziel jedes Sortimenters sein.

F. E. Sch.

Inhaltsverzeichnis.

Mitteilung der Geschäftsstelle betr. Offsetdruck des Börsenblattes. S. 693.

Artikel:

Der Umsatz der reichsdeutschen Sortimentersbuchhandlungen. S. 693.
Kleine Mitteilungen S. 694—696: Deutsche Buchhändler-Lehranstalt zu Leipzig / Erholungsheim für Deutsche Buchhändler / Buchhandelsangestelltenverband, Leipzig.

Sprechsaal S. 696: Zur Schulbücher-Frage / Die alte, doch ewig neue Seite.