

Auf meine Frage, warum denn immer noch gewisse Dinge, nicht abgesetzte Partiereste, fast verschollene Romane, nicht abgenommene Sortimentbestellungen, auf dem Lager herumstünden, habe ich immer wieder hören müssen, man wisse nicht recht, wie man die Sachen in geeigneter Form verwenden solle. Ich rate dringend, für alle diese Dinge einen sogenannten Kramtisch mit billigen Preisen einzurichten; die Kollegen, die es versuchen, werden sich über den Erfolg sehr verwundern. Man halte mir auch nicht dagegen, daß die Vornehmheit des Geschäftes und die Einstellung der Kunden einen solchen Schritt verbiete. Eines unserer ersten Berliner Sortimente hat sich zu dem Schritte entschlossen, der Erfolg ist außerordentlich gut, und es hat sich bis heute noch kein Kunde darüber beschwert. Das Geld, das dieser Kramtisch bringt, ist in vielen Fällen ein wahrhaft »gesundenes«! Man mache einmal die Probe!

Viel zu wenig findet im Sortiment eine Vertriebsmaßnahme Anwendung, die in Schwesterbranchen, vor allem beim Reisebuchhandel, beim Grosso-Antiquariat usw. usw. von jeher weitgehend geübt wird: Der unmittelbare Besuch der Kundschaft. Ich erinnere daran, daß seinerzeit ein so tüchtiger Kopf wie der verstorbene Neimar Hobbing die ganze Riesenaufgabe der Werke Friedrichs des Großen mit glänzendem Erfolge durch Reisende abgesetzt hat. Man engagiere sich aber unter keinen Umständen einen kostspieligen Reisenden, sondern man suche unter dem Personal sich den Gehilfen aus, der als besonders begabt erscheint und bei der Kundschaft persönlich beliebt ist. Diesem Gehilfen ist eine nicht zu karglich bemessene Umsatzprovision zuzubilligen. Selbstverständlich hat man sich genau zu überlegen, was man verkaufen will, und dabei sind es zwei Gesichtspunkte, die beeinflussen müssen: Hoher Rabatt und Möglichkeit der Partieergänzung. Daß man nur Erstklassiges anbieten darf, versteht sich von selbst; der Versuch, Minderwertiges zu verkaufen, rächt sich immer. Wer zu besuchen ist, muß von Fall zu Fall entschieden werden: Man umgehe auch nicht Leute, die für Bücher kein Interesse zu haben scheinen; ein geschickt angebrachtes Angebot hat schon in manchem Uninteressierten die Teilnahme an Büchern wachgerufen.

Über das Verhältnis des Sortiments zum Kino ist viel geschrieben worden, und es ließe sich noch viel mehr darüber sagen. In diesem Zusammenhange soll nur betrachtet werden, wie man auch aus den Brenneffeln Honig saugen kann, d. h. wie man mit dem Kino und durch das Kino verdienen kann. Die einfachste Möglichkeit ist die Einrichtung eines Buchverkaufs im Kino. Man vergesse nicht, daß hier in erster Linie hochrabattierte Ware abzusetzen sein wird, sodas etwa entstehende Miets- und Personalspesen wieder herauskommen. Die Kinos öffnen meist erst während der Nachmittagsstunden, dagegen wird es vielfach möglich sein, das Geschäft, das sie am Eingange für die Zwecke des Buchhandels vermieten, den ganzen Tag über offen zu halten und hier einen ständigen Verkauf für Zeitschriften und aktuelle Bücher, eventuell auch für Zeitungen einzurichten. Ist eine Eintung über die Miete nicht zu erzielen, so führt oft genug das Angebot einer prozentualen Beteiligung, etwa 6% des Umsatzes, zum Ziel.

Unter solchen Umständen hat man auch die sehr wertvolle Projektionsreklame unentgeltlich. Selbst wenn dieser Kinovertrieb keinen nennenswerten Überschuf bringt, vergesse man nicht den ungeheuren Vorteil, daß hier Käuferfichten für das Buch interessiert und herangezogen werden, die sonst nie in Betracht kämen.

Ich habe im vorigen Abschnitt eine eigentümliche Form des Mietvertrages angedeutet, auf die ich noch kurz eingehen möchte. Es ist die prozentuale Beteiligung des Hauswirtes am Gesamtumsatz statt einer festen Mietzahlung. Nationalökonomisch bezeichnet man diese Form häufig als »Sonnenpacht«, weil sie zunächst im Gastwirts-gewerbe zur Einführung gelangte. Hier tritt die Brauerei als Mieterin der Gasthausräume auf, der Gastwirt zahlt keine Miete, sondern an die Brauerei einen erhöhten Hektoliterpreis für das Bier.

Die tatsächliche Unmöglichkeit, heute sehr hohe Ladenmieten zu zahlen bzw. das große Risiko, das in der Neumietung kostspieliger Verkaufsräume liegt, sollte die Aufmerksamkeit gerade im Buchhandel in erhöhtem Maße auf diese Vertragsmöglichkeit lenken. Wenn der Hauswirt am Gesamtumsatz mit 5 bis 6% (diese Beteiligung kann natürlich von Fall zu Fall schwanken) beteiligt ist, so bekommt er für seinen Laden den Preis, den dieser für den Buchhandel wert ist. Die Vorteile liegen gerade bei teuren Läden unter Umständen auf beiden Seiten: Der Buchhändler wohnt zu einem angemessenen Preise und kann nicht, wie dies so oft vorgekommen ist, am Mietvertrage kaputt gehen; er kann es unter diesen Umständen wagen, auch einen teuren Laden zu mieten, der sonst ein reines Spekula-

tionsobjekt darstellt. Der Hauswirt hat seinen Laden, der sonst kaum vermietbar war, vermietet und braucht keine Angst um seine Miete zu haben. Und schließlich ist er stark daran interessiert, daß das Geschäft gut geht, und man unterschätze nicht die Wichtigkeit einer wohlhabenden und angesehenen Persönlichkeit als stillen Werber. Sonstige Schwierigkeiten bestehen nicht, die Zahlungen laufen durch die Kontrollkasse, und der Wirt bekommt in kurzen Zeitabschnitten seine prozentuale Beteiligung.

Ich würde mich freuen, wenn wenigstens die eine oder die andere der vorstehenden Anregungen auf fruchtbaren Boden fiel; vielleicht äußern sich erfahrene Kollegen aus dem Sortiment, was sie von diesen Gedanken halten. Wenn sie aber den Kollegen vom Sortiment Anregungen gebracht haben, so bin ich gern bereit, in einem zweiten Artikel eine Anzahl weiterer Vorschläge zu machen.

## Mag Sievogt (8. Okt. 1868 — 20. Sept. 1932).

Verzeichnis der vom Künstler illustrierten Bücher und seiner Mappenwerke. (Schluß, I f. Nr. 263.)

Von Adalbert Koeper.

- Partmut, Walter: Alice. Mit Illustr. Berlin: Propyläen-Verlag, 1922. 8° Hbr.  
Luzusausg. 150 num. Ex. auf Bütten mit 1 sign. Rad. Vdr.
- Hauptmann, Gerhart: Der Keger von Soana. Berlin: S. Fischer, 1918. 8° 1. Ausg.: 210 num. Ex. auf Bütten. Mit 1 Lith.
- Sektor. 9 sign. Lith. zur »Alias« auf China. Berlin: Br. Cassirer, 1921. Folio. 50 num. Ex.
- Jimmernann, Karl: Tulifantchen. Mit 20 Radiergn. Berlin: Propyläen-Verlag, 1923. (166 S.) gr. 8°  
Ausg. A: Nr. 1—100 mit sign. Abzügen aller Rad. auf Japan;  
Ausg. B: Nr. 101—300, mit sign. Titelrad.
- Der gestiefelte Kater. Mit 10 sign. Lith. 1912. 8° Privatdruck.
- Kinderlieder, Tierfabeln und Märchen. Mit 44 Zeichn., in Holz geschnitten von D. Bangemann. Berlin: Br. Cassirer, 1920. (77 S.) 4°  
Buchausg.: 600 num. u. sign. Ex. Mappenausg.: 40 num. Ex. auf China. Jedes Blatt sign.
- Alabund: Mohammed. Mit 1 Lith. Berlin: Erich Reiß, 1917. 8°  
2. Prospero-Druck.  
60 fig. Ex. auf Bütten, 540 Ex. auf Japanbütten.
- Kleist, Heinrich von: Der Findling. Mit 1 Lith. Berlin: Fritz Seyder, 1924. (24 S.) 8°  
Nr. 1—50 sign., Nr. 51—150 auf d. Stein sign.
- Ein Kriegstagebuch. Mit 36 Illustr. Berlin: Br. Cassirer, 1914. (97 S.) 4°
- Ein Liederbuch. Mit 34 Lith. auf China. Berlin: Br. Cassirer, 1919. Folio.  
Nr. 1—15. Jede Lith. sign. Nr. 16—100. Jedes Buch sign.
- Macbeth. 12 sign. Lith. auf China. Berlin: Br. Cassirer 1927. Folio. 30 num. Ex.
- Menzel, Adolph: Personalia. Mit 5 Lith. Leipzig: E. A. Seemann 1924. Folio. (15 S., 25 S. Fakk.)  
Nr. 1—30 mit je 5 sign. Lith. Nr. 31—300 auf dem Vortitel sign.
- Mozart: Don Giovanni. Bühnenentwürfe. 9 Lith. Berlin: Br. Cassirer 1924. Folio. 100 Ex. auf China. Jedes Blatt sign.
- Randzeichnungen zu Mozarts Zauberflöte. 47 Rad. Berlin: Paul Cassirer. 1920. Folio. 17. Werk der Pan-Presse. 100 Ex. auf Bütten, die Rad. sign.
- Dasf. Volksausg. in Kupfertiefdruck. 1924. Folio.
- Aquarelle zu Mozarts Zauberflöte. 15 Fakk.-Drucke. München: R. Piper & Co. 1920. Folio. 25. Druck der Marées-Gesellschaft. Nr. 1—65 auf Bütten. Nr. 66—300 auf Habern.
- Musäus, Karl: Rübezahl. Mit 50 Illustr. Berlin: Br. Cassirer. 1909. (102 S.) 8°  
Vorzugsausg.: 100 num. Ex. auf Bütten.  
Billige Ausg.: Jecht Abel & Müller, Leipzig.
- Ovid: Lehrbuch der Liebe. Mit 8 Lith. Berlin: Paul Cassirer 1920. 4° 18. Werk der Pan-Presse.  
Ausg. A: Nr. 1—100. Jedes Blatt sign. Ausg. B: Nr. 101—300.
- Eine Passion. 13 sign. Rad. Berlin: Br. Cassirer, 1924. Folio. 100 num. Ex. auf Bütten.  
Vorzugsausg.: 15 Ex. mit Abzügen von d. unverstählten Platten.