

## Redaktioneller Teil

### Jahreswende

Jahr, ich schelte dich nicht,  
Sah'st du gelassen mich leiden,  
seh ich gelassen dich scheiden,  
tröstlich über uns beiden  
leuchtet das ewige Licht.

Sei willkommen, o Jahr!  
Willst du an Schmerzen mich kettten,  
unter den Rasen mich betten:  
gerne, das Leben zu retten,  
bring' ich das Leben dir dar.

Aus: Wilhelm Langewiesche, Der Widerschein (München: C. S. Beck)

### Neujahrswünsche eines Sortimenters.

Von Friedrich Reinecke.

Nicht allgemeine Wünsche will ich hier aussprechen, sondern einige besondere, die den Gesamtbuchhandel angehen. Denn ich glaube, daß wir Buchhändler durch die Schwere der Zeit jetzt reif genug geworden sind, um einzusehen, daß es um das Ganze geht, nämlich um den gesamten Buchhandel und nicht immer nur um den Vorteil des einzelnen, daß vielmehr der Vorteil des einzelnen meistens nur ein augenblicklicher ist, der den Gesamtbuchhandel und damit auch wieder den einzelnen selbst schädigt. Daß ich diese Wünsche aus dem Gesichtswinkel des Sortimenters ausspreche, sagt die Überschrift. Von lieben Kollegen geht mir dauernd Material zu; nur einiges will ich davon verwenden.

1. Ich wünsche, daß künftig der Verlag das Sortiment nicht mehr für größere Bestellungen mit Verpackungsberechnung bestraft; denn diese Strafe ist ein Unrecht, das den Sortimenter verbittert. Eine große Sendung in viele Postpakete verpackt kostet dem Verleger mehr als eine Kiste. Außerdem ist Ballenverpackung mit Bretterschutz oben und unten möglich. Nach § 19 der Verkehrsordnung »darf« besonderes Verpackungsmaterial berechnet werden, muß es aber nicht. Die Lieferungsbedingungen des Deutschen Verlegervereins, die anders lauten, sind einseitig festgelegt und haben bis heute noch nicht die Genehmigung der Gilde, noch weniger diejenigen des Stuttgarter Verlegervereins. Also, Sortimenter, schreibe künftig die Verpackung kostenfrei in Ballen vor. Du kannst es Dir nicht mehr leisten, sie zu bezahlen, und auch Du kannst Deine Großabnehmer — sofern Du solche noch hast — nicht mit der Berechnung der Verpackung bestrafen.

2. Ich wünsche, daß der Verlag niedrige Preise von Volks- oder Sonderausgaben nicht auf Kosten des Sortimenterrabatts erzwingt. Das Sortiment ist in dieser Notzeit nicht mehr in der Lage, sich für derartig schlecht rabattierte und gar noch mit Portokosten besonders hoch belastete Ausgaben zu verwenden: es

wäre Selbstmord. Von den verschiedensten Seiten wird schon die Forderung erhoben, vor unvorteilhaften Angeboten in vertraulichem Kreis zu warnen! Es wäre richtiger, wenn der Verlag die Lebensnotwendigkeit des Sortiments allgemein einsehen und berücksichtigen würde.

3. Ich wünsche, daß auch die Jugendschriftenverleger künftig davon ablassen, billige Reihen mit geringerem Rabatt aufzubauen, als der Gesamtabschluß ausmacht, wenn sie Wert auf ein lebenskräftiges Sortiment legen. Für den Durchschnittsortimenter ist es ja heute ausgeschlossen, gerade bei diesen billigen Reihen den Rabatt zu erreichen, den er für sein Durchkommen braucht, da er nicht einseitig nur einen Verleger führen kann, sondern immer ein ausgewähltes und reiches »Sortiment« bieten muß. Ringbildungen, die dahin zielen, bei Jugendschriften und Bilderbüchern den Rabatt des Sortimenters zu schmälern, sind nicht am Platze. Bisher sind einzelne Sortimenter immer noch stark genug gewesen, diese Vorschriften zu durchbrechen, wenn sie dank ihres großen Absatzes Rückgrat genug hatten.

4. Ich wünsche, daß diejenigen Jugendschriften- und Bilderbücherverleger, deren Erzeugnisse der Sortimenter bisher als Qualitätsware besonders gefördert und regelmäßig zu einem Riesensatz gebracht hat, davon abgehen, nun auch den Aukubuchhandel — Spielwarenhandlungen und manche Warenhäuser — aufzusuchen, um ihnen ihre Erzeugnisse ebenfalls zu »günstigen Lieferungsbedingungen« anzubieten. Es ist ein Trugschluß, wenn der Verleger glaubt, durch Verbreiterung seines Abnehmerkreises außerhalb des ordentlichen Buchhandels sogar in den Zeiten des Konjunkturrückgangs und des sinkenden Preisniveaus einen gleichbleibenden oder gar noch steigenden Umsatz erzielen zu wollen. Denn der Buchhändler kann nicht das gleiche führen wie der Aukubuchhandel, darf nicht das gleiche im Fenster ausstellen wie der Aukubuchhandel, muß sich vielmehr von dem Verkauf jener Bücher zurückziehen. Außerdem nimmt der Verleger aber dem Buchhändler durch Ausdehnung der Konkurrenz wieder Kunden fort, schwächt ihn, der vielleicht allein in der Lage ist, auch andere hochwertige Qualität zu verkaufen, weil dazu Fachkenntnis und Bildung gehört. Weitere Schwächung in dieser schweren Zeit muß aber den Sortimenter zum Untergang bringen, und ich bin fest davon überzeugt, daß der Aukubuchhandel den ordentlichen Buchhandel nie ersetzen können wird. Es ist deshalb auch ein Trugschluß, wenn ein Jugendschriftenverleger für seine billigen Reihen Preise ansetzt, die nur durch Verminderung des Sortimenterrabattes möglich sind sowie durch Steigerung der Auflage zu einer Höhe, daß sie schon nach Ansicht des Verlegers der Buchhandel allein nicht schnell genug absetzen kann, die vielmehr von vornherein noch den Absatz des Aukubuchhandels braucht. Denn von überall her kommen Nachrichten über beabsichtigte Abwehrmaßnahmen, und der Verleger wird sich bald allein entscheiden müssen: entweder Buchhandel oder Aukubuchhandel; sonst könnten seine Auflagen sehr bald für einen von beiden zu hoch sein! Beispiele von Verlegern, die durch die Ausdehnungssucht solcher Art die Gunst des Buchhändlers verloren haben und nun schwer danach ringen, sie wieder zu erlangen, brauche ich hier nicht anzuführen.

5. Ich wünsche, daß sich der Verlag künftig nur des Buchhandels oder des Antiquariats bedient, wenn er Bücher zu herabgesetzten Preisen abstoßen will und dieses nicht durch ehe-