

Personalnachrichten.

Todesnachrichten aus Wissenschaft, Literatur und Kunst. — In Karlsruhe starb im 75. Jahre Prof. Dr. Otto Ammann, Lehrer für Eisenbahnwesen an der Technischen Hochschule; im Wagrammgebiet am 16. August im 48. Jahre Prof. Dr. Gottlieb Bergsträßer, Ordinarius für semitische Sprachen an der Universität München; in Frankfurt a. M. am 28. Juli im Alter von 59 Jahren Prof. Dr. Gustav Embden, Ordinarius der Chemischen Physiologie; in Breslau im 63. Jahre der Otologe Prof. Dr. Victor Hinsberg; am 21. August in Cochem im Alter von 77 Jahren der Dichter Joseph von Lauff; in Frankfurt a. M. am 16. August im Alter von 75 Jahren die Romanschriftstellerin Leonie Meyerhof-Hildek; in Stuttgart im Alter von 89 Jahren der Geograph Prof. Dr. Konrad Miller; in Innsbruck im Alter von 76 Jahren der Botaniker Dr. Otto Stapf.

Sprechsaal

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

Der schöngeistige Verlag und die Lage.

Zwei Punkte sind es, die ich mir gestatten möchte im Anschluß an die Ausführungen des Herrn Dr. Adolf Spemann im Börsenblatt Nr. 170 näher zu beleuchten: Einen, den er in Abschnitt 21 berührt, nämlich die Rabattfrage, und einen, den ich vermissen: die Frage der Notwendigkeit des ausgedehnten Vertreterwesens. Beide berühren sich eng.

Was die Trennung der Rabattfrage anbelangt, so ist es nur eine gerechte Forderung, daß dem sofort Bezahlenden bessere Bedingungen eingeräumt werden als dem, der auf Ziel kauft. Sei es höherer Rabatt oder Barstkonto. Der Verlag macht es umgekehrt: Er stattet Reise- und sonstige Zielaufträge mit durchschnittlich 40%, Barbestellungen und vielfach Novitätenbestellungen nach dem Verlangzetteln aber nur mit 35% aus. Dabei sind die Reiseaufträge mit Spesen und Provision belastet. Bei der Benachteiligung der Barbestellungen liegt augenscheinlich die Auffassung zugrunde, es handle sich ja nur um Besorgungen, für die eine Provision genüge, zumal ja auch noch der Kommissionär daran verdiene. Der beim Vertreter Bestellende dagegen ist der Freund der Firma, während er doch in Wahrheit oft nur sehr gegen gefakte bessere Vorsätze der Überredungskunst des Reisenden erliegt. In hohem Maße riskiert er — aber oft nur das Geld des Verlegers. Folge: Unverkäufliche Vorräte, Umtauschversuche, Zahlungszielüberschreitungen, Illiquidität usw. Wieviel richtiger wäre es, den Sortimentern durch Gewährung höheren Barabatts, so wie es früher war, zu solider Geschäftsgebarung zu veranlassen, wodurch beiden Teilen mehr genutzt wäre als durch große aber gefährliche Zielabschlüsse.

Was nun den allzusehr ausgedehnten Vertretervertrieb anbelangt, so dient dieser als Folge der Übererzeugung der Erzielung eines ungesunden Überabsatzes. Schwindet die Erzeugung, dann wird selbstverständlich auch der Vertrieb eingeschränkt, oder durch die oben angedeutete solidere Methode ersetzt werden. Das heißt, wenn dieser Wunschtraum in Erfüllung geht. Bisher hat jedenfalls der Reisevertrieb das Fortwursteln trotz wahrscheinlicher oft vorhandener besserer Erkenntnis erleichtert, wenn auch letzten Endes nicht zum Segen der Beteiligten. Pflicht des Sortimenters soll es sein, im Rahmen seiner Zahlungskraft zu disponieren. Unter den obwaltenden Umständen wird ihm, tut er diese seine Pflicht, der Vorwurf des Versagens gemacht und der Vertreter bemüht sich, meist mit Erfolg und unter Hinweis auf die großen Abschlüsse, die die Konkurrenz gemacht hat, den Absatz zu steigern. Folgen: Siehe oben! Es ist unbedingt zu wünschen, daß das Vertreterwesen auf das notwendige Maß eingeschränkt wird, um Verlag und Sortiment Spesen, Zeit- und Geldverlust zu ersparen. Nur solche Firmen sollten reisen lassen, bei denen unbedingt *Mutervorlage* allein zum richtigen Einkauf und Verkauf gehört. Jetzt ist es doch so, daß möglichst alle reisen lassen, oder einem Vertreter ihre Artikel mitgeben. Die Arbeit ist sehr zeitraubend und auch unergiebig. Um die Kaufkraft des Sortiments möglichst stark für sich auszunutzen und andern zuvorzukommen, wird die Tour schon im August angetreten, lange bevor die Dinge richtig reif sind: Umschläge, Einbandentwürfe, Leerbände, maschinenschriftliche Publikationspläne treten an Stelle der Muster, und der Sortimenter ist darauf angewiesen, auf Namen und Ruf von Autor und Verlag und die Suade des Reisenden zu vertrauen. Oft ist er der herein-

gefallene und muß sich dann noch Hohn und Vorwurf gefallen lassen, er hätte eben vorsichtiger einkaufen müssen. Er muß aber doch verdienen und so muß er bestrebt sein, die Reiseangebote auszunutzen und auf solche windige »Muster« hin zu kaufen. Diese Art des Vertriebs führt zu vielen Fehlschlägen und gleicht der Methode jenes Schweizerkäsreisenden aus der Anekdote, dessen Mustergepäck das leichteste war, denn es bestand nur aus einem Heftchen, in dem die Lächer im Käse aufgezeichnet waren. Das waren seine Qualitäts-Sortierungen. — Ähnlich handelt heute der Buchhandel. Bei der Masse der Erscheinungen kauft und verkauft er nach der Ausstattung oder anderen äußerlichen Merkmalen, ohne die wirkliche Qualität zu kennen. Der Verlag ist besser dran; er kennt das Manuskript, also das Wesentliche, der Sortimenter sieht nur das Äußere, also Nebensächliche, um erst nach Empfang festzustellen, was er für einen Fisch gefangen hat. Das ist die Schattenseite des Novitätenwesens, hauptsächlich aber auch der beliebtesten Vertriebsart. Sollte es keine andere Möglichkeit, wenn man schon den Bedingt-Verkehr in der früheren Form nicht aufleben lassen will, geben, um dem Sortimenter Erscheinungen, die ihn interessieren, vorzuführen, etwa die unverbindliche Ansichtsendung, mit der Verpflichtung, nicht innerhalb 14 Tagen Zurückgesandtes bar zu bezahlen?

Köln.

Fritz Lehmann.

Die Ausführungen des Herrn Dr. Spemann enthalten neben viel Richtigem eine große Anzahl Gedanken, die vom Sortiment nicht geteilt werden können. Unmöglich vor allem sind die unter Abschnitt 26 gemachten Ausführungen über den Warenhaus-Buchhandel.

Seit Jahren stand ich als nächster Nachbar von Warenhäusern hier am Orte fast allein im Kampfe gegen diese Schädlinge. Ich habe ständig nicht nur in hiesigen, sondern auch in auswärtigen Warenhäusern beobachtet und beobachten lassen. Ich gebe zu, daß die Literatur des Verlages Engelhorn einen nennenswerten Absatz in den Warenhäusern wohl nicht hat. Ich wünschte aber, Herr Spemann hätte sehen können, wie vor Weihnachten in den Warenhäusern Jugendschriften und billige schöne Literatur in einer Art und in Mengen verkauft wurden, wie das etwa am Sonnabendnachmittag mit Aufschnitt in einer gut gehenden Schlachtereie geschieht. Ansehen, hinreichen zum Verkäufer, von ausschreiben ging am laufenden Band. Durch Zufall stellte ich auf einem Auftragszettel eines Jugendschriftenverlages, der von mir einen Auftrag von etwa 200 Mark erhalten hatte, fest, daß er an ein benachbartes mittleres Warenhaus für 2000 Mark verkauft hatte!!

Es gehen hier dem regulären Buchhandel Verdienste verloren, die nicht hoch genug eingeschätzt werden können. Jeder mittlere Sortimenter ist heute auf das Weihnachtsgeschäft und auf das Jugendschriftengeschäft angewiesen. Die Hoffnung vieler Kollegen ist in jedem Jahre der Dezember. Wenn man den Warenhäusern die Buchabteilungen läßt, ist das unverantwortlich und für jeden denkenden Menschen unsagbar. Die Warenhäuser, denen man eine ganze Anzahl Artikel genommen hat, werden sich mit Nachdruck auf den Ausbau ihrer Buchabteilungen legen, um den Ausfall auszugleichen. Der Sortimenter zahlt ihnen so das, was eine weitsichtige und kluge Staatsleitung dem Mittelstand gerettet hat.

Das darf nicht sein und das wird nicht sein!!

Braunschweig.

Karl Pfankuch.

Inhaltsverzeichnis

Mitteilungen der Geschäftsstelle des B.-B. betr. Adolf-Dittler-Spende der deutschen Wirtschaft. S. 651; betr. Verlängerung der Anzeigefrist nach dem Volksverratsgesetz. S. 651; Angabe der Jahreszahl im Copyright-Vermerk. S. 651 / Fachverein »Die deutschen Leihbüchereien e. V.« betr. Regelung der Zeitschriftenfrage. S. 651.

Artikel:

Erwiderung auf den Artikel des Herrn A. Weidemann, Berlin. Von F. Kemnich. S. 651.

Neue Ordnung — auch im schöngeistigen Verlag. Von A. Rauch. S. 652.

»Der deutsche Buchhandlungsgehilfe«. S. 656.

Für die buchhändlerische Fachbibliothek. S. 656.

Kleine Mitteilungen S. 657: Ausverkauf / Ausgleichsverfahren / Anschlußvorträge / Luftschub-Ausstellung / Dr. Stummvoll Direktor der Hochschulbibliothek in Angora / Verdiente Abfuhr / 116. Liste der Schund- und Schmutzschriften / Verbotene Druckschrift.

Personalnachrichten S. 658: Todesnachrichten aus Wissenschaft, Literatur und Kunst.

Sprechsaal S. 658: Der schöngeistige Verlag und die Lage.