

Jeder Buchhändler zu Kantate in Leipzig

Jeder Buchhändler, der es mit seinen Standespflichten ernst meint, sollte sich für einen oder zwei Tage von seinem Geschäft frei machen und zu Kantate nach Leipzig kommen. Es bedarf ja keiner gefährlichen sich über mehrere Tage erstreckenden Reisen in der Postkutsche mehr, wie sie früher die Buchhändler auf sich nehmen mußten. Wenige Stunden bequemer Bahnfahrt und auch noch zu verbilligten Preisen (Mitteilungen über Fahrpreisermäßigung s. Nr. 92, S. 357) genügen heute. Der zur Erledigung der Mehrgeschäfte in Leipzig nötige Aufenthalt erstreckt sich auch nicht mehr auf Wochen wie in früheren Zeiten. Sie haben es also in allen Dingen weit bequemer als Ihre Vorgänger.

Zu Kantate in Leipzig ist ein Lösungswort, das in unserer Zeit erst recht wieder Bedeutung hat. Wenn auch die frühere Mehreinnahme aus unserem Berufsleben verschwunden ist, so hat es doch seine guten Gründe, wenn der Buchhandel an seinen Kantate-Tagungen festhält. Einmal im Jahre bringen sie die Angehörigen unseres Berufes in allen seinen Zweigen aus allen Teilen Deutschlands und von weither über die Grenzen nach Leipzig, wo sie ihre Zusammengehörigkeit bekunden.

Die Hauptversammlung des Börsenvereins und die gemeinsame Tagung des Börsenvereins und des Bundes sind den uns

alle angehenden geschäftlichen Dingen gewidmet. Die Kundgebung am Sonntag, bei der voraussichtlich Reichsminister Dr. Goebbels sprechen wird, muß zu einem gewaltigen Bekenntnis des Buchhandels werden, mit dem er erneut sich zur Erfüllung der ihm anvertrauten Aufgaben verpflichtet. Die vorausgehenden geschäftlichen Sitzungen und Arbeitstagungen bieten jedem Berufsangehörigen Anregungen und Gelegenheit zur Aussprache.

Von jeher gehörte aber auch zu den Leipziger Kantate-Tagungen die Pflege der Geselligkeit und die Bekanntschaft mit der ernstesten oder heiteren Muse. Einen künstlerischen Höhepunkt wird diesmal die Aufführung des Götz von Berlichingen mit Heinrich George bringen. Das Kameradschaftliche Beisammensein am Sonntag-Nachmittag mit seinen künstlerischen Darbietungen (die genaue Reihenfolge und die Namen werden nächstens verraten) verspricht ein großes Fest zu werden, bei dem keiner fehlen darf.

Wenn Sie Ihre Zugehörigkeit zum Stand bekunden, wenn Sie Ihre Pflicht der Teilnahme an den geschäftlichen Sitzungen und Beratungen erfüllen und wenn Sie Kameradschaft pflegen wollen, kommen Sie am 9. und 10. Mai nach Leipzig!

Was mache ich bloß mit meinen Landkarten?

Einige Anregungen und Vorschläge von W. Daucher

Ja, lieber Kollege, die Frage ist sehr einfach, aber sie zu beantworten ist um so schwieriger. Ich will's aber mal versuchen!

Sie müssen bestrebt sein, jede Ursache zum Argernis von vornherein auszuschalten. Das Leben ist ohne Arger viel schöner und Ihrer Gesundheit und dem Geschäft zuträglicher. Was ärgert Sie, wenn Sie Ihr Lager ansehen? Alte Ladenhüter! Jawohl, das gibt es, und zu Ihrem Trost sei gesagt, nicht nur im Buchhandel. Erfreulicherweise gibt es sie bei Landkarten und Reiseführern viel weniger als bei sonstigen Büchern, zumal nicht so hohe Gestehungskosten wie bei Büchern damit verbunden sind. Also ran an den Feind und weg damit. Es hat ja keinen Zweck, Ladenhüter, welche schon seit Jahren auf Ihrem Lager unverkäuflich ruhen, noch weiter mitzuschleppen. Schöner und neuer werden sie dadurch nicht, und die Verkaufsmöglichkeit sinkt mit jedem Jahr mehr und mehr. Wenn Sie sich gar nicht davon trennen können, legen Sie die alten Schmöcker ruhig auf die Seite, räumen Sie ihnen ein Nisch in irgendeiner Ecke ein, unter Umständen können Sie damit noch »fahrendem Volk« (es sind damit nicht Automobilisten gemeint) eine Freude machen. — Durch dieses Vorgehen bekommen Sie ein einwandfreies Lager, haben wieder Freude daran und Ihre Einsatzbereitschaft wird größer. Ergebnis: Größere Umsätze und größerer Gewinn.

Wie vermeide ich aber die Entstehung von Ladenhütern?

Das ist gar nicht so schwer wie Sie denken. Richtig, ein gut fortiertes Lager müssen Sie haben, um die Wünsche Ihrer Kunden wirklich befriedigen zu können. Sachgemäß beraten und bedienen können Sie aber nicht, wenn Sie sich nur den Umschlag ansehen. Glauben Sie mir, eine Landkarte ist oft viel interessanter als ein Buch, welches Sie doch als guter Buchhändler auch inhaltlich kennen sollten. Sie müssen also die Karte »lesen«. Sie werden schnell hinter die Qualitäten, Eigenheiten, Verwendungsmöglichkeiten usw. der verschiedenen Karten und Führer kommen. Sollte Ihnen dieses »Kartenlesen« selbst keinen Spaß machen, dann überlassen Sie das Kartengeschäft ruhig Ihren jungen Mitarbeitern, welche heute wieder mit der Landkarte geschult werden und daher meist ein gutes Verhältnis zu ihr unterhalten — was schließlich ja auch wieder dem Geschäft zugute kommt.

Sind Sie über die verschiedenartige Verwendungsmöglichkeit, den Umfang, Farbgebung usw. der Karte unterrichtet — bleiben

Sie vor allen Dingen bemüht, nur gute Karten zu kaufen bei Firmen, welche Ihnen als zuverlässig und entgegenkommend bekannt sind, d. h. welche nicht Wert auf große Augenblicksgeschäfte, sondern auf beiderseitig zufriedenstellende Dauerbindung legen. Dann, lieber Kollege, dürften Ladenhüter bei Landkarten so gut wie nicht mehr vorkommen.

Wie bestelle ich Landkarten?

Eigentlich eine komische Frage. (Die Antwort lautet natürlich nicht: »schriftlich«.) Glauben Sie mir, Sie haben sich schon manche Mark entgehen lassen, weil Sie sich über die Auslieferungsbedingungen der einzelnen Verlage nicht im klaren waren. Warum bestellen Sie z. B. 5 Karten eines Verlages, wenn derselbe Partie 7/6 gibt? Sie wissen das nicht? Ja, warum nicht? Das ist doch eine wichtige Existenzfrage, ob Sie mit 5 oder 10% schlechter einkaufen! Der Verlag selbst kann Ihre Bestellung auch nicht ändern, denn er weiß ja nicht, wie Sie disponiert haben. Also, vielleicht eine kleine Liste anlegen und die Bezugsbedingungen notieren. — Dann gibt es noch eine Möglichkeit, billig einzukaufen. Wir haben einige Landkarten-Großhandlungen, welche alle Landkarten und Reiseführer zu den jeweiligen Original-Rabattfähen und Partien ausliefern. Sie können also mit einem Bestellzettel Karten und Führer zehn verschiedener Verlage bestellen und haben doch nur einmal Porto zu zahlen. Selbst ein in manchen Fällen etwas geringerer Rabattsatz macht die Sache immer noch rentabel für Sie. — Holen Sie also mal ein Angebot einer solchen Landkarten-Großhandlung ein.

Wie stelle ich die Verbindung mit dem Publikum her?

Werben, werben, und nochmals werben. Sie werben doch für das Buch; warum nicht auch für die Landkarte und den Reiseführer? Die Verlage machen es Ihnen ja so einfach. Fordern Sie doch mal neutrale Prospekte an, versehen Sie diese mit Ihrem Firmenstempel und legen Sie sie Ihren Schreiben und Paketen bei. Es hat natürlich keinen Sinn, wenn Sie einem Professor einen Prospekt über Bürokarten zuschicken. Auch hier: Behandeln Sie die Landkarte genau wie Ihr Buch, Sie werden gut dabei fahren. Warum erhalten z. B. Ihre alten Kunden vor Beginn der Reise- oder Skifaison nicht einen besonderen Werbebrief über Landkarten und Reiseführer? Vor Weihnachten wird eine solche Werbung von Ihnen doch auch für das Buch für notwendig gehalten! Unter