

Nachdem ich Ihnen so die Schwierigkeiten, die den Buchhandel im allgemeinen und das Sortiment im besonderen bedrohen, geschildert zu haben glaube, komme ich nun zu den besonderen Notlagen des Verlages.

Bevor ich in die Einzelheiten eintrete, glaube ich eine allgemeine Bemerkung über die Notwendigkeit, auch diese anzuführen, vorausschicken zu sollen.

Unser Verband setzt sich aus Sortimentern und Verlegern zusammen; sind die Sortimenter an Zahl auch weit aus überwiegender, so haben doch auch die Verleger als Mitglieder einen Anspruch darauf, in ihren Vertriebschwierigkeiten gewürdigt zu werden. Neben diesem Billigkeitsfaktore erachte ich es aber für wichtiger, daß die Sortimenter das audiatur et altera pars hören, denn erst hieraus können sie erkennen, ob Hoffnung besteht, ihre eigene Lage zu bessern.

Ich zerlege die zeitigen Schwierigkeiten des Verlages in folgende Gruppen: 1. Der Verkehr mit den Autoren; 2. Die Druckkosten; 3. Die Geldlage; 4. Die Kreditentnahme und Kreditabgabe; 5. Der Reklameetat.

»Ein Kerl, der spekuliert,
Ist wie ein Tier auf dürrer Heide,
Von einem bösen Geist im Kreis herumgeführt
Und ringsumher liegt schöne grüne Weide.«

Dieses Wort unseres Altmeisters Goethe, meine Herren vom Sortiment, möge etwas zur Stimmung beitragen, wenn man den Beruf des Verlegers betrachtet. Es liegt etwas Spekulantentum in seiner Tätigkeit, und es sollte daher stets bedacht werden, daß diese Blutbeimischung seinen Kalkulationen zugute kommen muß. Das erhöhte Risiko verlangt eben höhere Gewinnchancen, als sie im allgemeinen üblich sind. Wenn trotzdem der Erfolg nur wenigen beschieden ist, so ist schon daraus erkenntlich, daß eine Reihe anderer Faktoren notwendig sind um denselben zu sichern. Diese sind es nun, die gerade in den letzten Jahren bedeutenden Schwierigkeiten begegneten und teilweise zu der ablehnenden Haltung der Verleger, höhere Rabatte zu gewähren, beigetragen haben.

Der Eingang des Manuskriptes bringt auch die Forderung des Verfassers. Hierbei wird sich sagen lassen, daß dieselbe Steigerungen mit sich gebracht hat, die im Wechsel der Zeiten durchaus begründet sind. Die Schwierigkeiten, die dem Verlage aber neuerdings entstehen, sind in den sogenannten Aufklärungsstärkungen zu suchen, die den Verlag als ein höchstrentierendes Geschäft hinstellen, dessen beispiellose Gewinne zumeist darauf zurückzuführen seien, daß die Honorare zu gering bemessen würden. Bei bestehenden Verbindungen zwischen Schriftstellern und Verlegern wird diese gegen den Verlagsbuchhandel hegende Tätigkeit nicht übermäßig viel Schaden anrichten, wenn auch nicht zu leugnen ist, daß selbst in diese Beziehungen hinein ein Ton getragen wird, den man alles andere als fördernd bezeichnen kann. Die Schwierigkeiten, die zwischen Verleger und Autoren in neuerer Zeit aber im besonderen aufgetreten sind, betreffen gerade wieder den der allgemeinen Förderung bedürftigsten Teil unseres Geschäfts, den wissenschaftlichen Buchhandel. Habe ich schon einmal im vorstehenden auf die Tätigkeit des Akademischen Schutzvereins hinweisen müssen, so darf man gerade an dieser Stelle am allerwenigsten seine Tätigkeit übersehen. Es sind nicht nur die das Sortiment schwer belastenden Bestimmungen, die der Verleger neuerdings in seinen Verträgen aufnehmen muß und auf Grund der er verpflichtet wird, an den Autor die Bücher zu dem niedrigsten Abgabepreise abzugeben. Es zeigt sich diese Tätigkeit auch darin, daß die Honorare für den einzelnen Bogen, nach dem sie gemeiniglich bestimmt werden, eine unverhältnismäßig hohe Steigerung erfahren haben, mit dem gleichzeitigen Endziel, in dem Verlagsvertrage auch Bestimmungen über

den Verkaufspreis des Buches aufzunehmen. Durch diese Bemühungen wird die Kalkulation des Verlages in Grenzen hineingedrängt, die den bestimmten Endzweck haben, den Nutzen des Gesamtbuchhandels — Verlag wie Sortiment — zu beschneiden.

Wo der Verkaufspreis nicht mit in der Vertragsstipulierung bestimmt ist, muß aber die gesteigerte Forderung des Honorars notgedrungen zu einer Erhöhung der Bücherpreise führen, was wiederum Schwierigkeiten beim Absatz und etwa vorhandenen Konkurrenzausgaben hervorruft.

Als weitere besondere Schwierigkeit für den Verlag habe ich die Druckkosten namhaft gemacht. Ihnen allen ist die Steigerung des deutschen Buchdruckertarifes vom Ausgang des Jahres 1907 durch Beispiele bekannt geworden. Sie haben auch in Ihrer Mehrheit gewiß schon gehört, daß diese Preiserhöhung einem Zuschlage von 10 Prozent gleichkam. Bei dieser Steigerung ist es aber nicht geblieben, denn im Laufe der Zeit hat es sich gezeigt, daß neben dieser allgemeinen Erhöhung von 10 Prozent bestimmte Schriftgattungen wie beispielsweise kleiner Schriftsatz und Tabellensatz noch wesentlich höheren Aufschlägen unterlagen. Ja, es ist sogar soweit gegangen, daß der deutsche Buchdruckertarif die technische Vervollkommnung seines Betriebes zu einer ganz bedeutenden Preissteigerung benutzte.

Es ist wohl in keinem Erwerbszweige bis jetzt möglich gewesen, die durch technische Vervollkommnung hervorgerufenen Erleichterungen und damit eintretenden Verbilligungen einfach zu unterdrücken und den durch diese Neuerungen erwachsenden Vorteil der Kundschaft zu entziehen.

Die Satzstätigkeit der Buchdruckereien hat durch die Einführung der Setzmaschinen eine vollständige Umwälzung für bestimmte Satzleistungen hervorgerufen. Der sogenannte glatte Satz, wie wir ihn namentlich beim Werk- und Zeitschriften-Druck haben, wurde durch die Erfindung der Setzmaschine vollkommen in den Bereich dieser Maschine gezogen. Dieselbe schaffte eine große Ersparnis von Handsetzern und gab dadurch die Möglichkeit, in kurzer Frist und zu wesentlich billigeren Herstellungskosten den Satz zu liefern. Dieser Vervollkommnung im Buchdruckgewerbe erfreute sich namentlich der Verlagsbuchhandel im breitesten Maße, bis ihm die Organisation der deutschen Buchdrucker durch die neuen Tarifbestimmungen hier einen kräftigen Riegel vorschob. Derselbe verlangte von seinen Mitgliedern, daß der Satz, der mit Setzmaschinen hergestellt war, in Zukunft genau unter derselben Berechnung zu erfolgen habe, wie der Handsatz, was für den Kostenpunkt eine nachweisbare Steigerung von sechzig bis siebenzig Prozent des Maschinensatzes ergab.

Welche Schwierigkeiten dem Verlagsbuchhandel durch diese Bestimmung erwachsen, mögen Sie aus einem kleinen Beispiele erkennen.

Ein Zeitschriften-Verleger, der für sein Blatt bis dahin Setzmaschinensatz verwandte, hatte auf Grund der Kosten für diesen seinen Abonnementspreis bestimmt. Durch den vorhin erwähnten kolossalen Zuschlag wurde derselbe vor folgende Alternative gestellt. Er mußte entweder den Abonnementspreis erhöhen oder er arbeitete glattweg mit Schaden, wenn er denselben bestehen lassen wollte. Ein dritter Weg, das Blatt einfach an anderer Stelle drucken zu lassen, führte zu Aufklärungen, die man im geschäftlichen Leben kaum zu den Möglichkeiten rechnen sollte. Etwa eingeforderte Offerten mußten seitens des Offerierenden an eine Amtsstelle des Tarifamtes eingereicht werden und erhielten von dieser nur dann die Billigung, falls sie den Bestimmungen des Tarifes entsprachen. Auf deutsch gesagt, der von dem alten Drucker geforderte Preisaufschlag mußte auch von dem neuen Drucker von vornherein in Rechnung