

mit Unterstützung des Buchhandels, würden das gesteckte Ziel erreichen können. Keinesfalls brauchte ein Konkurrenzunternehmen des Dürerbundes zu fürchten zu sein. Denn mit uns hätte der Dürerbund viel erreichen können, ohne uns wird er nichts zuwege bringen, dieses Resultat der Kämpfe der letzten Monate dürfte wohl auch Herrn Dr. Avenarius restlos klar geworden sein.

Ich komme jetzt zu der Frage nach den Kosten eines solchen Katalogs und dessen Verteilung.

(Redner gibt ausführliche Berechnungen über Satz, Druck, Papier, Buchbinderarbeit usw. des Katalogs bei einer Auflage von vorerst einer halben Million.)

Die Verteilung der Kosten könnte folgende sein: Der Verleger zahlt seinen Beitrag für jeden aufgenommenen Titel, wechselnd je nach der Höhe der Auflage. Der Sortimentler zahlt pro Tausend des Katalogs eine bestimmte Summe, mit andern Worten, er kauft den Katalog. Plakatierung und Inserate übernimmt das Sortiment, am besten die vereinigten Sortimentler einer jeden Stadt, die Kosten für Kritiken usw. zahlen die Verleger. Ein herauszuwirtschaftender Überschuß würde für die geringen Bedürfnisse der Redaktion bzw. Geschäftsstelle bereitgestellt werden müssen.

Nach der gegebenen Kalkulation des Katalogs bei einer Auflage von einer halben Million würden sich die Kosten etwa folgendermaßen verteilen: Der Insertionspreis würde pro Titel mit angefügter Kritik 20 M betragen, der Katalogpreis für das Sortiment wäre pro Tausend mit 5 M zu bemessen.

(Redner gibt wiederum eine Übersicht über die somit sich ergebenden Gesamtbeträge und Überschüsse für die Geschäftsstelle.)

Sie werden zugeben, daß bei der Riesenaufgabe von einer halben Million diese Preise als äußerst mäßige zu bezeichnen sind. Bei einer Auflage von 1 Million würden die Preise für das Sortiment die gleichen bleiben, der Verleger würde naturgemäß eine entsprechend höhere Titelgebühr zu zahlen haben.

Mit dem Katalog, der nur den Anfang bilden soll, wären natürlich die Vertriebsmöglichkeiten der Gesellschaft bei weitem nicht erschöpft. Schön gezeichnete Schaufensterplakate, Säulenschläge usw., die nur den Mitgliedern zugänglich sein würden, gesetzlich geschützte, auffällige Auslagestände u. a. m. kämen als Propagandamittel in Betracht. Es erscheint mir nicht ratsam, in einem Vortrag in so großem Kreise, in einem Referat, das gedruckt zur Kenntnis des Buchhandels und auch anderer Kreise kommt, alle Vertriebs- und unter Umständen auch Kampfmittel vorzeitig bekanntzugeben, das wird in einem kleineren Kreise zur Ausführung des Planes entschlossener Kollegen möglich sein.

Es sei mir aber gestattet, auf die bekannte Duplizität der Ereignisse und Gedanken hinzuweisen. Denn eben kündigt Kollege Dietrich, München, einen Sammelkatalog von Jugendschriften an, dessen Auflage von 50 000 Exemplaren in ein paar Tagen vergriffen war. Ist dieser Katalog nun auch ganz anderer Art als der von mir geplante, so beweist sein Erscheinen und sein Anklang doch die Notwendigkeit eines solchen Vertriebsmittels mit genügender Deutlichkeit.

Ich fasse kurz nochmal alles zusammen, was der Buchhandel erreichen will:

1. die gute Jugendschrift zu verbreiten, den Ramsch und die Fabrikware zu verdrängen,
2. den Warenhausbuchhandel einzuschränken und den Listen der Lehrervereine ein Seitenstück zu schaffen,
3. das Vertrauen des Publikums zum Buchhandel zu befestigen durch die Unbestechlichkeit des Urteils und der Empfehlung in den Vertriebsmitteln.

Mein Plan, der in kleinem Kreise von Verlegern und Sortimentern ausgearbeitet und sicher vielfach erweitert und verbessert werden kann, hat den Vorzug, nicht mit unerschwinglichen Kosten verbunden zu sein. Ein Duzend unternehmender Jugendschriftenverleger und ein paar Duzend leistungsfähiger Sortimentler, die nicht auf die gebratenen Tauben warten, mögen den Anfang machen, andere werden schon in großer Zahl nachkommen.

Den Jugendschriftenvertrieb wieder in die Hände des Sortiments zu bringen, dem Grosso- und Ramschbuche Abbruch zu

tun, den seriösen Verleger gegenüber dem Bücherfabrikanten zu stützen, das sind die Ziele, die wir alle, Verleger, Sortimentler und gewiß auch das Publikum begrüßen können und mit Energie verfolgen sollten.

Der Vorsitzende spricht dem Referenten den Dank der Versammlung aus.

Herr Rudolf Scholz, Mainz, begrüßt lebhaft die Vorschläge des Referenten und glaubt, daß mit ihrer Ausführung Erfolg sicher zu erzielen sein werde. Der Versuch, einen derartigen Katalog zu schaffen, müsse unter allen Umständen gemacht werden, besonders da die Kosten für Verleger und Sortimentler erschwingliche seien. Redner macht darauf aufmerksam, daß sich in Berlin bereits ein Verband von Männern der Wissenschaft und Buchhändlern gebildet habe, der aufrichtig wünsche, daß sich ihm eine möglichst stattliche Zahl von Verlegern und Sortimentern anschließe. Es sei wünschenswert, daß sich der Referent mit dem Vorsitzenden dieser Vereinigung zur weiteren Besprechung der Angelegenheit in Verbindung setze.

Was den Vorstand des Dürerbundes betreffe, so handle es sich eigentlich gar nicht um eine größere Anzahl von Personen, sondern lediglich um Dr. Avenarius, der Alleinherrscher sei und den Beinamen »der Papsi von Blasewitz« nicht umsonst führe. Ein Herr des sogenannten Vorstandes des Dürerbundes habe einmal erklärt, er wisse gar nicht, daß er Mitglied dieses Vorstandes sei, entsinne sich aber dunkel, vor langen Jahren einmal hineingewählt worden zu sein.

Redner verbreitet sich dann in weiteren Ausführungen und Verlesungen über den Geschäftsbetrieb des Dürerbundes und stellt fest, daß Dr. Avenarius als Vormund des Buchhandels so ungeeignet wie nur möglich sei.

Herr Georg Krehenber, Berlin, erwidert auf die Äußerung des Referenten, daß Avenarius Idealist sei, nach seiner Ansicht sei Avenarius in erster Linie ein ausgezeichnete Geschäftsmann. Der Buchhandel könne mit dem Dürerbund unter Leitung des Herrn Avenarius unter keinen Umständen paktieren. Redner verweist auf die Broschüre, die der Börsenverein soeben versende und die die Angriffe des Dr. Avenarius zurückweise. Er bittet die Versammlung, dieser Broschüre die weiteste Verbreitung zu geben.

Herr Otto Meißner, Hamburg, dem die Vorschläge des Herrn Ritschmann sehr sympathisch sind, verliest einen Teil des Jahresberichts des Kreises Norden, der ähnliche Vorschläge wie der Referent macht. Er legt bei dem Unternehmen eines solchen Katalogs vor allem Wert auf die Mithilfe des Buchhandels, insbesondere des Sortiments. Redner macht dann noch eine Reihe von Vorschlägen für die Ausgestaltung des Katalogs und glaubt, daß durch dessen Verbreitung ein guter Erfolg für Verlag und Sortiment erzielt werden könne.

Herr Wilhelm Müller, Wien, steht der Sache noch skeptisch gegenüber, da die Zahl der Verleger, die in den Katalog hineintrollen werden, sehr groß sein dürfte und der Katalog infolgedessen mit 32 Seiten nicht auskommen könne. Es möge von vornherein entweder ein größerer Katalog geplant werden oder man solle erwägen, ob nicht die bestehenden Weihnachtskataloge nach den Ausführungen des Referenten bearbeitet werden könnten. Eventuell solle man nur die Erscheinungen der letzten Jahre aufnehmen.

Herr Heinrich Bohsen, Hamburg, berichtet, daß die Geschäfte der Haus- und Küchengeräte sich gegen den Dürerbund erklärt haben.

Herr Georg Dietrich, München, gibt ausführliche Erklärungen über den von ihm herauszugebenden Sammelkatalog guter Jugendliteratur. Es könne nicht die Absicht bestehen, lediglich die allerbilligste oder schlecht rabattierte Literatur im Katalog zu bringen, da Verleger und Sortimentler vom Verdienst leben müssen. Redner hält es für wichtig, daß der Katalog illustriert sei, er werde dadurch allerdings, da Kunstdruckpapier verwendet werden müsse, teuer. Redner ersucht die Jugendschriftenverleger, sich endlich zu gemeinsamer Arbeit zu vereinigen. Der Verlegerverein solle da helfen. Skeptisch stehe er allerdings dem vom Referenten gewünschten Kritik der Lehrer gegenüber.