

leiden an zu viel Sortimentsgeschäften!« Die Diagnose ist falsch! Die steigende Zahl der Firmen im Adreßbuch ist ganz irreführend, als maßgebend kann man eher ansehen die Zahlen in der Versendungsliste des Verlegervereins. Daraus ergibt sich, daß z. B. Marburg vor 40 Jahren bei etwa 9000 Einwohnern und noch nicht 500 Studenten 4 Sortimente hatte, heute bei 22 000 Einwohnern und 2300 Studenten nur 8. Für Göttingen sind die Zahlen: 1876 bei 17 000 Einwohnern 5 Sortimente, 1916 bei 37 600 Einwohnern 8 reine Sortimente, die Studentenziffer dabei in ähnlicher Steigerung wie bei Marburg. Hamburg: 1876 bei 381 000 Einwohnern 35 Sortimente, heute bei etwa 1 Million Einwohnern 87 reine Sortimente nach der Angabe der Versendungsliste des Verlegervereins, wozu wir erklären müssen, daß für Hamburg heute ebensowenig 87 Sortimente für den Vertrieb wissenschaftlicher Neuigkeiten in Frage kommen wie 1876 35. Die Zahl der in Frage kommenden Sortimente hat sich in Hamburg kaum vermehrt. Diese Beispiele lassen sichere Schlüsse für den ganzen Buchhandel zu. Wo ist die unverhältnismäßige Steigerung der Zahl der Sortimentsgeschäfte? Wer aber eine so falsche Diagnose stellt, kann nicht beanspruchen, daß seine Heilmittel für wirksam gehalten werden. Wir übergehen also, was Herr D. über überspannte Mieten, überspannten Luxus, allgemein Volkswirtschaftliches und im besonderen Buchhändlerisches sagt: es sind das meistens alte und falsche Behauptungen, die schon oft widerlegt wurden. Auch lassen wir uns durchaus nicht gruselig machen durch die Züchtung neuer Konkurrenten wegen der Erhöhung des Rabatts um 5 % bei wissenschaftlichen Büchern, durch den »Zudrang, wo es etwas zu verdienen gibt«, »durch die ständig zunehmende Zahl der Sortimente«, die es tatsächlich gar nicht gibt. Gruselig kann uns höchstens werden bei der tatsächlich stets zunehmenden Zahl der Verleger, die alle die Verwendung des Sortiments heischen.

Aber eine Stelle aus dem Aufsatz des Herrn D. müssen wir hier noch wiederholen. Mit überlegener Gelassenheit fragt er: »... sind da wirklich 25 %, ja selbst bei Schulbüchern 20 % nicht genug für die verhältnismäßig geringe tatsächliche Arbeit und die dadurch hervorgerufenen, doch nicht erheblichen Unkosten?« Wir nannten die Ausführungen des Herrn D. eingangs etwas weltfremd — bedarf es dafür weiterer Beweise? Dagegen möchten wir diese Äußerung benutzen, um die gesamten Schulbücher-Verleger auf die Bedeutung des in der diesjährigen Kantate-Hauptversammlung gefaßten Beschlusses betr. Verkaufsordnung § 7 hinzuweisen: Der Sortimenter hat jetzt das formelle Recht, bei allen unter 30 % rabattierten Büchern, einschließlich Schulbüchern, einen Aufschlag zu nehmen. Nach mehrfachen Äußerungen dazu in der Hauptversammlung ist das tatsächlich schon vielfach ohne formelles Recht geschehen, und das Publikum hat anstandslos die erhöhten Preise bezahlt, wird es namentlich bei Schulbüchern auch künftig tun, selbst wenn der Verleger den Preis auf das Titelblatt druckt. Das Schauergermälde, welches Herr D. gemalt hat von den Ministerien und Schulverwaltungen, die die Schulbücher direkt von den Verlegern an die einzelnen Schulen liefern lassen, ist in der Phantasie recht eindrucksvoll, die Wirklichkeit sieht glücklicherweise anders aus.

Wo bleibt der feste Ladenpreis im deutschen Buchhandel? Sollte es bald dahin kommen, daß man mit Recht sagen kann: Die Totengräber des Ladenpreises sind diejenigen Verleger, welche beharrlich dem Sortimenter einen auskömmlichen Rabatt verweigern! Noch etwas ist geeignet, den Ladenpreis hinfällig zu machen, das sind die Teuerungszuschläge gewisser Verleger. Wenn ein Verleger Zuschläge berechnet, die er dem Sortimenter angemessen rabattiert, so ist das ein Verfahren, welches wir nicht als wünschenswert ansehen — wir sind vom Anfang an für wirkliche Preiserhöhungen eingetreten —, aber die Gleichmäßigkeit des Verkaufspreises läßt sich dabei festhalten. Anders ist es jedoch bei denjenigen Verlegern, die ihrerseits irgendeinen Prozentsatz auf den Nettopreis der gebundenen Bücher dem Sortimenter aufschlagen. Solche Verleger gibt es auch, und nicht nur kleine. Wieviel Aufschlag soll da der Sortimenter

auf den Aufschlag des Verlegers berechnen? Der eine begnügt sich vielleicht mit 10 %, der andere nimmt vernünftigerweise gleich 25 % oder mehr; jedenfalls ist der gleichmäßige Ladenpreis hin! Uns scheint, daß sich hier eine notwendige und dankbare Aufgabe für den Vorstand des Deutschen Verlegervereins bietet.

»Wer zwingt den Sortimenter, Werke zu vertreiben, die ihm seiner Ansicht nach nicht genug Verdienst bringen? Man vertreibt doch als guter Kaufmann hauptsächlich die Artikel, an denen man verdient« — so spricht Herr Degener mit Nachdruck. Möglich ist es schon, daß diejenigen Sortimenter, welche bisher in alter Auffassung ihres Berufs wissenschaftliche Bücher vertrieben haben, sich diese Frage ernstlich vorlegen und dann zur Antwort kommen, daß der Vertrieb wissenschaftlicher Literatur ganz unlohnend und deshalb vertwerflich ist; daß sie künftig nur noch Bestellungen darauf annehmen, für welche dann eine Besorgungsgebühr genügt. Das ist nicht nur möglich, sondern sogar wahrscheinlich, wenn die berufenen Instanzen und Männer im deutschen Verlage hartnäckig ihre Augen gegenüber zwingenden Notwendigkeiten verschließen. Ob mit der Einstellung des Neuigkeitenbetriebes zwar dem Verlagsbuchhandel und der Wissenschaft gedient sein würde, ist eine andere Frage.

Alle Unkosten, als da sind Lebenshaltung, Gehälter und Löhne, Mieten, Steuern und Abgaben aller Art usw., sind gewaltig gestiegen und werden noch mehr steigen, natürlich nicht für den Sortimenterbuchhandel allein. Der deutsche Verlagsbuchhandel aber, wenigstens in seinen maßgebenden Instanzen, bleibt demgegenüber lau. Er sagt nicht und kann auch nicht sagen: »Die Bücherpreise vertragen eine Erhöhung von 5 % zugunsten des Sortiments nicht«, aber er zieht Stimmen, die sich ablehnend verhalten, weil sonst der Sortimentsbetrieb zu gewinnbringend und verlockend würde, für seine so bedauerliche laue Stellungnahme als beweiskräftig mit heran. Möchte doch die schwere, aber auch große Zeit die Entscheidungsfähigkeit stärken bei allen denen, die noch lässig zur Seite stehen, ehe ein »Zu spät!« unermesslichen Schaden anrichtet.

Wir danken all den zahlreichen Verlegern, die unserm Begehren, sei es mit, sei es ohne Erklärung, schon entsprochen haben, und hegen die feste Zuversicht, daß ihre Zahl stetig steigen wird: Zu deutlich sprechen die Zeichen der Zeit!

In kollegialer Begrüßung

Die Vorstände des Buchhändler-Verbandes Kreis Norden
und des Hamburg-Altonaer Buchhändler-Vereins.

J. A.:

Otto Meißner. Justus Bape.
Theodor Weitbrecht.

Über unsere Kraft.

Es ist Frühsommer und ein Tag schöner als der andere, beinahe unerlaubt schön. Da muß unsereiner auch sein Teilchen davon genießen, so gut es eben gehen will in der Großstadt und nach Lage der Umstände, Zustände und alles dessen, was einen daran hindern will. Ganz so einfach ist das nicht, denn Bahn- wie Wegstunden kosten Kraft, kosten Stiefelsohlen und Nervenstränge, mehr als man davon heutzutage überflüssig hat. Man kann seinen inneren Menschen auch nicht ausziehen wie den Werkeltagsrock und für den Sonntag auslüften; man trägt, was einen bewegt, weiter mit und läßt es eben von Himmelsbläue und grüngoldenem Sonnenlicht aufhellen und durchstrahlen, soweit es gehen will. . . . Man tut auch gut, für alle Fälle und um nicht ins Uferlose mit den Gedanken und Empfindungen zu geraten — nie weiß man vorher, was einem davon unterwegs aufstößt — irgend etwas zum Lesen bei sich zu haben. Christ muß es nicht sein, wenn man an Stimmungen dieser Art ohndies leidet; also irgend etwas Sachliches. Heute nahm ich mir die redaktionellen Teile des Börsenblattes mit, vom 9. bis 15. Juni, und fuhr um ein paar Nidel, nach Sieben schon, in drangvoll fürchterlicher Enge zwischen Rucksäcken, Gepäcketen, Gebetbüchern, Handkofferln und Gießkannen, Sommer- und Lodenhüten männlichen und weiblichen Geschlechts den