

Der deutsche Buchhandel als solcher wäre vernichtet. Man nehme das Beispiel, das der Einsender auf Seite 176 im Börsenblatt Nr. 52 anführt, zur Hand.

Früher Umsatz $\text{M} 50\,000$, 30% $\text{M} 15\,000$, Reingewinn $\text{M} 5\,000$
 jetziger „ $\text{M} 75\,000$, 30% $\text{M} 22\,500$, „ $\text{M} 11\,250$

Das heißt, hätte man die 10% der Notstandsordnung unverschieden bewilligt, sondern wäre jener Verlegergruppe gefolgt, so hätte der Sortimenter bei 50% der Erhöhung des Umsatzes = $\text{M} 11\,250$. — — $\text{M} 7\,500$. — — $\text{M} 3\,750$. — Gewinn ($\text{M} 1\,250$. — weniger verdient als im Frieden, d. h. 25%). Hierbei ist nun zu bemerken, daß bei einem Umsatz von $\text{M} 75\,000$. — 25% Spesen wohl zu niedrig gerechnet sind. Der höhere Umsatz ist erzielt worden ganz ohne Zutun der Verleger, vielmehr, wie ich immer wieder sagen muß, aus der Not des Vaterlandes zu erklären. Wäre es heute möglich, Kleider und Nahrung dem deutschen Volke zu geben, sodaß jeder diese für sein Geld sich kaufen könnte, soviel er wünschte und gebrauchte, der deutsche Buchhändler hätte die schönsten Ferien, die er sich denken könnte, was gähnende Leere seines Ladens anginge. Daß infolge der höheren Ladenpreise der Absatz zurückgegangen wäre, hat niemand behauptet, im Gegenteil, wir Sortimenter haben doch lange vor der Notstandserhöhung immer wieder Erhöhung der Preise gefordert, um einen Ausgleich der erhöhten Spesen zu haben, und sind auf den Widerstand der Verleger gestoßen, die uns immer wieder das Argument entgegenschleuderten: »wenn die Bücher noch teurer werden, kauft kein Mensch mehr Bücher«. Die Verleger haben uns Sortimentern, die in der Praxis stehen, das nicht glauben wollen, um dann später allerdings teilweise einen Aufschlag zu machen, der z. T. wohl über das Notwendige hinausging. Hierüber aber mit den Verlegern zu rechten, ist nicht meine Sache. Der Reingewinn, den jetzt eine Buchhandlung hat, ist bei den guten Zeiten, die wir jetzt erleben, 16 $\frac{2}{3}$ %. Auf das schärfste muß auch hier das Vorgehen einzelner Vereine verurteilt werden, die selbständig die Notstandsordnung zu einer Bucherordnung umgestaltet haben und die 10%ige Erhöhung auf 20% erweiterten. Hierzu liegt im Augenblick nicht der geringste Anlaß vor. Unsere Bilanzen sind besser denn je, und Reichtümer zu sammeln und für die Zukunft vorzubeugen, ist ebenso unrecht wie Lebensmittel hamstern, um anderen diese zu nehmen oder zu verteuern. Diejenigen Vereine, die so gehandelt haben, versündigen sich am Börsenverein, da sie dessen Ansehen im deutschen Volke untergraben, und stellen gleichzeitig Herrn Ritschmann ein Mißtrauensvotum aus, das dieser nie und nimmer verdient hat. Herr Ritschmann hat längst die nötigen Vorarbeiten getroffen, um im Augenblick der Not einzugreifen, aber er lehnt es auf das ausdrückliche ab, etwas zu unternehmen, was zahlenmäßig nicht zu rechtfertigen ist und was uns den Behörden gegenüber als Bucherer kennzeichnen muß. Kommt die Stunde, da die Notstandsordnung umgeändert werden soll und muß, so sollten wir getrost der Gilde vertrauen. Denn wenn sich das Chaos von 1917 nicht wiederholen soll, so muß ein solches Gesetz unter dem Schutze des Börsenvereins zustande kommen. Jedenfalls darf der deutsche Buchhandel niemals von Gewinnsucht getrieben werden in dieser Zeit, wo gerade Treu und Glaube die Grund- und Eckpfeiler des neuen deutschen Vaterlandes werden sollten, und wo der deutsche Buchhandel als erster dastehen müßte. Ich glaube nicht, daß ein Sortimenter unter normalen Verhältnissen bei richtiger Abschreibung günstiger arbeiten kann, aber so lange die Zeiten anhalten, wäre es Unrecht des Sortimenters, mehr zu verlangen. Wenn aber die Verleger zum Teil darin fortfahren, den Rabatt dauernd zu verschlechtern, so ist eben mein Warnungsruf für jeden, der offenen Auges sehen will und nicht absichtlich seine Ohren verstopft, voll begründet. Denn da es den Verlegern, die bisher 50% gaben, nicht mehr möglich ist, diese zu gewähren, dem Sortiment also jede Möglichkeit genommen wird, den Verkauf der schlecht rabattierten Bücher durch gut rabattierte auszugleichen, so bleibt logisch nichts anderes übrig, als: entweder entschließen sich die Verleger, uns den Minimum-Rabatt zu gewähren, oder das Sortiment erklärt einmütig, für alle die Verleger, die ihnen dieses Existenzmini-

imum nicht zubilligen, in ihrem Laden keinen Platz mehr zu haben. So lange der Verleger für sich allein das Recht in Anspruch nimmt, den Preis des Buches festzusetzen, so lange erwächst ihm die unumstößliche Pflicht, dem Sortimenter den Rabatt zu geben, den dieser zum Leben braucht. Idealismus ist gut und soll auch im Buchhandel bewahrt bleiben, aber es darf keinen Verleger geben, der aus diesem Idealismus für sich Kapital schlagen will. Daß der Sortimenter im Kampfe nicht wehrlos ist, mögen folgende Beispiele lehren:

Ein Verleger wollte einer hiesigen Buchhandlung Schulbücher nicht zurücknehmen, die in Bremen nicht mehr in den Schulen gebraucht wurden. Die Buchhandlungen wandten sich an die Papierverteilungsstelle, legten hier den Fall klar und baten, dem Verleger das Papier zu sperren. Ganz kurze Zeit verstrich, und der Verleger war plötzlich in der Lage, sämtliche Bücher, die in anderen Städten noch geführt wurden, zurückzunehmen. Um sich also zu bereichern, hätte der Verleger hier Werte vernichtet. Ein anderer Fall: Bücher sollten hier in Bremen eingeführt werden, wurden aber so schlecht rabattiert, daß sich die Sortimenter an den Direktor mit der Fatur des Verlegers wandten. Der Verleger erhielt einen Brief vom Direktor, und auf einmal war es doch möglich, den hiesigen Buchhandlungen durch Gewährung von Rabatt das zu geben, was uns vorher abgeschlagen war. Ich könnte noch weitere Beispiele anführen, wo die Einmütigkeit des gesamten Bremer Buchhandels Erfolge erzielt hat.

Absatz 4. Es handelt sich im Grunde um die Frage, daß in Hunderten von Fällen der Verleger billiger arbeiten kann auf direktem Wege, als durch das Sortiment. — Ist der Verleger dieser Überzeugung, dann hat ein weiterer Streit mit diesem Herrn im Börsenblatt keinen Zweck und Sinn. Dann sollten aber auch diese Verleger offen Farbe bekennen und sagen: wir brauchen das Sortiment nicht, wollen nichts mit euch zu schaffen haben, dann wissen wir, woran wir sind. Noch aber sind die meisten Verleger der Überzeugung, daß die Arbeit durch das Sortiment für sie der billigste Weg ist. Ziele das Sortiment, so dürfte wohl mancher Verleger mit Ritsch größere Geschäfte machen, der Verleger guter Bücher aber, und zwar solcher Bücher, die das deutsche Volk veredeln, den deutschen Geist stärken und vertiefen und deutsches Wesen an die Quellen wahrer Bildung führen wollen, ich sage, solche Verleger dürften bald ihre Existenz vernichtet sehen.

Absatz 5. Meine Forderung auf 33 $\frac{1}{3}$ % Rabatt mit den Lohnforderungen der Arbeiter zu vergleichen, ist so unsinnig, daß ich darauf nicht eingehen kann. Wer dies durcheinandermengt, hat meinen Artikel überhaupt nicht verstanden. Daß das Buch seinen Platz im deutschen Volke auch künftighin haben wird, daran zweifle ich nicht, aber daß geschrieben und gesagt wird: »das Eisen schmieden, das Interesse wecken«, halte ich für Worte und Phrasen. Das gute Bürgertum kann einfach nicht mehr kaufen, weil es nichts mehr besitzt. Die heraufgekommene Schicht, die jetzt unsere Läden bevölkert und kauft, was da ist, fällt weg in dem Augenblick, wo der Staat seine unsinnige Politik der Löhne aufgeben muß, wo dem deutschen Volke die Augen geöffnet werden, was zu bezahlen ist. Wenn in den guten Friedensjahren das deutsche Volk schon nicht gelesen hat, so wird es künftighin noch weniger lesen. Oder glaubt der Herr Einsender wirklich, daß der Krieg unser deutsches Volk veredelt hat? Wenn einmal eine Statistik aufgestellt würde, was im Kriege gekauft worden ist, ich glaube, man würde sich schämen. Man würde es nicht begreifen, daß das Volk sich nicht mehr nach kräftigerer Speise geseht hat, sondern die oberflächlichste Literatur und die leichtesten Romane in Mengen verschlungen worden sind. Es ist nur zu erklären aus der Apathie aller, die nur noch Zerstreuung suchten und in sich nicht mehr die Kraft fühlten, sich mit ernsten Dingen zu beschäftigen. Man betrachte doch nur einmal den eigenen Umsatz, und die sich nicht durch Zahlen blenden lassen, werden mir rechtgeben. Nehmen wir an, eine Buchhandlung hatte im Jahre 1914 $\text{M} 100\,000$. — Umsatz, so hatte sie im Jahre 1916, in dem Jahre, in dem zum ersten Male ein kräftiges Anziehen zu bemerken war, $\text{M} 125\,000$. — Umsatz gehabt. Im Jahre 1917 waren die Preise bereits um