

wickeln, welcher Weg der zweckmäßigste ist, um aus dem Trümmersfeld herauszukommen. Ist es nötig, schon heute Erwägungen über dieses Schlimmste anzustellen? Nein, — sie lähmen die Schaffenskraft, die der einzelne wie die Gesamtheit mehr als je benötigen, um den Kampf mit den Tageschwierigkeiten erfolgreich zu bestehen.

Und nun der Teuerungszuschlag des Sortiments, den nur eine verhältnismäßig kleine Gruppe unserer Berufsgenossen grundsätzlich ablehnt. Wie heute gegen die Erhöhung auf 20%, so war sie ehemals gegen die Einführung von 10%. Nehmen wir die Tatsache einer finanziellen Gesundung des Sortiments durch die letzten Jahre als richtig vorweg, so heißt das nicht, es wäre dieses auch ohne den 10%igen Teuerungszuschlag möglich gewesen. Im Gegenteil, durch die Teuerungszuschläge ist dieser für die Gesamtheit unseres Berufs hocherfreuliche Zustand herbeigeführt worden. Das wäre zu beweisen.

Der Umsatz der Vorkriegsjahre hat einen Nutzen von 5—8% ergeben, diesen benötigte der Unternehmer zur Lebensführung. Abweichungen vom Nutzen oder Lebenshaltung konnte dieses allgemein feststehende Ergebnis nicht wesentlich verschieben. Bekannt war als Folge starke Inanspruchnahme des Kommissionsbezugs, der selbst bei wohlwollendster Beurteilung doch auch das Verlangen verlängerter Kreditinanspruchnahme ausdrückte, und starke Belastungen beim Kommissionär. Der Mangel an Betriebsvermögen war nicht in Abrede zu stellen. Nun kamen die Be- und Vertriebssteigerungen. Zunächst hielt die während der Jahre 1916 und 1917 einsetzende Umsatzsteigerung diesen Anforderungen gegenüber stand, schon D. M. 1918 mußte aber trotz allem Widerstande der Verleger der Notlage des Sortiments durch Einführung der Notstandsordnung Rechnung getragen werden. Wäre sie nicht angenommen worden, so hätte auch der steigende Umsatz keine Besserung der Verhältnisse bringen können. Dies war aber durchaus notwendig, sollte sich die Kraft des Sortiments nicht erschöpfen und nicht damit dem Verlag sein bester Pionier genommen werden. Trotzdem das Jahr 1919 schon eine ungeahnte Fülle von Mehraufwendungen mit sich brachte, kam ein gütiges Geschick dem Buchhandel zu Hilfe in der auffälligen Steigerung der Umsätze. Und nun geschah das Wunder! Die Armseligkeit der buchhändlerischen Betriebskapitalien schwand, der Fest- oder Barbezug hob sich in erstaunlicher Weise, ja es sollen sogar »Spekulanten« unter den Sortimentern aufgetaucht sein, die für Tausende von Mark für ihre Lager eingekauft haben. War ein solche Entwicklung nötig, wichen wir nicht vom geraden Wege des sich bescheidenden, nur Ideale pflegenden Sortimenters ab? O nein, wenn je der Buchhandel — denn auch der Verlag hatte in seiner großen Mehrheit die Notwendigkeit des Aufschlags erkannt — eine gesunde Preispolitik trieb, so war es 1919, vielleicht nicht voll bewußt der Noth, die ihm noch bevorstand.

Drohend steigt das Wetter herauf mit dem Beginn von 1920. Was an Steuern geplant ist, soll jetzt zur Tat werden, eine Entziehungskur nach der andern wird über das Einkommen und Betriebsvermögen kommen, die übrigen Unkosten werden Ziffern erreichen, die Umsatzsteigerungen von 30—50% des Jahres 1919 verlangen, um bezahlt werden zu können. Sollen die überhöhen Spesen eines wieder zu erweiternden Kommissionsbezugs vermieden werden, so muß Geld und nochmals Geld da sein, um das Lager reichlich mit Waren zu füllen. Fehlt es an diesen, so fehlt der gesteigerte Umsatz. Ohne Umsatzsteigerung wird ein gesundes Wirtschaften nicht mehr möglich. Betriebskapital und Umsatzsteigerung sind Notwendigkeiten für 1920. Können wir da nicht alle, Sortimenter, Verleger und Arbeitnehmerschaft, die Vorsorge glücklich preisen, 1919 wenigstens im Sortiment für Betriebsmittelanammlung gesorgt zu haben? Bleibt uns doch ohnehin die Sorge, ob es bei dieser Geldflüssigkeit gelingt, die so bitter nötige Umsatzsteigerung zu erzielen. Die Steigerung der Verkaufspreise wird ja das ihrige zur Erlangung dieses Zieles beitragen, aber sie allein genügt nicht. Es müssen mehr Bücher als bisher verkauft werden. Wird dies durch weitere Steigerung der Zuschläge des Verlags und des Sortiments unmöglich gemacht?

Für und wider stehen die Meinungen, und doch werden beide sich den wirtschaftlichen Notwendigkeiten beugen müssen, der

Verlag wird trotz der Sorge, die Grenze eines verkaufsmöglichen Preises zu überschreiten, weiter steigern, und dem Sortiment kann nicht zugemutet werden, auf einer Teuerungsgrenze stehen zu bleiben, die bei fallendem Umsatz von den Handlungskosten überschritten wird.

Möglich, daß dadurch der Ast, auf dem alle sitzen, abgefäht wird, aber bei Innehaltung des anderen Weges muß das Ende noch früher kommen. Bleibt es schließlich dem Geschmaek des einzelnen überlassen, zu wählen zwischen dem Schreden ohne Ende oder dem Ende mit Schreden, so kann doch kein Zweifel darüber bestehen, daß unserem unglücklichen Lande die Betriebstätigkeit seiner Bürger so lange erhalten bleiben muß, als noch ein Funke von Lebenswillen in ihrer Brust lebt.

Hannover, Februar 1920.

Mag Schaper.

Verband der Kreis- und Ortsvereine im Deutschen Buchhandel.

Bericht

(3. T. stenographischer) über die Verhandlungen der Vorstehenden-Zusammenkunft, abgehalten am 13. und 14. September 1919 im Hotel »Zum Schwan« in Würzburg.

(Schluß zu Nr. 33, 35, 37, 38, 40, 42 u. 44.)

Herr Geheimrat Siegismund: Ich gehöre zu den Buchhändlern alten Schlags, die bis heute in der Politik des Börsenvereins mehr oder weniger den Junftgedanken vertreten haben, die mit allen Mitteln dafür zu sorgen bemüht sind, den sogenannten Aukbuchhandel aus unseren Betrieben herauszubringen. Von diesem Gesichtspunkte aus wurde von mir die Frage behandelt, als in früheren Jahren das Meßamt an den Börsenverein herantrat und fragte, ob der Börsenverein Wert darauf lege, die Ausstellung zu beschiden und dafür Propaganda zu machen. Ich habe seinerzeit abgelehnt, mich mit diesem Gedanken zu beschäftigen und habe den Vorstand des Börsenvereins veranlaßt, ein entsprechendes Ablehnungsschreiben an das Meßamt zu richten. Ich ging von dem Gesichtspunkt aus, daß die Folgen einer derartigen Ausstellung sein werden, daß dann, angelockt durch die Ausstellung, eine Anzahl nicht zum regulären Sortiment zählender Händler in die Meßhäuser hereinkommen und Bücher-einkäufe bewirken werden. Auch wenn man vom Verlag das Beste nach jeder Richtung hin hofft, ist es nicht zu vermeiden, daß die ausstellenden Verleger zu Verkäufen an Kreise verleitet werden, die außerhalb unseres Berufs stehen.

Mit der Frage: Soll der Börsenverein die Vertretung des alten Buchhandels bleiben und weiter die auf der Junft beruhende Politik betreiben, oder soll er seine Kreise weiter ziehen und alles aufnehmen, werden wir uns im Laufe der nächsten Zeit oft zu beschäftigen haben. Wir haben gesehen, daß diese Ansicht, wie sie vor 4—5 Jahren im Börsenverein mit Bezug auf die Mustermesse zum Ausdruck gebracht worden ist, nicht richtig war. Wir müssen erkennen, daß das Rad der Zeit über uns weggeht; unser Wirtschaftsleben wird von Grund auf umgestaltet; hier haben wir den Beweis für diese Behauptung. Aber in dem Augenblick, wo die Mustermesse in der jetzigen Einrichtung von uns unterstützt wird, wo wir dazu beitragen, die Mustermesse noch weiter auszudehnen, habe ich die Überzeugung, daß ein wesentlicher Teil unserer soliden guten Sortiments-geschäfte außerordentlich in Gefahr gebracht wird. Wir werden die Erfahrung machen, daß auf dieser Mustermesse große Kreise ihre Einkäufe machen werden, die wir zunächst als eine Konkurrenz ansehen müssen, die uns das Wasser abzugraben in der Lage ist. Mit der Ausdehnung der Mustermesse im Rahmen der allgemeinen Messe fürchte ich, wird die Art an die Wurzel des Sortiments gelegt.

Auf der anderen Seite können wir uns nicht dem Gang der Dinge verschließen, wir dürfen nicht die Wellen über uns weggehen lassen, wir müssen vielmehr den Versuch machen, das Wasser in solche Bahnen zu leiten, daß es uns wenig Schaden zufügt. Infolge der erhöhten Herstellungskosten, die in absehbarer Zeit niemals so niedrig wie vor dem Kriege werden, wird der Verleger gezwungen sein, die Kommissionssendungen einzu-