

fasten Büchleins einem Freund oder Verwandten im Ausland schenken, so bin ich gezwungen, eine bellebte Faktur beizufügen und auf einem Durchschlag derselben unterschriftlich zu bestätigen, daß es sich wirklich um ein Widmungsexemplar handelt.

Herr Urban bezeichnete die ganze Valutaordnung als einen Sprung ins Dunkle und traf damit den Nagel auf den Kopf. Ich habe in jungen Jahren einmal eine Zeitlang in einem Bankhause mitgearbeitet, um das Wesen des Geldverkehrs aus der Praxis kennen zu lernen. Ein Prokurist, der dort mit dem Publikum in Berührung kam, wurde vielfach von Leuten, die ein kleines Kapital anzulegen hatten, gefragt, was sie wohl kaufen sollen. Darauf erwiderte er stets mit der Gegenfrage: »Wollen Sie gut schlafen oder gut essen?« Alle Vernünftigen wollten gut schlafen und lieber etwas weniger Einträgliches, aber dafür Sicheres erwerben. Wir jedoch haben das Gutessenwollen vorgezogen und sind dabei hereingefallen. Der Verleger, dem es sich diesbezüglich mit in erster Linie handelt, ist heute volens volens ein Stück Spekulant. Er hat manchmal recht günstige Aussichten und meistens recht große Reinfälle. Dabei ist er — ohne Redensart — darauf angewiesen, aus den ihm noch verbleibenden Auslandverkäufen tatsächlich den größtmöglichen Nutzen zu ziehen, um wenigstens einen Teil des Defizits zu decken. Also er hält sich vorschriftsmäßig an die Valutaordnung und fakturiert, sagen wir, 3000 Mark. Seien Sie sicher, 1000 Mark bekommt er wirklich. Die übrigen 2000 Mark muß er als Honorar auf ein Manuskript verbuchen, in dem ihm sein ausländischer Geschäftsfreund umfanglich auseinandersetzt, warum er beim besten Willen nicht mehr zahlen kann oder grundsätzlich nicht mehr zahlen will. Die Bücher stehen im übrigen (und war in Argentinien, Brasilien oder sonstwo auf der Erde) zu seiner Verfügung, und wenn er sie abholen lassen will, werden sie gern mitgegeben werden.

Sie lachen, verehrte Anwesende, aber die Sache hat einen sehr ernstesten Hintergrund. Derjenige, der wirklich bestellte, sagt sich: »Auch bei 1000 Mark verdient der Verleger noch an mir. Blicke meine Bestellung aus, so hätte er einen Nachteil. Warum also soll ich noch 2000 Mark Strafe zahlen?« Diese Logik ist in gewissem Sinne einseitig, nicht übermäßig entgegenkommend, aber erst recht nicht falsch. Also entweder verzichtet der Verleger auf die 2000 Mark, begnügt sich mit 1000 Mark (wiewohl er der Außenhandelsnebenstelle Abgabe für 3000 Mark zu entrichten hatte und nichts zurückerstattet bekommt), oder er verfeindet sich mit seinen Auslandkunden und verliert alte, wichtige Beziehungen. Es ist mir, darf ich gestehen, in einigen wenigen Fällen gelungen, überzeugend zu wirken und teilweise Nachzahlung zu erhalten. Aber für gewöhnlich ist man ohnmächtig und zur Nachgiebigkeit verdammt. Ich frage die anwesenden Herren vom Exportbuchhandel, ob sie andere Erfahrungen machten?

Verehrte Anwesende! Wenn Ihnen heute jemand vorschriebe: Sie dürfen Kochbücher nur an Damen verkaufen, Bilderbücher nur an Jungen, Märchen nur an Mädchen, Jagdbücher nur an Herren zwischen dreißig und vierzig, so würden Sie den Gesetzgeber zur Türe hinauswerfen. Und wenn jemand dem Verleger diktierte: du darfst nicht mehr als 10 Prozent Rabatt geben, oder du mußt mindestens 10 Prozent Nachlaß gewähren, so wäre die Wirkung vermutlich eine ähnlich gewaltsame. Hier aber ist die Frage des Rabatts zwar nicht streift, im übrigen jedoch haarklein und weitgehend vorgeschrieben was gefordert werden muß. Die Freiheit des Handels und des Handelns ist aufgehoben. Und dann denken Sie an die seligen 6 Prozent, die sogar nach Wien berechnet werden mußten — nach Wien, wo heute jede Straßenbahnfahrt 3 Kronen und ein Liter Kindermilch 4 Kronen kostet. Aber ich will nicht ungerecht sein: Es war dem deutschen Verlagsbuchhandel freigelassen oder nahegelegt, die sogenannten Sozialabgabe auf seine Kappe zu nehmen — als einen ganz beachtlichen Ausgleich für die riesigen Valutagewinne, die ihm aus besser gestellten Staaten Tag und Nacht in den Schoß flogen.

Im Kriege trug die gesamte Armee eine gleichmäßige Uniform. Aber dieses Uniformieren auf den Friedenszustand und auf ein geistiges Gebiet übertragen zu wollen, ist eine gefährliche Sache. Nur der Verleger allein kann, meine ich, entscheiden, ob er die einzelnen Bücher ins Inland oder Ausland abgeben will. Handelt es sich um Bestände, die äußerst knapp werden und nicht ergänzt werden können? Ist ein mittlerer Vorrat vorhanden? Oder liegt eine Auflage wie Blei, so daß jeder nennenswerte Auftrag erlösend wirkt? Das ist ein Teil der Fragen, nur ein Teil, wohl gemerkt,

den sich der betreffende Verlag jeweils vorlegen müßte, um danach seine Preisstellung und Bezugsbedingungen einzurichten. Aber das Denken ist ihm ja abgenommen, und es hat Tage gegeben, an denen er auch »Ladenhüter« nur hätte liefern dürfen, wenn er 720 Prozent Zuschlag hinzugerechnet hätte.

Wie wäre es beispielsweise gewesen, wenn nach dem Ausland einfach der Rabatt aufgehoben worden wäre, d. h. die ausländischen Buchhändler hätten zum selben Preis bezogen wie der einheimische Private? Das hätte einen beträchtlichen Mehrerlös gezeitigt, und doch wäre die Verteuerung für den Auslandsbuchhandel nicht so groß ausgefallen, daß sich eine übermäßige Zurückhaltung oder gar ein Hintenherumbezug gelohnt hätte. Es wäre alsdann der Schieber nicht auf seine Rechnung gekommen und vom gesunden Körper des Buchhandels abgefallen. An das Publikum in den betreffenden Ländern hätte zum hiesigen Ladenpreis mit, sagen wir 50 Prozent oder auch 75 Prozent Zuschlag (der Satz wäre mit den ausländischen Hauptvereinen festzulegen gewesen) geliefert werden müssen. Eine solche Lösung z. B. würde niemand als Wucher oder dergleichen haben bezeichnen können. Sie als Minimum anzuerkennen, hätte auch ich meinerseits wohl schwerlich Bedenken gehabt. Darüber hinaus aber wäre es unbedingt in das Ermessen des einzelnen zu stellen gewesen, welche Verteuerung er für zweckmäßig und begründet hält.

Unter den für die Einführung der Valutaordnung genannten Ursachen besand sich ferner ein Hinweis, man besürchte, daß der Auslandsfortimenter auf jeden Fall von seinen Abnehmern einen dem Weltmarktpreis entsprechenden Kaufpreis verlangen werde, selbst wenn er ein Buch aus Deutschland für eine Kleinigkeit bezogen habe. Ich zweifle daran, daß diese Besürchtung sich allenthalben in die Wirklichkeit umgesetzt haben würde.

Zunächst muß in diesem Zusammenhang mit dem Schlagwort »Weltmarktpreis« gründlich aufgeräumt werden. Ich will es gelten lassen, wenn Sie mir die Streichung des einen »t« zugestehen. Einen Weltmarktpreis kann ein deutsches Buch haben, einen Weltmarktpreis nie und nimmer. Er muß erst künstlich erdacht und konstruiert werden. Ein Weltmarktpreis ließe sich allenfalls für das zum Druck erworbene Papier errechnen — solange es unbedruckt ist. Denn im unbedruckten Zustande kann es dem englischen oder griechischen, dem norwegischen wie dem südamerikanischen Drucker gleich verwendbar erscheinen. Sobald jedoch der Drucker seines Amtes gewaltet hat, ist mit der Ware eine große Veränderung vor sich gegangen, mitunter muß erst die Zukunft lehren, ob eine Wertsteigerung oder eine Entwertung eintrat. Jedenfalls ging der ausgesprochene Charakter der Nur-Handels-Ware verloren. Denken Sie an die vorhin angeführten Worte eines Mexiko-Deutschen. Das Buch, um das es sich in unseren Betrachtungen vornehmlich dreht, soll ein Vermittler geistiger Güter, veredelnder Unterhaltung, gediegener Wissensbereicherung, anregender Zerstreuung sein. Zu den materiellen Gesichtspunkten haben ideale zu treten. Ich schätze einen großzügigen Heringshandel durchaus hoch ein und bin weit davon entfernt, überhebend darauf herabzublicken. Aber ich möchte den Buchhandel nicht damit verwechselt sehen. Wer ein ausschließlich rechnerisches Genie in sich entdeckt, mag sich im Bankfach umsehen oder bei einem Großkaufmann Beteiligung und Betätigung suchen. Als bald wird für ihn die Börse mit Zug und Recht in den Vordergrund treten. Aber zu einer Bücherbörse in diesem Sinne sollten wir es, denke ich, nicht kommen lassen. Es wäre eine schlechte Auslegung des Namens unseres Börsenvereins.

Mißverstehen Sie mich nicht, bitte, und halten Sie mich für keinen weltfremden Schwärmer. Selbstverständlich muß auch jeder Angehörige des Buchhandels seine Exempel ausrechnen, und Rechenexempel sind immer etwas Nüchternes. Wenn weite Kreise unseres Volkes fanden, daß vor dem Kriege die handwerkmäßige, körperliche Arbeit unterwertet wurde, so ist eine Umkehrung ins Gegenteil gewiß das schlechteste Heilmittel. Wir müssen die gegenwärtige Übergangskrise so rasch und systematisch wie möglich zu überwinden suchen, auf daß wir nicht ständig fast ausschließlich für Setzer, Buchbinder und Markthelfer arbeiten. Der zu errechnende Ladenpreis soll ihnen ihr gebührend Teil sichern, aber auch uns selbst und unseren Autoren ein angemessenes Auskommen gewähren. Nicht aber wollen wir unsere Abnehmer mustern und aus ihrer Lebensstellung oder ihrem Wohnsitz folgern, ob sie wohl auch 10 Mark mehr zu geben bereit sind. Der feste, einheitliche Ladenpreis muß als Grundpfeiler betrachtet