

kann diese Vorgänge nur schmerzlich bedauern und in letzter Stunde zur Besinnung raten. Es scheint mit dem Börsenverein wie mit unserm armen Vaterlande gehen zu sollen. Auf der Höhe seines Wirkens angelangt, wurde es zufolge des Macht Hungers von Leuten, die ihre Partei höher stellten als das Vaterland, verraten und in seiner Machtstellung um Jahrhunderte zurückgeschleudert. Jetzt suchen auch bei uns gewisse Kräfte die Organisation des deutschen Buchhandels, die vorbildlich für andere Berufe gewesen ist, zu untergraben, weil die Herrschgeliüste einzelner Sondergruppen von links und rechts nicht Befriedigung fanden und sich durch die Interessen der Allgemeinheit eingeengt fühlen. Was man an die Stelle des Börsenvereins setzen soll, darüber ist man sich kaum klar geworden. Traut sich der Verlegerverein etwa zu, über den Kopf des Sortimenters hinweg seine radikalen Absichten durchführen zu können? Glaubt die Gilde, ohne den Verlag ihre Mitglieder bei der Stange zu halten und dem Verlag einfach Vorschriften machen zu können, die ohne weiteres befolgt werden? Und glauben beide, den Börsenverein als gesetzgebende und ausführende Gewalt entbehren zu können? Es wird wie in der Politik gehen: ein Kampf aller gegen alle!, wenn nicht Vernunft und Überlegung noch in letzter Stunde die Oberhand gewinnen, wenn nicht Kompromisse geschlossen werden, die dem Verlag und dem Sortiment das geben, was sie zum Leben brauchen.

Wie konnte es überhaupt dahin kommen, fragt man sich, und wer trägt die meiste Schuld daran, daß alle Versuche, zu einem Ausgleich der Interessen zu kommen, bisher vergeblich gewesen sind? Es ist vielfach auf beiden Seiten nicht das richtige Verständnis vorhanden. Wieviele Verleger wissen nicht, welche Spesen das Sortiment hat, wie hoch sein Nettoverdienst ist, wie das Publikum einzuschätzen ist, und wieviele Sortimenter wissen nicht, warum der Verleger seinen Teuerungszuschlag beibehält, anstatt ihn in den Ladenpreis aufgehen zu lassen, weshalb er längst erschienene Werke im Preise erhöht und warum er den Kommissionsbezug mehr und mehr ausgeschaltet hat, und wie der ungelösten Fragen noch mehr sind. Ich will versuchen, den Ursachen auf den Grund zu gehen, Licht und Schatten gleichmäßig zu verteilen, und dem freundlichen Leser selbst überlassen, zu urteilen, wo die Hauptschwierigkeiten zu suchen sind, die wir überwinden müssen, um zu einem gegenseitigen Verstehen zu kommen, damit wir einen Weg entdecken, auf dem wir uns im Börsenverein wieder zusammenfinden können. Wenn wir das Bestehende einfach eintreiben, ohne etwas Neues, Besseres an seine Stelle zu setzen, wenn sich jede Gruppe feindlich der anderen gegenüberstellt, dann begehen wir ein Verbrechen nicht nur an unserm Beruf, sondern auch gegen unsere ganze deutsche Kultur, die ohnehin schon durch unsere wirtschaftlichen Verhältnisse sehr gefährdet ist.

Zuerst möchte ich, um mit dem Sortiment zu beginnen, einen Fundamentalirrtum desselben, daß ein allgemeiner Mindestrabatt durchführbar sei, an den Pranger stellen. Die Herstellungs- und Verlagsbedingungen des Verlegers sind so mannigfaltig, so unreglementierbar, daß jeder Versuch des Sortimenters, den Verlag auf solche Bestimmungen festzulegen, bisher vergeblich gewesen ist und es auch für die Folge sein muß. Es kann immer nur ein Durchschnittsverdienst vom Umsatz angestrebt werden, der dem Sortiment die Möglichkeit läßt, standesgemäß zu leben. Auch die prozentuale Gleichmäßigkeit des Nutzens bei teuren und billigen Werken sowie der gleichmäßige Teuerungszuschlag auf solche ist ein Unding. Das billigere Buch muß prozentual höher rabattiert werden als das teure Buch. Der Teuerungszuschlag darf für das teure Buch nicht ebenso hoch angelegt werden wie beim billigen Buch. Die Arbeitsleistung des Sortimenters ist beim teuren Buch kaum höher zu bewerten als beim billigen. Zwar ist sein Risiko höher, wenn es das Buch auf Lager hält. Dafür ist aber auch der Betrag des Nutzens entsprechend höher. Es ist aber z. B. der Teuerungszuschlag für ein Werk von 50 bis 100 M (= 10 bis 20 M) entschieden zu hoch und schadet dem Absatz des Buches, weil die Grundpreise an sich schon so in die Höhe gegangen sind, daß viele von der Anschaffung von Büchern absehen müssen, weil ihre Einnahmen da-

zu nicht mehr im Verhältnis stehen. Vor allen Dingen der Interessent für wissenschaftliche Bücher verfügt nicht über so gesteigerte Einnahmen, daß er die hohen Preise ohne weiteres bezahlen kann, daher sollen sie ihm nicht höher als unbedingt erforderlich berechnet werden. Daß das Sortiment als erstes die Notstandsordnung nicht eingehalten hat, war ein überreilter Schritt und taktischer Fehler, der sich bitter gerächt hat.

Der Teuerungszuschlag des Verlags, der ganz andere Grundursachen hat, läßt sich leider nicht vermeiden. Er hängt mit den enorm gestiegenen Herstellungskosten zusammen und kann dem Ladenpreis nicht zugerechnet werden, weil dem § 21 des Verlagsrechts entgegensteht, der ohne Zustimmung des Autors eine Erhöhung des Ladenpreises verbietet. Die Zustimmung der Autoren aber in der Praxis einzuholen, wäre in den meisten Fällen ein vergebliches Bemühen, weil die wenigsten einsichtig genug sind, die wirtschaftlichen Beweggründe für diese Maßnahme richtig einzuschätzen. Zumeist würden die Autoren versuchen, ihre Zustimmung zu verweigern, weil natürlich der Absatz durch einen höheren Preis nicht gerade gefördert wird. Dagegen würden sie versuchen, auch ihren Nutzen bei dieser Gelegenheit zu erhöhen, wodurch der Preis dann noch teurer würde, ganz abgesehen von solchen Verträgen, wo dem Verfasser überhaupt ein prozentualer Nutzen vom Ladenpreise zufließt. Es kann daher der Teuerungszuschlag mit dem Ladenpreis keinesfalls verquittet werden. Er würde zu einer Quelle von Reibereien und Meinungsverschiedenheiten werden, den Abschluß einer Unzahl neuer Verträge notwendig machen und zu unendlichen nutzlosen Schreibereien usw. führen. Der Verleger hat so schon durch sein ins Riesenhafte wachsendes Anlagkapital, seine dadurch bedingte größere Inanspruchnahme von Bankkrediten und das erhöhte Risiko seinen Kopf voll genug, als daß er sich auch noch mit den soeben geschilderten Dingen das Leben erschweren sollte. Da ist die Unannehmlichkeit der Teuerungszuschläge denn doch der unendlich einfachere, wenn auch nicht gerade sehr beliebte Weg. Daß der Verleger durch den Teuerungszuschlag nur den wahren Preis verschleiern wolle, ist eine so lächerliche Unterstellung, daß so etwas nur von völligen Ignoranten möglich ist, die keine Ahnung von den wirklichen Beweggründen haben. Ein weiterer Grund ist auch die Bibliographie, die wenigstens einigermaßen noch die Feststellung des Preises durch den Sortimenter ermöglicht, wenn die prozentualen Zuschläge des betreffenden Verlegers bekannt sind.

Ferner ereifert sich mancher Sortimenter darüber, daß der Verleger seine älteren Verlagswerke mit dem Teuerungszuschlag belegt! Er bedenkt nicht, daß die älteren Werke, in denen doch ein Teil des Kapitals des Verlegers steckt, mit viel zu geringen Handlungsunkosten kalkuliert sind. Wenn der Verleger vor dem Kriege vielleicht mit 20 Prozent ausgekommen ist, so muß der Versand jetzt mindestens mit 33 1/2% Spesen rechnen, er würde sonst für Emballage, Kommissionär, allgemeine Geschäftsspesen usw. bares Geld darauflegen. Dann kommen die Einbände, die gegen früher über 1000 Prozent beim Buchbinder im Preise gestiegen sind. Bekanntlich läßt der Verleger mit wenigen Ausnahmen nur einen Teil einer Auflage binden, weil er sonst viel zu viel Kapital festlegt, an Zinsen verliert und im Falle des Nichtabsetzens auch noch wesentlich größere Verluste haben würde. Auch technisch würde sich das Binden ganzer Auflagen nicht immer mit einem Male durchführen lassen, weil man Schwierigkeiten mit den Buchbindern und mit der Lagerung haben würde. Ferner werden die Einbände durch langes Lagern nicht ansehnlicher! Wenn man nun früher z. B. einen Schulband bei gleichzeitigem Auftrag für mehrere tausend Exemplare mit 15 bis 20 Pfg. pro Stück bezahlte, so kostet er heute M 1.75 bis M 2.—, was bei 10 000 Exemplaren eines einzigen Buches schon eine respektable Mehraufwendung von 16 000 bis 18 000 M ausmacht. Gewiß hat auch der Sortimenter heute mit wesentlich größeren Aufwendungen für sein Lager zu rechnen, zumal da der Kommissionsbezug zur Ausnahme geworden ist. Was ist dies aber für eine Bagatelle gegenüber dem Verleger, der mit Hunderten und Tausenden solcher Aufschlagssummen zu rechnen hat, wie das eine Beispiel hier veranschaulicht. Bei anderen Werken, wie Schul-