

die würdigen, ernstesten Bilder der Kröner, Brockhaus, Hirzel usw. verwundert herabschauten. »Was du ererbt von deinen Vätern

Damit genug über die Vergangenheit, und dann die Frage: »Was wird nun?« Bieten die verschiedenen, sich widersprechenden Anträge ein Baumaterial für den Neubau unseres Hauses? Kann es den 24 Herren gelingen, aus Öl und Wasser eine dauernde Mischung herzustellen? Und wenn ein Fehler vorhanden ist: wo liegt er, und wie ist er zu heilen?

Nach meiner Meinung ist das Grundübel während der Verhandlungen nur zweimal gestreift worden, und zwar von Herrn Quelle (Hauptversammlung) und m. W. Herrn Fritz-Otto Klasing (Verlegerverein). Ich bitte nun, meine Ausführungen vorurteilslos und ebenso objektiv zu prüfen, wie sie geschrieben sind.

Es muß demjenigen, der den Verlauf der Verhandlungen an seinem geistigen Auge vorüberziehen läßt, zum mindesten nachträglich auffallen, daß so wenige Redner den Versuch gemacht haben, dem volkswirtschaftlichen Grunde nachzuforschen, welcher die tatsächliche Ursache der heutigen Krise ist. Wir kennen ihn wohl, sehen ihn täglich, spüren ihn dauernd am eigenen Leibe und haben ihn doch nicht beim Gang unserer Verhandlungen genügend ausgewertet. Ob irgendwelche Person oder Stelle dazu berufen gewesen wäre, bleibe dahingestellt . . .

Dieser einzige Grund ist die Tatsache, daß die Verkaufspreise der Bücher zu langsam gestiegen sind und ihr Preis viel zu schleppend der Entwertung der Papiermark gefolgt ist. Diese Tatsache betrifft nicht nur die »alten« Druckerzeugnisse bis Anfang 1919, sondern auch z. T. noch diejenigen bis Mitte 1920. Seitdem sind leidliche stabile Herstellungs- und angemessenere Verkaufspreise eingetreten, wenn auch bei weitem noch nicht das Preisniveau erreicht ist, das das Buch eigentlich haben müßte.

Woher rührt nun diese scheinbar verkehrte Preispolitik des Verlags? Ist Unklugheit, falsche Gutmütigkeit, Kulturdüsel, oder mangelhaftes kaufmännisches und volkswirtschaftliches Denken der Grund? — Nichts von alledem, sondern die Eigenart des Buches ist die Ursache, und diese Eigenart des Buches ist die Tatsache, die als feststehender Faktor betrachtet werden und in Rechnung gestellt werden muß. Sie wird nicht durch »Ordnungen« reglementiert und kann weder von der Gilde, noch vom Verlegerverein oder Börsenverein willkürlich verändert werden, nein, sie muß studiert und sinngemäß berücksichtigt werden.

Ich bilde mir nicht ein, eine Entdeckung gemacht zu haben, wohl aber glaube ich, daß meine Gedankengänge noch nicht in gleicher Weise bis zum Ende verfolgt und die Konsequenzen daraus gezogen worden sind. Zunächst muß ich bemerken, daß schon die Berufsbezeichnung Verlagsbuchhändler eine Fehlerquelle von weittragender Bedeutung ist. Der Verleger ist, volkswirtschaftlich betrachtet, richtiger »Fabrikant«, der in einem fremden Betriebe auf Lohn arbeiten läßt, und zwar auf Lager arbeiten läßt. Nahezu jeder Fabrikant setzt seine Ware rasch um, und ein Kalenderjahr dürfte wohl im allgemeinen die längste Zeit sein, die sein Fabrikat von der Fertigstellung bis zum Verkauf braucht; 1—2 Monate ist vielleicht der Durchschnitt. Große Preisschwankungen sind (das Valutasieber März—Dezember 1920 ist doch nur Ausnahme!) für andere Fabrikanten nahezu ausgeschlossen, und diese können Herstellungs- und Verkaufspreis miteinander, wie auch mit dem Marktwert der Ware — und das ist wichtig — in Einklang bringen.

Ganz anders das Buch. Das Buch ist ein »Markenartikel«, genau wie »Bebeco« oder Salem-Zigaretten, ohne daß es aber denselben raschen Umsatz sowohl beim Fabrikanten wie beim Kleinhändler hat, wie derartige Dinge. Ein Buch von 1914 muß nicht veraltet sein, über den Gedanken, daß ein Kostüm, ein Filzhut oder ein Paar Stiefel sieben Jahre brauchen, bis sich für sie endlich ein Käufer findet, würde man lächeln. Der Verleger kann seine »Fabrikate« nicht dem Sinken des Marktkurses und dem Tagesherstellungspreise anpassen. Selbst wenn ethische Gründe es nicht verbieten würden, dürften es praktische Gründe unmöglich machen. »Konjunkturpreise« kann man bei Massenartikeln durch Erhöhung oder Verringerung des Ver-

kaufspreises schaffen, nicht aber beim Buche. Und so liegen denn noch viele Millionen von Büchern am Markte, deren Publikumspreis, zum Teil selbst mit Zuschlag, durchaus nicht ihrem Tagesherstellungswerte entspricht. Der Sortimentler hat an dem Volumen von Büchern, das er heute für einen bestimmten Preis liefert, nicht genug Bruttonutzen, um seine Spesen zu decken und seinen berechtigten Reingewinn zu haben, aber, und das möge selbst Herr Mitschmann glauben, der Verleger auch nicht! Der Unterschied liegt nur darin, daß der Sortimentler das Loch im Geldbeutel schneller spürt als letzterer. In 1—2 Jahren wird mancher Verleger, der sein Goldmarklager in Papiermarkguthaben, scheinbar mit gutem Nutzen, umgewandelt hat, bilanztechnische Ohrfeigen bekommen, um die ihn Herr Mitschmann nicht beneiden wird!

Das »alte«, im Preise zu niedrige Buch beeinflusste aber auch den Preis des neuen Buches. Sehr viele Verleger, die z. B. Fachbücher verlegen, von denen Vorräte älterer, jedoch nicht veralteter Konkurrenzwerke noch am Markte waren, mußten, unter Beiseitesetzung normaler Kalkulationsmethoden, den Preis ihrer neuen Auflagen, bzw. Bücher sehr niedrig ansetzen, um nicht auf ihren unverkäuflichen, weil zu teuren Werken sitzenzubleiben. Ich glaube behaupten zu dürfen: gäbe es nur Bücher am Markte, die nach dem 1. Oktober 1920 erschienen und mit einem den heutigen Herstellungskosten entsprechenden Ladenpreise angesetzt sind, so würden Verlag und Sortiment bei den bis 1914 üblichen, volkswirtschaftlich berechtigten Lieferungsbedingungen auskommen können. Ich behaupte ferner, daß die heutige Krise von selbst verschwinden wird, je mehr die »alten«, billigen Vorräte aufgebraucht, bzw. auch deren Preise von den betreffenden Verlegern revidiert werden. Übergangsjahre kosten stets Opfer, und Opfer bringen Verlag wie Sortiment. Beide wollen und sollen eine gedeithliche Zukunft haben, aber keine Partei soll und darf die andere opfern, indem man falsche Mittel als Heilmittel verwendet, die schließlich beide Patienten töten müssen.

Es dürfte nun zweckmäßig sein, die Wirkungen zu beleuchten, die eine Annahme des Antrags Mitschmann auf Verlag und Sortiment, Buch und . . . Publikum haben würde. Annahme, es handelt sich um einen modernen Roman von 20 Bogen in Pappband, Publikumspreis M 20.— ohne Zuschlag. Der Verlag liefert 11/10 Stück mit 45% Rabatt für M 110.— (also = 50%, die auch, da 45% doch »Mindestrabatt« sind, bei Vorzugsofferten, größeren Aufträgen an Reisende und »bei besonderer Verwendung« mindestens gegeben werden müssen).

Aufwendungen des Verlegers:

25% Autorenhonorar	M 50.—
1/2 Fracht, bzw. Porto mindestens	M 1.—
Verpackung	M 2.—
	<hr/>
	M 53.—

Es verbleiben dem Verleger also für Papier, Druck, Einband, Personalspesen, Regieunkosten und »Verdienst« für diese 11 Stück M 57.—, oder je Stück M 5.18.

Das Buch, das der Verleger für diesen Preis herstellen kann, wird kaum so ausfallen, daß es Herr Mitschmann in seinem Sortiment (mit M 10.— Bruttonutzen!) verkaufen kann. Ich glaube, es war Dahn, der einmal dichtete: »Doch das Schwerste von allem ist . . . zu verkaufen ein Buch«. Das darf doch nicht vergessen werden, daß nicht nur der Verlag das Sortiment und das Sortiment den Verlag braucht, sondern beide brauchen . . . den Bücherkäufer!

Anschließend an dieses Schulbeispiel möchte ich die übrigen Gefahren, bzw. Wirkungen aufzählen, welche die Verwirklichung der Vorschläge im Antrag Mitschmann für den Gesamtbuchhandel mit sich bringen würde:

1. Übermäßig rasche und bedeutende Erhöhung der Ladenpreise, zu denen der Verlag gezwungen ist, um lebensfähig zu bleiben; hieraus folgt:
2. Erneuter, starker Rückgang des Umsatzes, der den Gewinn aus den erhöhten Rabatten restlos aufzehren würde.