

sich wichtige Konsequenzen ergeben, wenn man die das Wirtschaftslieben regelnden Verordnungen unserer juristisch-gelehrten Beamten kritisch beleuchten will!

Die im Vergleich mit anderen Waren erst sehr spät einsetzende Verteuerung der Bücher hat ihren Grund offenbar in der Besonderheit dieses Artikels. Lebensmittel werden wegen ihrer Verderblichkeit, Bekleidungswaren wegen Schwankungen der Mode kurze Zeit nach der Herstellung abgesetzt, bei anderen Waren liegen ähnliche Gründe vor, beim Buch dagegen nicht. Bei Herstellung der Auflage eines Buches wurde im Durchschnitt, von Ausnahmen abgesehen, der Bedarf einer längeren Zeitspanne ins Auge gefaßt. Weder Verleger noch Sortimentier leben mit dem Hauptbestand ihres Lagers von heute auf morgen. (Inzwischen hat auch Herr H. Behner diesen Gedanken im Börsenblatt Nr. 42 dargelegt). So war im Buchhandel ein größerer Teil des Bücherbedarfs für die erste Kriegszeit bei Kriegsausbruch vorhanden, als dies in anderen Geschäftszweigen der Fall war, und daher war anfangs keine Verteuerung der Bücher notwendig. Bald begannen die Materialpreise zu steigen, und Neuauflagen und Neuerscheinungen stellten sich im Preise höher. Als Gegenwirkung war indes die Benutzung einfacheren, billigeren Materials tätig, ferner ein gewisser Ertragewinn durch prozentuale Zuschläge auch auf ältere Werke. So blieben die Bücher, den Herstellungskosten entsprechend, bis Kriegsende auf einem Preisniveau, das sich nur wenig über dasjenige der Friedenszeit erhob. Dann aber durchbrach der im Kriege in eine Zwangsjade gesteckte Organismus der deutschen Volkswirtschaft seine Fesseln, und wie immer, so zeigte sich auch hier: je stärker die Aktion, um so kräftiger die Reaktion. Immer neue Lohnforderungen, Verschlechterung der Valuta, wilde Spekulation auf allen Märkten verknüpften sich zu unheilvoller, allem nationalen und ethischen Gefühl spottender Wechselwirkung. Den Ursachen dafür nachzuspüren wäre müßig, denn diese Erscheinungen, wie ihre vermeintlichen Ursachen waren letzten Endes nur Symptome für die Revolte eines Wirtschaftslebens, das aus unnatürlicher Bahn hinausdrängte. Diese übermächtige Entwicklung ergriff natürlich auch den Buchhandel, im besonderen die Bücherherstellung, d. h. den Verlag. Die Neuauflagen und Neuerscheinungen, die wegen zunehmender Materialknappheit in immer geringerer Höhe herauskamen, erforderten dauernde Preiserhöhungen, da die Herstellungskosten ständig wuchsen. Ebenso stiegen alle allgemeinen Unkosten für Verlag und Sortiment. Es setzte die Zeit ein, die jedem Sortimentier unvergessen bleiben wird und die mit dem einen Worte »umzeichnen« gekennzeichnet werden kann. Täglich kamen in wachsender Zahl die Anzeigen über Preis-heraufsetzung. Dazu traten die schwierigen Auseinandersetzungen über Rabatt- und Zuschlagfragen. Jetzt handelte es sich nicht mehr nur um Preiserhöhungen für neugedruckte Bücher, sondern auch um solche für alte, eventuell gar aus der Friedenszeit stammende. Manche Stunde nach Ladenschluß und an Sonntagen haben die Sortimentier opfern müssen, um das Umzeichnen vorzunehmen.

Dieser Tätigkeit aber stand das Publikum, fast ausnahmslos, mit völligem Unverständnis gegenüber. Man betrachtete die Preiserhöhung für vorhandene Bücher als eine Art ungerechtfertigter Bereicherung, die man den Buchhändlern mit ihrem berechtigten Standesbewußtsein nicht zugetraut hätte. Und doch hätte jeder Laie aus seinen eigenen Erfahrungen schließen müssen, daß es sich gar nicht um eine Verteuerung handelte, sondern lediglich um ein Anpassen an die Geldentwertung, und zwar um ein Anpassen, das sich in sehr mäßigen Grenzen hielt.

Aber wie kam es, daß die Verleger und Sortimentier jetzt gezwungen waren, der Geldentwertung so gut als möglich zu folgen? Während des Krieges bestand vielfach die Ansicht, die wohl auch eine gewisse Berechtigung gehabt hat, daß die außerordentlichen Verhältnisse eben auch außerordentliche Preise mit sich brächten. Man glaubte aber, daß nach Friedensschluß in absehbarer Zeit eine Rückkehr zu normalen Preisen stattfinden würde. So bezeichnete Herr Direktor Kilpper auf der außerordentlichen Hauptversammlung vom 13. Februar 1921 als das »Grundübel: es sei nicht zur richtigen Zeit richtige Preispolitik getrieben« (Börsenblatt Nr. 40, S. 192).

Nach Kriegsende aber mußte man erkennen, daß keine Aussicht bestand, aus den zerrütteten Finanz- und Währungsverhältnissen herauszukommen, sondern daß wir immer tiefer ins Unglück hineingerieten. Diesen Zuständen mußte jeder Kaufmann Rechnung tragen, und zwar dadurch, daß er versuchte, sein Kapital dem wirklichen, inneren Werte nach wieder auf die frühere Höhe zu bringen. Daß das im Buchhandel im allgemeinen nicht gelungen ist, steht fest. Aber dann mußten Verleger und Sortimentier wenigstens anstreben, diesem Ziele nahe zu kommen. Das bedeutete natürlich eine Erhöhung des Nominalkapitals, in »Mark« ausgedrückt — aber nicht eine Erhöhung des Realkapitals, der Kaufkraft. Das ist aber der Punkt, den das Publikum meist nicht einsehen will. Es erkennt nicht, daß ein kaufmännisches Unternehmen wie Verlag und Sortiment auf Kontinuität, auf unbegrenzte Dauer berechnet ist. Ein solches Geschäft besteht nicht aus einem Vorrat, den man verkauft, um sich dann während des Lebensrestes vom Erlöse zu ernähren, sondern es ist ein ununterbrochener Strom von Waren, der durch das Unternehmen hindurchfließt. Es muß nicht nur immer verkauft, sondern auch immer wieder eingekauft und produziert werden. Der Überschuß der Verkaufs- über die Einkaufspreise ergibt den Gewinn, von dem man lebt. Aber ein solcher Überschuß entsteht eben nur, wenn die Verkaufspreise höher sind als die neuen Einkaufspreise, die Wiederbeschaffungskosten. Das wird vom Außenstehenden verkannt und kann daher gar nicht oft genug betont werden! Anschließend daran sollte man hervorheben, daß trotz dieser Preiserhöhungen auch auf ältere Bücher der Buchhandel nicht reicher geworden, sondern verarmt ist. Zwar mag es ihm mit größter Mühe hier und da gelungen sein, das für die Fortführung seines Betriebes notwendige Kapital zu beschaffen. Dieses beläuft sich aber nur ungefähr auf das 6fache des Friedensbeitrages. Die allgemeine Geldentwertung haben wir aber oben auf das 9—10fache des Friedensbeitrages beziffert, was sicher nicht zu hoch gegriffen ist. Somit könnte vielleicht der Buchhändler, wenn der prozentuale Gewinn entsprechend gesteigert wäre (was aber nicht der Fall ist), aus seinem Geschäft einen Überschuß erzielen, der der allgemeinen Lebensverteuerung entspräche, aber er muß seine Einbuße spätestens dann schwerstens empfinden, wenn er aus irgendeinem Grunde das Geschäft verkauft. Mit dem Erlös, der etwa das 6—7fache des Friedenswertes betragen mag (was vielleicht zu hoch gerechnet ist!), kann er natürlich nicht das gleiche Objekt erwerben, das er im Frieden erhalten hätte. Nehmen wir an, daß eine bestimmte Buchhandlung im Frieden, dem Realwerte nach, gegen eine Wohnungseinrichtung oder einen Bauernhof bestimmter Größe einzutauschen gewesen wäre. Dann kann der Buchhändler diesen Tausch heute nicht vornehmen, da sein Geschäft um das 6—7fache, die anderen Objekte aber um das 9—10fache oder gar noch mehr an Wert gewonnen haben. Ein drastischerer Beweis für die Verarmung des Buchhandels dürfte kaum zu erbringen sein.

Aber warum hat denn der Verleger, der doch nach juristischer Ansicht der typische Monopolist sein soll, nicht eine Preiserhöhung vorgenommen, die der allgemeinen Lebensverteuerung (= Geldentwertung) entspricht? Seine Monopolstellung ist eben wirtschaftlich nicht von derselben Tragweite, wie die des Kohlsyndikats oder der Landwirte im abgesperrten Deutschland. Und zwar deshalb, weil der Buchhandel wohl ein sehr dringendes Kulturinteresse, aber kein absolutes Lebensbedürfnis befriedigt. Kulturbedürfnisse aber werden in den Hintergrund gedrängt, sobald die Befriedigung der absoluten Lebensbedürfnisse einen unverhältnismäßig großen Anteil vom Ausgabebudget eines Haushalts erfordert. Dieser Fall trat bekanntermaßen in und nach dem Kriege ein, und zwar in größtem Maße bei der gebildeten, kulturtragenden Oberschicht des deutschen Volkes. Diese tief bedauerliche Tatsache rückt in grellste Beleuchtung, wenn man erfährt, daß von einer bestimmten Kategorie akademisch-gebildeter höherer Beamter in einer Großstadt 50% auf Nebenberuf angewiesen sind! Es ist klar, daß unter solchen Verhältnissen für Bücherkäufe kein Geld verfügbar ist, wenn nicht gar Zeit und Lust zum Lesen auch noch verloren gehen. So ist bei bedeutenden Teilen des buchhändlerischen Publikums keine Kaufkraft für Bücher mehr vorhanden — und dann müßte dem Produ-