

vielfach noch glaubt, von Idealen satt zu werden, und der sicherlich noch ängstlicher, noch eingeschüchterter geworden wäre, wenn die Götter ihm nicht den Rücken gestärkt und dafür gesorgt hätte, daß er selbstbewußter geworden und das gefordert hat, was er unbedingt zum Leben haben mußte. Diese Stärkung des Selbstbewußtseins war notwendig, vor allem der Kundschaft und den Angestellten gegenüber, und teilweise auch dem Verlag, oder richtiger gesagt einem Teil des Verlags gegenüber. Wenn wir nun heute bekennen, daß die Zeiten für uns schlechter geworden sind, so liegt das nicht daran, und das möchte ich aufs schärfste unterstreichen, weil das Publikum am Sortimenterszuschlag Anstoß nahm und insgedessen angeblich einen Käuferstreik ins Leben rief. Von einem solchen Streik haben wohl die meisten von uns nichts gemerkt, und erst in letzter Zeit, etwa vom Anfang d. J. an, war das Publikum durch Zeitungsartikel, Vorträge, durch das Hinaustragen des Kampfes zwischen Verlag und Sortiment in die Öffentlichkeit, vor allem in den Universitätsstädten, hellhörig geworden und hatte hier und da die Preise bemängelt. Daß dies mit den Sortimenterszuschlägen wenig oder gar nichts zu tun hatte, zeigt sich jetzt, nachdem die Zuschläge, wenigstens bei vielen wissenschaftlichen Lehrbüchern, gefallen sind; das Publikum stößt sich überhaupt an die hohen Bücherpreise und ist auch vielfach nicht in der Lage, sie zu zahlen, und das wird immer mehr und mehr in die Erscheinung treten. Die Unsicherheit über die Preise ist leider auch jetzt noch nicht geschwunden, und ich möchte dem Vertreter des Verlegervereins doch dringend ans Herz legen, dahin zu wirken, daß, wie es schon jetzt manche Verleger tun, wenigstens die Neuerscheinungen mit dem richtigen Preise einschließlich Teuerungszuschlag des Verlegers angezeigt werden und beim Sortiment nicht, wie es jetzt oft geschehen konnte, ein Werk nach Anzeige mit M 50.— bestellt wird, das dann, wenn es eintrifft, womöglich M 125.— ord. kostet. Solche Fälle sind leider nicht vereinzelt und tragen viel dazu bei, den Buchhandel in Mißkredit zu bringen. Gerade aus diesem Grunde hat der Sortiment, so groß das Opfer ist, das er gerade in dieser Zeit bringt, es begrüßt, daß durch den Fortfall des Sortimenterszuschlags von ihm das Odium des Bücherverteurers genommen ist. Über den wechselnden Teuerungszuschlag auf Erscheinungen der letzten Jahre wollen wir nicht sprechen; der Verleger ist oft durch die Not gezwungen, ihn zu nehmen, nur das eine möge dabei erwähnt werden: durch diesen oft sprunghaft wechselnden Zuschlag, der vielleicht — ich nehme ganz willkürliche Zahlen — im Januar 50, im März 100, im Mai 120% betragen hat — mir ist kürzlich sogar ein Fall vorgekommen, daß eine Ende April datierte à cond.-Sendung mit 50%, die wenige Tage später abgeforderte Barsendung desselben Buches mit 60% (nebenbei gesagt: eine Neuigkeit) Zuschlag belegt war —, kommt es, daß dieselben Bücher zu den verschiedensten Preisen in den Läden erhältlich sind; dieser hat das Buch im Januar, jener im Mai bezogen; dieser hat es hinausgezeichnet, jener nicht; dieser nahm, da es die Jahreszahl 1921 trug, 10% Besorgungsgelühr, jener bezog es vom Barfortiment und mußte es dementsprechend höher auszeichnen usw.; schließlich kann der Prinzipal auch nicht alles selbst machen und überall nach dem Rechten sehen, und so ist es nur zu begreiflich, wenn im Sortiment mehr und mehr der Ruf laut wird: »Schafft uns wieder einheitliche feste Ladenpreise!«

Ich werde ja später noch kurz auf den Abbau der Teuerungszuschläge zu sprechen kommen, aber schon jetzt möchte ich die Frage aufwerfen: war es notwendig, sie fallen zu lassen, und war es der günstige Zeitpunkt dazu? Zu der ersten Frage habe ich schon Gründe angegeben; die letztere möchte ich von vornherein verneinen, die Lasten, welche wir jetzt zu tragen haben und welche unserer noch harren, sind so schwer, daß wir nicht an einen Abbau, sondern an eine Erhöhung des Zuschlags hätten denken müssen; denn es wird ein weder von Nischmann noch von Dr. Springer, noch von Dr. Siebeck, noch von Speher oder Jäh zu lösendes Rätsel sein, wovon der Sortiment die erhöhten Mieten, Steuern, Löhne und Gehälter, Beleuchtung, Frachten und Porti und den ganzen Blütenstrauß von Abgaben, der uns bevorsteht, ganz abgesehen von der immer wachsenden Lebens-

teuerung, zahlen soll. Von der Spanne zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis wird er es nicht können, es sei denn, daß diese mindestens 50% betragen würde, und einen solchen Rabatt kann der größte Teil der Verleger beim besten Willen nicht gewähren, und der Sortiment muß sich, wie mit ein Verleger selbst zugab, ganz gewaltig einschränken, am Lokal und am Personal sparen, oder er muß schleudern, um bares Geld in die Hand zu bekommen; denn, meine Herren, der Verlag wird ihm schwerlich helfen können, er befindet sich gleichfalls in einer schwierigen, vielleicht noch schwierigeren Lage als das Sortiment, und hierin liegt auch der Schlüssel zu der ganzen Bewegung seitens der wissenschaftlichen Verleger gegen den Sortimenterszuschlag. Vielleicht entsinnen Sie sich noch der Ansprache von mir aus dem Jahre 1915, die allerdings angeblich aus politischen Gründen damals nicht im Börsenblatt zum Abdruck gelangte, in der ich die Not des Verlages, besonders des wissenschaftlichen Verlages, schilderte, dem seine mit großen Kosten hergestellten Werke auf Lager blieben, der oft monatelang wenig oder nichts verkaufte, während der Sortiment doch immerhin eine regelmäßige Kasseneinnahme hätte. Viele Verlagfirmen haben 1914—1916 schwere Jahre durchgemacht, und sie haben dabei den Fehler gemacht, nicht rechtzeitig eine Erhöhung ihrer Preise vorzunehmen. Als dann Ende des Krieges die Nachfrage nach wissenschaftlichen Lehrbüchern und großen Werken einsetzte und die Verlagslager rapide geräumt wurden, war es naturgemäß nicht möglich, die Werke neu herzustellen, oder nur mit ganz erheblichen Mehrkosten; das Papier fehlte oder war nur zu Bucherpreisen erhältlich, die Druckkosten waren ganz enorm gestiegen, die Buchbinderlöhne kaum zu bezahlen, eine Preiserhöhung der Bücher mußte eintreten, auch für die auf Lager befindlichen Werke, doch war man anfänglich zu schüchtern und kalkulierte zu ehrlich. Als dann die Teuerungszuschläge des Sortiments, die anfänglich so angefeindet, kamen und sich bewährten, griff auch der Verlag zu Zuschlägen für neue, alte und älteste Artikel. Es kamen die großen Verkäufe an das Ausland, und man fand leider erst zu spät den Mut, Auslandpreise festzusetzen und die jetzt im Absterben begriffene Valutaordnung einzuführen. Wohl selten sind so viele Neuauflagen wissenschaftlicher Lehrbücher nötig gewesen wie in den letzten drei Jahren, und jede Neuauflage mußte naturgemäß immer teurer werden. So kam es, daß Lehrbücher, die vor dem Kriege etwa M 20.— gekostet hatten, bald M 60.80, ja M 100.— kosteten, wozu noch der Sortimenterszuschlag kam. Gegen eine derartige Preissteigerung erhoben die Dozenten und Studenten Einspruch, und auch die Autoren rührten sich. Es setzte die Bewegung an den Hochschulen ein, die dem Verleger fast noch unangenehmer wurde als dem Sortiment; die Autoren forderten die weiteste Auslegung des § 26; sie forderten größere Gewinnbeteiligung; Dozenten und Studenten schlossen sich zu Einkaufsgenossenschaften zusammen, der Handel mit Lehrbüchern stand in Gefahr, aus den Buchläden in die Stuben der Institutsdiener und der studentischen Kriegsteilnehmerverbände sowie der Asta abzuwandern. Dazu kam als gewichtiges Moment die Not unserer wissenschaftlichen Anstalten und vor allem die Not der Studierenden. Bedenken Sie, meine Herren, was jetzt ein Semester bei schlechter Verpflegung und bei ärmlischer Unterkunft kostet, und rechnen Sie hinzu, was die akademischen Handbücher kosten; es sind Hunderte von Mark, die ein Student aufwenden muß, wenn er sich nur einige gangbare Lehrbücher erwerben will, und da ist es menschlich begreiflich, wenn auch schmerzlich für den Verkäufer, wenn er danach trachtet, die Bücher billiger zu erhalten und vor allem den Zuschlag des Sortimenters zu sparen. Daß wir es schließlich sind, die mit unseren Steuern die Anstalten mit unterhalten, wird natürlich nicht in Betracht gezogen. Was aber schließlich für den Sortiment in einer Universitätsstadt die Abwanderung seiner Kunden bedeutet, brauche ich nicht auszuführen; unerwähnt darf dabei aber nicht bleiben, was es für den Verleger bedeutet, der seinen besten Kunden, den Schrittmacher für seinen Verlag, verliert und auf Verbindungen angewiesen sein würde, die schließlich ihm vorschrieben, was er zu berechnen und wie er zu liefern habe. Dies alles, die Notlage der Wissenschaft und der Studierenden, die schwierige Lage