

gedruckt, so gestaltet sich die Abwirtschaftung des Verlagskapitals noch rascher, und das Ende dieser ganzen Wirtschaft mit dem Motto »Billiger als der wahre Wert« ist, daß der Verleger sein Kapital aufgebraucht hat. Er hat es verschenkt in täglichen Mengen an das Publikum, er hat einen Teil für seinen Vertrieb und seinen Unterhalt verbraucht, hat täglich 9 bis 10 Stunden umsonst gearbeitet und Gehälter und Löhne für die Mithilfe daran bezahlt, daß sein Kapital mit Verlust liquidiert wurde. Schon in den kommenden Monaten werden die meisten Verleger fühlen, daß ihnen das Betriebskapital fehlt. Es fehlt ihnen dann deshalb, weil sie seit 1918 fortgesetzt Teile ihres Geschäftsvermögens verschenkt haben. Nach obigen Ausführungen wird es jetzt verständlich sein, wenn ich sage: Der deutsche Verleger arbeitet ohne Gewinn; seine Gewinne sind nur scheinbar, er läßt sich dadurch täuschen, daß er den wahren Wert des ständig in zunehmender Verdünnung ihm zufließenden Geldes nicht erkennt, sondern sich durch die Menge, die Zahlenmenge dieses verwässerten Geldes irreführen läßt. Was er für Gewinn ansieht, das sind keine wirklichen Überschüsse aus seiner Wirtschaft, sondern lediglich Teile seines früheren Goldkapitals, das er in immer größere Mengen Papiermark umgetauscht hat. Diese ständige Abwirtschaftung verlangt unbedingt, daß wir unsere Preise so hinaufsetzen, daß wir noch wirkliche, reine Überschüsse in genügender Höhe aus unseren Betrieben erzielen und also nicht länger vom Kapital herunterzuwirtschaften brauchen wie jetzt. Es scheint mir Aufgabe des Vorstandes zu sein, diese Dinge in einer Mitglieder-versammlung gründlich zu erörtern und nötigenfalls eine Kommission wählen zu lassen, die Richtlinien und Grundsätze für eine wirtschaftlich gesunde Preisgestaltung aufstellt. Wenn wir mit unseren Preisen dem »wahren Werte« des Buches nahekommen, dann ist auch die Frage des Sortimenters-Zuschlages von selber gelöst. Denn das Sortiment hat ihn dann nicht mehr nötig. Wenn der Sortimenter jetzt noch diese Zuschläge braucht, dann ist das nur ein Zeichen dafür, daß die Preispolitik der Verleger kurzfristig und falsch ist. Dem Sortiment den nötigen Ausgleich durch höhere Rabatte zu bieten, ist ein wirtschaftlicher Unsinn, wie ihn nur Buchhändler fertigmachen. Es möge sich jeder einmal klar machen, welchen Mehrbetrag er für eine Neuauflage über den Erlös aus der alten Auflage hinaus benötigt. Ferner möge sich jeder einmal ausrechnen, auf Grund der im Dezember bezahlten Löhne und Gehälter, welchen Betrag er (selbst wenn Gehälter und Löhne im nächsten Jahre nicht mehr steigen) allein für diesen Unkostenposten im Jahre 1922 aufzubringen hat. Schon die Beantwortung dieser beiden Fragen wird jedem einsichtigen Verleger die Notwendigkeit ganz erheblicher Erhöhung seiner Ladenpreise deutlich genug vor Augen führen.

Auf Grund dieser Ausführungen faßte die Mitglieder-versammlung der Stuttgarter Verlegervereinigung die nachstehende Entschliebung:

Stuttgart, den 5. Januar 1922.

Die heutige, von fast allen Mitgliedern besuchte außerordentliche Hauptversammlung der Stuttgarter Verlegervereinigung ist zu der Überzeugung gelangt, daß die bisherigen Bücherpreise in der Regel viel zu niedrig sind, als daß nicht eine ernste Gefahr für Literatur und Geistesleben daraus erwüchse. Sie hält es für unbedingt geboten, die Bücherpreise der allgemeinen Geldentwertung und der besonderen Verteuerung der Bücherherstellungskosten (Einband, Papier) anzupassen. Die Bücherpreise müssen viel mehr als bisher dem Umstand Rechnung tragen, daß zurzeit die Mark kaum noch  $\frac{1}{20}$  ihrer früheren Kaufkraft hat. Aufgabe des Sortiments müßte es sein, das Publikum darüber aufzuklären, daß es in den letzten Jahren die Bücher nicht bloß billig, sondern zu billig kaufen konnte, und daß bei einem Weiterwirtschaften mit dem Motto: »Billiger als der wahre Wert« Verlag und Sortiment nicht lange mehr bestehen könnten.

Mit Absicht haben wir diese Ausführungen an den Schluß unserer Umfrage über das Weihnachtsgeschäft gestellt. Wir sehen darin die unbedingt notwendige Ergänzung zu den Ausführungen der einzelnen Berichte, die erst so in das richtige Licht gerückt werden. Der Buchhandel steht in der Tat vor einer sehr ernsten

Aufgabe. Die kommenden Monate lassen mit Sicherheit auf große wirtschaftliche Schwierigkeiten und Erschütterungen schließen. Erst jetzt beginnt sich die ganze Not und Schwere des Versailles Diktats auszuwirken. Es ist erfreulich, daß der Buchhandel bisher über die Not des Tages ohne schwerere Erschütterungen hinweggekommen ist. Das soll aber nicht den Blick dafür trüben, daß auch er in Zukunft auf schwankendem Boden steht. Am allerwenigsten sollte das scheinbar erfreuliche Ergebnis des Weihnachtsgeschäftes die Wirkung haben, daß ein unberechtigter Optimismus Platz greift. Man mag sich darüber freuen, daß die Kaufkraft des Publikums so groß war. Wenn damit eine bleibende Gewöhnung weiterer Kreise an das Kaufen von Büchern erreicht wird, so ist das allein erst ein wirklicher Erfolg. Auch dieser aber wird dem Buchhandel nicht mühelos in den Schoß fallen, Aufklärungsarbeit im weitesten Umfange muß ihn sichern. Nur von einem ständig steigenden Absatz bei solider Preispolitik innerhalb des Buchhandels ist die wirtschaftliche Stärkung zu erwarten, die den Buchhandel befähigen kann, seine große Aufgabe auch in Zukunft zu erfüllen und die befürchteten wirtschaftlichen Stürme zu überdauern.

### Der Kaufmann als Besteller von Drucksachen.

Ein Führer durch die Praxis der Drucktechnik für Laien von Willibald Dannenberg. Mit 26 Abbildungen und Mustern. Klein 8°. 120 S. 1921, Verlag von Bachmeister & Thal in Leipzig. Ladenpreis M 6.—.

Der Verfasser will mit seinem Buche dem Laien praktische Fingerzeige geben, die bei der Herstellung von Drucksachen nützlich sind. Er betont, daß der Kaufmann in Handel, Industrie und Technik oft mit einer geradezu beneidenswerten Voraussetzungslosigkeit seine Druckaufträge erteilt. Diese Beurteilung scheint denn doch etwas zu allgemein gehalten und zu weitgehend, denn in jeder leistungsfähigen Druckerei findet der Laie auch eine gute Beratung. Wenn der Verfasser dafür eintritt, daß der Auftraggeber dem Manuskript (der Druckvorlage) die größte Sorgfalt widmen soll, so ist dem nur zuzustimmen. Man braucht aber nicht den Standpunkt einzunehmen, daß für Fehler, die in der Druckvorlage enthalten sind, der Drucker niemals zu haften hat, auch wenn ganz offensichtlich ist, daß es sich um einen Irrtum handelt. Wird der Fehler vom Drucker wahrgenommen, z. B. eine falsche Hausnummer, so wäre es geradezu unverantwortlich, wenn der Drucker trotz Erkenntnis des Fehlers draußlos drucken würde. Er würde einfach gegen Treu und Glauben handeln. Jeder auf guten Ruf haltende Drucker wird in solchen Fällen eine Rückfrage veranlassen, und schließlich ist auch zu berücksichtigen, daß nach § 633 BGB. der Unternehmer verpflichtet ist, das Werk so herzustellen, daß es die zugesicherten Eigenschaften hat und nicht mit Fehlern behaftet ist, die den Wert oder die Tauglichkeit zu dem gewöhnlichen oder dem nach dem Vertrage vorausgesetzten Gebrauch ausheben oder mindern. Wer mitten in der buchdruckerischen Praxis steht, wird ohne weiteres zugeben, daß jede zweite Druckerarbeit Makulatur würde, wenn der Drucker es nicht als seine unbedingte Pflicht erachtete, im Manuskript enthaltene und von ihm erkannte Fehler auszumergen oder den Auftraggeber (Autor oder Verleger) rechtzeitig hierauf aufmerksam zu machen. Beim Kapitel »Abbildungen« empfiehlt der Verfasser ganz mit Recht, den Künstler mehr heranzuziehen, wenn es sich um Katalogumschläge, Prospekte und Anzeigen handelt. Die Belehrungen über das Papier sind sehr beachtenswert; hier werden gute Anregungen geboten, deren Befolgung vor mancherlei Schäden schützt. Eingehend unterrichtet der Verfasser auch über die verschiedenen Arten von Klischees. An der Hand von vergleichenden Abbildungen zeigt er die Rasterwirkung bei Autotypien, die allerdings drucktechnisch ziemlich mangelhaft ausgefallen sind, da das zu dem Buche verwendete Papier für feinere Raster zu wenig genügt. Die elementaren Unterweisungen über den Buchdruck sind für den Laien schon zu weitgehend, eine kürzere Fassung wäre hier angebracht gewesen. In einem weiteren Kapitel werden die sonstigen Druckverfahren besprochen (Lithographie, Zinkographie, Offsetdruck, Lichtdruck und Tiefdruck). Das Kapitel Buchbinderarbeiten ist dagegen auffälligerweise äußerst kurz behandelt worden. Am Schlusse desselben wird der Rat erteilt, umfangreichere Buchbinderarbeiten möglichst selbst zu vergeben, und zwar unter Ausschaltung des Buchdruckers. Empfehlenswert ist es, Preisangebote einzufordern, denn heutzutage sind vielen Buchdruckereien auch vorzüglich eingerichtete Buchbindereien angegliedert. Da wird es nicht immer der Fall sein, daß die Arbeit des Buchbinders sich außerhalb der Buchdruckerei billiger stellt. Im allgemeinen ist dieses Buch Dannenbergs als ein nützlicher Führer zu bewerten, dessen Anschaffung sehr zu empfehlen ist.