



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint wochentlich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere
Stücke zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder Postüberweisung inner-
halb Deutschlands 100 Mark halbjährlich für Nichtmitglieder jedes Stück
500 Mark halbjährlich. Im Postbezugs 800 Mark halbjährlich. Für Kreuz-
bandbezug sind die Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch
15 Mark halbjährlich Versandgebühren zu erlösen. Umfang einer Seite
360 viergespaltene Peritzellen. Mitgliederpreis: die Zeile 2.25 Pf.,
1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 300 M., 1/8 Seite 195 M. Nichtmitglieder-

preis: die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite 1200 M., 1/8 Seite
615 M. Stellenged. 1.20 M., die Zeile. Chiffreged. 1.50 M. Bestell-
geld für Mitgl. und Nichtmitgl. die Zeile 3 M. Wochen-Anzeiger:
Mitglieder die Zeile 2.25 M., 1/2 Seite 750 M., 1/4 Seite 300 M., 1/8 Seite
195 M. Nichtmitglieder die Zeile 6.75 M., 1/2 Seite 2250 M., 1/4 Seite
1200 M., 1/8 Seite 615 M. Beilag. wird nicht angenommen. Verden-
seitiger Erfüllungsort Leipzig. = Rattonier. des Börsenblattes, sowie
Dreistufiger, auch ohne befond. Mitteilung im Einzelfall jederz. vorz. beh.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 72 (R. 48).

Leipzig, Sonnabend den 25. März 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Wirklichkeit und Traum.

(Ein Satirichen, das niemand übelnehmen darf.)

Friedrich der Große soll einmal gesagt haben, daß der Buchhandel ein »honetter« Beruf sei. Heutzutage ist er mehr als honett, denn er macht die vom neuen Staat geforderte Aufgabe, die Vermögen zu verwässern, in einem beinahe bolschewistischen Tempo mit. Dabei arbeiten, ärgern und reden sich seine Jünger zu Tode für nichts. Getreulich zahlen sie ihre Steuern auf Grund erzielter papierner Gewinne, die lediglich infolge des Prozesses der Geldentwertung in den Bilanzen entstanden sind. Vereinzelt Exemplare soll es noch geben, die sich einen Rest logischen und wirtschaftlichen Denkens erhalten haben und erkennen, daß ihre Betriebe trotz der »erfreulichen« Steigerungen an Umsatz und zahlenmäßigen Gewinnen, die der Buchhandel in alle Welt hinausposaunt, eigentlich von Jahr zu Jahr immer kapitalschwächer werden und somit auch alle die, die vom Betrieb leben, mit in den Abgrund gleiten.

Vermögen haben heißt: Werte und nicht nur Zahlen besitzen. Verdienen heißt: die Vermögenssubstanz vermehren und nicht nur höhere Beträge auf das ach so geduldige Papier schreiben. Ist solche Einsicht denn wirklich so schwer, daß sie nicht auch der deutsche Buchhändler-Michel erlernen könnte? Ich glaube, der arme Kerl hat überhaupt keine Zeit mehr zum Nachdenken. Er macht seit drei Jahren nichts weiter, als mit dem Schweinigel Geldentwertung das bekannte Hase-Swinegel-Rennen auszutragen. Das strengt auf die Dauer doch recht an, zumal es hier nicht nur mit physischen, sondern auch mit geistigen Leistungen verbunden ist.

Der Verleger arbeitet dauernd im spärlichen Rest seiner alten Lagerbestände herum, setzt diese um 100% und 200%, ja ganz freche Gesellen um 300 und 400% herauf, läßt Gehilfen, Papierfabrikanten, Drucker wie die Wilden springen, um seine »neuesten« Preisverzeichnisse herzustellen, und denkt: Jetzt habe ich's geschafft. Schon guckt der Swinegel Geldentwertung mit 1000% Vorsprung aus dem Loch heraus. Da denkt der Verleger: Na warte, jetzt werde ich Dir's aber mit meinen Neuererscheinungen zeigen. Er rafft seinen ganzen Mut zusammen und bekämpft männiglich die Angst vor dem Publikum und vor dem Gespenst der Kulturfeindschaft. Er erinnert sich seiner soliden Friedenskalkulationen und gibt seinem ersten Hersteller den Auftrag, doch einmal zu versuchen, mindestens zwei Drittel desjenigen prozentualen Aufschlages auf die Herstellungspreise zu kalkulieren, der im Frieden für Geschäftsspesen und eigenen Gewinn für unbedingt notwendig erachtet wurde, und so einmal annähernd normale Ladenpreise wieder festzusetzen. Der Gehilfe ist sich nicht klar, ob er oder sein Chef an Wahnsinnsvorstellungen als Folge der kaum überwundenen Unterernährung erkrankt sei, handelt aber so, wie er den Auftrag verstanden zu haben glaubt. Resultat: Beiderseits immer länger werdende Gesichter. Was, der neue Roman unseres besten Autors N. N., der vor dem Kriege 6.— M gekostet haben würde, was, das neueste Buch unseres ersten Mediziners, Professor K. K., das vor dem Kriege 10.— M gekostet haben würde, sollen jetzt 90.— und 150.— M kosten? Unmöglich. Runter mit dem Preis auf 50.— und 100.— M, auch

wenn selbst keine Papiermark für uns übrig bleibt. Die Konkurrenz macht es ja auch nicht anders. Schon guckt der Swinegel Geldentwertung wieder und jetzt leider schon mit 2000% Vorsprung lachend aus dem Loch heraus. Chef und Gehilfe sind aber zufrieden, daß ihre Wahnsinnsvorstellung nur ein Akt vorübergehender Vernunft und daher höchst unzeitgemäß gewesen war.

Inzwischen klettert ein Heer von Sortimentgehilfen in Deutschland unablässig die Leiter auf und ab. Dem Swinegel Geldentwertung wird bange, ob wohl auch auf der Leiter sein Trick aus der Fabel so gut anwendbar sein wird. Unablässig bemühen sich fleißige Sortimenterhände mit Gummi und Bleistift die »neuesten« Preisverzeichnisse von 500 Verlegern, die »neuesten« Teuerungsaufschläge von ebensoviel Verlegern aus dem ob der vielen Inserate höchst erfreuten Börsenblatt zu verarbeiten. Eine unmögliche Sisyphusarbeit. Kein Sortimenter kommt mehr nach, und wenn er auch die Hälfte seines Personals für diese an sich höchst unproduktive Arbeit verwenden wollte. Dabei bildet der dumme Kerl sich trotzdem noch ein, daß durch diese aufreibende Beschäftigung »verdient« würde. Als ob das Buch, sein Vermögensobjekt, auch nur um einen Käse wertvoller würde, wenn in der linken oberen Ecke des Umschlages mit Gummi und Bleistift aus einer 40.— M eine 60.— M produziert wird. In der Tat ein höchst eigenartiger Produktionsprozeß. Stand man nicht früher in leider, ach, verschwundenen Tagen einmal unter dem Eindruck, daß produzieren »Werte schaffen« heißt und nicht ein einfaches Hokusfokus in Zahlen sei? Dabei hat der arme Sortimenter bei seiner mühseligen Arbeit weiter auf, weiter ab vor einem allgewaltigen Mann in Berlin, der einmal an seinem schönen grünen Tisch die Preistreiberei-Verordnung geschaffen hat, furchtbare Angst. Allerdings gibt sein guter Börsenverein — der, wie man ja immer auf allen Vereinsversammlungen hört, nun schon gar nichts mehr taugt und die hohen Jahresbeiträge (150 M Papier = 3 M Gold!) eigentlich recht zu Unrecht in seinem unersättlichen Magen verschlingt — ihm hier ein gewisses Rückgrat wieder. Denn eins seiner viel mehr als zehn Gebote, die mit denen Moses' das gemeinsam haben, daß sie oft nicht gehalten werden, lautet: Du sollst den Ladenpreis des Verlegers pünktlich einhalten! Also der Börsenverein wird schon die Verantwortung tragen. Außerdem soll ja übrigens kürzlich ein offenbar nicht ganz weltfremder Richter das erlösende salomonische Urteil gesprochen haben, daß jemand keinen Bucher, sondern nur eine vernünftige Betätigung seines gesunden Menschenverstandes betreibt, wenn er seine Waren so teuer verkauft, daß er sich mit dem »Erlös« eine gleichartige »Ersatzware« beschaffen kann. Soweit sind wir nun ja im lieben Buchhandel leider noch lange nicht. Denn wenn auch die Arbeit des Preisrichtigstellens wirklich technisch geleistet werden könnte, zur Beschaffung gleichartiger Ersatzware reicht der Erlös all dieser Mühe und Arbeit selbstverständlich nicht im entferntesten aus. Denn inzwischen haben ja die guten Verleger im Wettlauf mit ihrem Swinegel Geldentwertung schon längst für die Neuerstellungen die doppelten Preise festgesetzt und trotzdem im Rennen an Distanz immer mehr verloren. So guckt also auch der Sortimenter-Swinegel Geldentwertung nun gar mit 3000% Vorsprung zum obersten Fache heraus und freut sich diebisch über die dummen Buchhändler.