

Aus alledem geht schon hervor, daß die Lage des Verlags als eine günstige zurzeit nicht angesehen werden kann. Eingeschüchtert durch eine im Frühling und Sommer 1921 eintretende Absatzstodung, verwirrt durch einen vorübergehenden Rückgang der Materialpreise, u. a. des Papiers, wagte er seine Preise der wahren Wirtschaftslage nicht anzugleichen, um nunmehr feststellen zu müssen, daß es aussichtslos geworden ist, das Versäumte heute noch in vollem Umfange nachzuholen. Dazu treten Schwierigkeiten in der Herstellung, an deren Wiederkehr nach Kriegsende niemand hätte glauben wollen: die Papierbeschaffung stockte vorübergehend völlig; die Papierpreise steigen rapide; Abschlüsse mit bestimmter Lieferfrist und zu festen Preisen sind nicht unterzubringen; die Buchbinderkosten und die Klischeepreise, die Vertriebs- und die allgemeinen Geschäftskosten — alle diese preisbildenden Faktoren erhöhen sich von Monat zu Monat. Die starke Anspannung der Betriebsmittel macht sich naturgemäß in einem Berufszweige besonders fühlbar, der einen großen Teil seiner Erzeugnisse nur langsam umsetzt und bei der rückläufigen Bewegung des Marktwertes infolgedessen immer minderwertigeres Geld einnimmt, als er aufgewandt hat. Die kapitalfeindliche Steuergesetzgebung des Reiches trägt zur weiteren Schwächung der Betriebsmittel erheblich bei, und so sieht sich der Verlag schon gezwungen, mit seinen Preisen und Zuschlägen bis an die äußerste Grenze des noch Erträglichen zu gehen.

Eine ungleich größere Rolle als bei den übrigen Verlagszweigen spielt die Bewertung der älteren Bestände beim wissenschaftlichen Verlage. Nur der lebhafteste Absatz wissenschaftlicher Literatur nach dem übervalutigen Auslande hat es dem wissenschaftlichen Verlage ermöglicht, im Inlande noch mit Zuschlägen auszukommen, die bisher nur in wenigen Fällen 500 bis 600 v. H. überschritten haben. Zögernder noch als der schönwissenschaftliche Verlag ist der wissenschaftliche der Geldentwertung gefolgt; hätte er in den letzten Jahren nicht in so großem Umfange zu den jeweiligen Verhältnissen angepaßten Preisen neu und fortlaufend produziert, so wäre ihm bereits deutlicher geworden, wie unzulänglich die Höhe seiner Zuschläge auf die ältere Produktion geworden ist.

Der schönwissenschaftliche Verlag hat das System der prozentualen Zuschläge schon längst verlassen und die Ladenpreise der älteren Bestände den neuen Herstellungskosten angenähert. Er darf im ganzen auf ein Jahr zufriedensstellenden Absatzes zurückblicken. Nicht ohne lebhaftes Besorgnis aber beobachtet er die unaufhaltsame Erhöhung der Herstellungskosten; ihm wird es zuerst fühlbar werden, wenn der Bücherpreis in ein ungesundes Verhältnis zur Kaufkraft des Publikums getreten ist.

Unter der Unsicherheit der Verhältnisse und unter den sich überstürzenden Steigerungen der Herstellungs-, Versendungs- und Werbungskosten leidet am empfindlichsten der Zeitschriftenverlag, der, von wenigen Ausnahmen abgesehen, seine Bezugs- und Anzeigenpreise jeweils für einen bestimmten Zeitraum vorher festsetzen und dann innehalten muß. Ähnlich der Tagespresse liegt er in stetem Kampfe mit der Übermacht der wirtschaftlichen Verhältnisse, die seine Existenz bedroht. Die Zahl der Zeitschriften, die zum Eingehen verurteilt ist, nimmt ständig zu; die drohende Erhöhung der Postüberweisungsgebühren wird diesen Verkümmierungsprozeß noch fördern.

Die wirtschaftliche Lage des Sortiments wird sehr verschieden beurteilt. Einerseits steht außer Frage, daß allein die rechtzeitige Einführung des Sortimenterteuerungszuschlages das Sortiment nicht nur lebensfähig erhalten, sondern darüber hinaus noch seine wirtschaftliche Gesundung bewirkt hat. Das zeigt sich mit erfreulicher Deutlichkeit darin, daß der spekulative Wareneinkauf in großem Umfange an die Stelle des früheren Konditionsverkehrs getreten ist, und daß das gutgeleitete Sortiment somit mehr Bewegungsfreiheit bekommen hat, während es früher nur zu sehr von den Krediten der Kommissionäre und Verleger abhängig war. Andererseits wird diese erfreuliche Tatsache in ihrer vollen Auswirkung leider durch eine unverhältnismäßig starke Zunahme der Zahl der buchvertriebenden Betriebe gehemmt. Nur so läßt es sich schließlich

erklären, daß das Sortiment, wie aus den Mitteilungen einer ganzen Anzahl großer Firmen übereinstimmend herborgeht, einen wesentlichen Rückgang des Stückumsatzes feststellt, während andererseits doch sowohl die Zahl der Neuerscheinungen wie die Auflagehöhe vieler, insbesondere schönwissenschaftlicher Bücher sich durchschnittlich wesentlich gesteigert hat. An dem demnach an sich wohl kaum zurückgegangenen, vielleicht im ganzen eher gestiegenen Stückumsatz nehmen allzubiele Vertriebsstellen teil; haben doch allein nach den Mitteilungen des Börsenvereins im Jahre 1921 679 neue Sortimentbetriebe um Aufnahme in das Adreßbuch nachgesucht. Die Ablehnung wird nur wenige veranlaßt haben, vom Buchvertrieb endgültig Abstand zu nehmen; es werden sich fast stets lieferungswillige Grosso- und Zwischenbuchhändler gefunden haben. In dieser wachsenden Konkurrenz liegt die größte Gefahr für das Sortiment — eine Gefahr, die durch Erhöhung seines Bruttonuzens um so mehr zunimmt, als gerade die neu hinzutretenden, mit geringen Spesen arbeitenden Kleinbetriebe hoffen können, einen unverhältnismäßig großen Teil des hohen Bruttonuzens als Reingewinn herauszuwirtschaften. In den Großstädten hat sich der Wettbewerb der Warenhäuser insofern unliebsamer als in den vorhergegangenen Jahren fühlbar gemacht, als diese den Beschluß faßten, von der Erhebung des Teuerungszuschlages künftig abzusehen. In Berlin hat dieser Beschluß der Warenhäuser die Wirkung ausgelöst, daß eine Anzahl bedeutender Firmen sich außerstande erklärte, unter diesen Umständen auch ihrerseits den Zuschlag noch aufrechterhalten zu können. Das Warenhaus Oberpollinger in München hat neuerdings seine Buchhandelsabteilung aufgegeben; es wäre wertvoll, feststellen zu können, ob dies aus der Erkenntnis heraus geschehen ist, daß der Buchvertrieb ohne Teuerungszuschlag im Vergleich zu den anderen Warengruppen des Warenhauses nicht mehr wirtschaftlich ist.

Die ständig wachsenden allgemeinen Geschäfts- und besonderen Vertriebskosten und die infolge der steigenden Bücherpreise zunehmende Kapitalanspannung erfüllt das Sortiment mit nicht weniger Sorge als den Verlag. Es ist unter diesen Umständen nur erklärlich und mit Freude zu begrüßen, daß der Gedanke des genossenschaftlichen Zusammenschlusses zu gemeinsamem Einkauf im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht hat. Gelegentlich der Heidelberger Tagung machte Herr Friedrich Schott, Augsburg, interessante Mitteilungen über die Tätigkeit der »Augsburger Buchhändler-Bestellanstalt«, bei der sich diese genossenschaftliche Zusammenarbeit zum großen Nutzen aller Beteiligten gut bewährt zu haben scheint. Es sei auf den Abdruck dieses Berichts im Vbl. Nr. 246 vom 20. Oktober 1921 ausdrücklich nochmals hingewiesen. Neuerdings haben auch andere Städte, in denen ein reges Vereinsleben herrscht, z. B. Hamburg und Dresden, diesen Gedanken aufgegriffen. Da unter den gegenwärtigen Verhältnissen die Zahl und die Bedeutung der Ortsvereine, die allein als Träger dieser Entwicklung in Frage kommen, ständig zunimmt, so darf daraus noch manches Gute für das Sortiment erhofft werden. Über die Arbeitsgemeinschaften, die sich zwecks gemeinsamer Regelung der Verkaufsbestimmungen gebildet haben, wird an anderer Stelle zu sprechen sein.

Der Verbandsvorstand gab schon wiederholt, zuletzt wieder in Heidelberg, dem lebhaften Wunsche Ausdruck, daß es den buchhändlerischen Organisationen nach Jahren innerer Kämpfe doch nun endlich einmal beschieden sein möchte, sich zu gemeinsamer Arbeit nach außen hin, zu Buch-Propagandamaßnahmen großen Stils zusammenzufinden. Ein erfreulicher und wohlgelungener Anfaß dazu wurde mit der Ausstellung »Buch und Bild« gemacht, die mit ideellem und materiellem Erfolge im Herbst 1921 in Berlin mit Unterstützung des Börsenvereins und des Verlegervereins stattfand und gelegentlich derer sich eine große Anzahl von Vertretern der Ortsvereine zusammensand, um die Organisation einer solchen Veranstaltung an Ort und Stelle zu studieren und ihre Vorzüge und Fehler kennen zu lernen. Der Gedanke propagandistischer Zusammenarbeit darf nicht wieder von den Nöten des Tages in den Hintergrund gedrängt werden. Es wird Aufgabe der führenden Organisationen sein, zu prüfen,