

Geschäft fängt nur sehr langsam an, sich zu beleben. Der Wunsch des jetzigen Staates Polen, deutsche Bücher zu beziehen, muß bei den Zahlungsverhältnissen daselbst sehr vorsichtig behandelt werden.

Die Lage des wissenschaftlichen Sortiment- und Buchhandels war nach innen gekennzeichnet durch die Bestrebungen zur Rückgewinnung des festen Ladenpreises. Sie fanden ihren Niederschlag in zahlreichen Abkommen von Firma zu Firma auf Grund der Richtlinien vom 18. Dezember 1920, die einerseits dazu beitrugen, die Beziehungen zwischen Verlag und Sortiment zu entspannen, andererseits in der Preisbildung die moralische Stellung gegenüber dem Publikum zu stärken und endlich auf dieses selbst einen beruhigenden Einfluß auszuüben. Während der einigermaßen stetigen Verhältnisse im Sommer bewährten sich die Abkommen, von einigen Schönheitsfehlern abgesehen, zur Zufriedenheit von Verlag und Sortiment. Als aber im Herbst das rapide Fallen der Mark einsetzte, versäumte der Verlag in vielen Fällen das rechtzeitige Anpassen der Ladenpreise an die veränderte Marktlage, sodaß das Sortiment bei dem Hin-ausschnellen aller Unkosten mit dem Auskommen innerhalb der Rabattspanne in Schwierigkeiten kam. Da es noch heute der Wille des wissenschaftlichen Verlages ist, sich ein gesundes, aufnahmefähiges Sortiment zu erhalten, so muß er auch folgerichtig für schleimige Abhilfe sorgen, sei es in Form entsprechender Preiserhöhungen oder materieller Verbesserung der Bezugsbedingungen. Dringendes Erfordernis ist es auch, daß der Verlag alle Preiserhöhungen dem Sortiment in klarer Weise sofort mitteilt und nicht, wie es vielfach den Anschein hat, mit der Mitteilung zurückhält. Wenn das Sortiment nicht rechtzeitig die Preise heraufsetzen kann, geht es zugrunde. Daß der Verkäufer seine Verkaufspreise dem jeweiligen Wiedergestehungspreis anpassen darf und muß, scheint neuerdings auch das Reichswirtschaftsministerium anzuerkennen. (Siehe Reichsarbeitsblatt 1922, Seite 48.)

Nach außen hin war die Geschäftslage eine sehr lebhaftere, der Umsatz war besonders im letzten Vierteljahr stark gestiegen. Bestimmend für diese Entwicklung war die anhaltende Geldentwertung. Sie erschloß vielen Käuferkreisen die Erkenntnis, daß auch die Bücherpreise höher werden müßten und somit rechtzeitiger Einkauf Ersparnis bedeute. Bei eingehenden Betrachtungen über die Zusammensetzung des gesteigerten Umsatzes kann das Auge aber nicht froh werden, muß doch festgestellt werden, daß auch am Inlandsumsatz das Ausland durch die hierorts weilenden Fremden überwiegend beteiligt ist. Wenn auch keine Besserung der Mark zu hoffen oder zu »fürchten« ist, so muß doch die Möglichkeit im Auge behalten werden, daß eine gefährliche Stodung oder gar ein vernichtender Rückgang des Umsatzes über Nacht eintreten kann. Wesentlich bedenklicher stimmt noch die Tatsache, daß der Erlös nach Bestreitung der Unkosten und der Kosten für die eigene Lebenshaltung nicht ausreicht zur notwendigen Ergänzung und Auffüllung des Lagers.

Der Rückgang der Mengenumsätze im wissenschaftlichen Sortiment, welcher für das Ende des vorletzten Berichtsjahrs festgestellt werden mußte, war noch bis in den September hinein zu beobachten. Dann setzte eine leichte Besserung ein, die sich in einem Steigen der Anzahl der kaufenden Kunden bemerkbar machte. Es liegt zwar nur von wenigen Firmen statistisches Material vor, doch stimmt dies im wesentlichen überein, sodaß es als für die meisten Betriebe zutreffend gewertet werden kann. So erfreulich dieses Anzeichen einer Besserung an und für sich war, so wurden die Mengenumsätze der vorhergehenden Jahre bei weitem noch nicht erreicht, und die jetzt erforderlichen Preiserhöhungen seitens des Verlages, die alle bisherigen erheblich übertreffen dürften, lassen befürchten, daß wir erneut vor einem Rückschlag stehen. Um so mehr sollte das Sortiment darauf bedacht sein, seine Umsätze durch geeignete Vertriebsmaßnahmen zu erhalten. Die Verluste, welche durch einen Rückgang des Umsatzes entstehen, lassen sich auf die Dauer nicht durch Erhöhung der Teuerungszuschläge ausgleichen. Es gilt mehr denn je, sich das Vertrauen des Publikums zu erhalten. Der Kunde ist leicht geneigt, anzunehmen, daß er bei direktem Bezuge vom Verleger billiger bedient wird, selbst wenn dies nur in Ausnahmefällen zutrifft.

Das Bestreben, der vorteilhafteste Vermittler zwischen Hersteller und Verbraucher zu sein, muß für den Sortimenter, eine den Zeitverhältnissen angepasste Kalkulation, welche die Gewährung ausreichender Rabatte an das Sortiment ermöglicht, muß für den Verleger leitender Grundsatz sein! Dann werden wir langsam wieder zu einer Gesundung unserer Verhältnisse kommen. Eine gänzliche Aufhebung des Ladenpreises, die von verschiedenen Seiten als unvermeidlich hingestellt, von anderen sogar als das Heil propagiert wird, würde das Sortiment und auch einen großen Teil des Verlages an den Rand des Abgrundes bringen.

Das Antiquariat hat im vergangenen Jahr reichen Absatz gehabt. Es sind viele und beachtenswerte Kataloge erschienen, die zumeist ziemlich ausverkauft worden sind; es haben große und bedeutende Versteigerungen stattgefunden, in denen zum Teil aufsehenerregende Preise erzielt worden sind, die auch die Presse beschäftigt haben; es sind auch auf Vorlage und Angebote hin recht wesentliche Geschäfte gemacht worden.

Schwierigkeiten hat die Festsetzung der Preise gemacht. In den auch nach dem Ausland gehenden Katalogen haben sie notwendigerweise den Weltmarktpreis der angezeigten Bücher annähernd erreichen müssen, wenn nicht ein das Ganze schädigender »Ausverkauf« stattfinden sollte. Es muß dabei betont werden, daß diese Preise dadurch für manche Kreise in Deutschland, besonders für die wirtschaftlich schlecht gestellte wissenschaftliche Welt, leider unerschwinglich geworden sind. Andererseits lehrt die Erfahrung, daß der wohlhabendere Teil der Bevölkerung sich durch die notwendig gewordene Höhe der Preise nicht vom Kaufe abschrecken läßt.

Während im allgemeinen die Zahlungen pünktlich eingelaufen sind, ist leider zu beobachten, daß eine kleine Zahl von ausländischen Bibliotheken, Buchhändlern und Privatleuten die Begleichung der Rechnungen augenscheinlich aus spekulativen Gründen über Gebühr hinauszieht. Es wird sich schließlich empfehlen, ihre Namen den beteiligten Kreisen in vertraulicher Weise bekanntzugeben.

Die Ergänzung der Lager ist in der Hauptsache aus heimischen Beständen erfolgt, weil vorteilhafte Einkäufe im Ausland nur in Ausnahmefällen möglich waren. Hierin liegt eine nicht unwesentliche Schwierigkeit für das Antiquariat, die sich mit der Zeit noch vergrößern muß, wenn die unglücklichen Valutaverhältnisse sich nicht bessern sollten.

Im allgemeinen decken sich die Leiden und Freuden des Sortimentes mit denen des Reise- und Versandbuchhandels. Infolge der ständig und erheblich gestiegenen Geschäftsspesen aller Art ist die Lage des Reise- und Versandbuchhandels im verflossenen Jahre eine wesentlich ungünstigere gewesen als im Jahre zuvor. Obendrein kamen noch die verhängnisvollen Wirkungen hinzu, die die allgemeine Unsicherheit bezüglich des Teuerungszuschlages zur Folge hatte. Der Reise- und Versandbuchhandel dürfte im großen und ganzen wohl seine Umsätze, und zwar nicht nur in geldlicher Beziehung, gesteigert haben, doch hat sich sein Nutzen infolge des Anwachsens aller Spesen leider stark vermindert. Die Umsatzsteigerung hatte ihren Ursprung zum Teil darin, daß mehrere gerade für den Reise- und Versandbuchhandel besonders geeignete Werke neu auf den Markt kamen, z. B. der »Kleine Brodhaus«, »Westermanns Weltatlas« usw. Auch im verflossenen Jahre schien es noch, als ob dem Publikum kein Preis zu teuer wäre, aber in der letzten Zeit, als die Preiserhöhungen in immer rascherer Folge eintraten, konnte man doch die Wahrnehmung machen, daß weite Kreise des Publikums in bezug auf den Bücherkauf etwas zurückhaltender geworden sind. Während in der ersten Hälfte des Berichtsjahres noch in ziemlichem Umfange sogenannte reine Passageschäfte abgeschlossen werden konnten, nahmen die Bücherkäufer im zweiten Halbjahr wieder in größerem Umfange den Kredit in Anspruch. Die Bewegung im Reise- und Versandbuchhandel, allzulange Zahlungsziele zu vermeiden, hat auch im Berichtsjahre weitere Fortschritte gemacht. Als Norm wurde aufgestellt, daß jeder Auftrag eines Kunden innerhalb acht Monaten reguliert sein soll. Als Mindestmonatsrate dürfte von der nächsten Generalversammlung ein Satz von etwa 30 bis 40 M angenommen werden.