



Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktägl. Bezugspr. im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke z. eigenen Gebrauch frei Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerh. Deutschlands 100 M. vierteljährl. Für Nichtmitglieder jed. Stück 300 M. vierteljährl. Im Postbezug 1250 M. vierteljährl. Für Kreuzbandbezug sind d. Postkosten, Nichtmitglieder haben außerd. noch 15 M. vierteljährl. Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 viergespalt. Zeilen. Mitgliederpreis: die Zeile 2.25 M., $\frac{1}{2}$ Seite 750 M., $\frac{1}{4}$ Seite 300 M., $\frac{1}{8}$ Seite 195 M. Nichtmitgliederpreis: die Zeile 6.75 M., $\frac{1}{2}$ S. 2250 M., $\frac{1}{4}$ S. 1200 M.,

$\frac{1}{8}$ Seite 615 M. Stellensuche 1.20 M., die Zeile. Chiffregeb. 1.50 M. Bestellzettel f. Mitgl. u. Nichtmitgl. die Zeile 3 M. Wochen-Anzeiger: Mitglieder die Zeile 2.25 M., $\frac{1}{2}$ Seite 750 M., $\frac{1}{4}$ Seite 300 M., $\frac{1}{8}$ Seite 195 M. Nichtmitglieder die Zeile 6.75 M., $\frac{1}{2}$ Seite 2250 M., $\frac{1}{4}$ Seite 1200 M., $\frac{1}{8}$ Seite 615 M. Auf alle Rechnungsbeträge 50% Zuschlag. Beilagen werden nicht angenommen. Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig. — Rationierung des Börsenblattes, sowie Preissteigerung, auch ohne besondere Mitteilung im Einzelfall jederzeit vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 143 (R. 97).

Leipzig, Donnerstag den 22. Juni 1922.

89. Jahrgang.

Redaktioneller Teil.

Bekanntmachung.

Die Korrekturbogen für den in Vorbereitung befindlichen 85. Jahrgang des

Adreßbuchs des Deutschen Buchhandels für 1923

sind in diesen Tagen durch die Post zur Versendung gelangt. Wir bitten die Empfänger im eigenen Interesse, den ihnen beige-fügten Firma-Eintrag aus dem laufenden Jahrgang sofort zu prüfen und zu berichtigen und uns den Bogen — zugleich mit der Bestellung auf die neue Ausgabe des Adreßbuchs — umgehend wieder zurückzusenden.

Leipzig, Deutsches Buchhändlerhaus,
im Juni 1922.

Geschäftsstelle des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler
zu Leipzig.

Dr. Adermann, Syndikus.

Ein Mahnwort in dem Wirrwar!

Von Philipp Rath in Berlin-Wilmersdorf.

Es ist noch kein halbes Jahr her, da führten die Buchhändler einen recht komisch anmutenden Tanz auf — eine Groteske. In der einen Hand hielten sie eine »teure« Zigarre in die Luft, in der andern schlangen sie eine »teure« Tafel Schokolade; vorn auf der Brust und hinten auf dem Rücken trugen sie, wie die Sandwichmänner, große Plakate mit der Aufschrift: »Kauft Bücher! Nichts Billigeres gibt es als Bücher!«, und dabei brüllten sie ständig: »Kauft, kauft die billigen Bücher! — Seht, wie teuer die Zigarren sind und wie teuer die Schokolade. Kauft billige Bücher!« In Pausen aber erzählten sie der aufhorchenden Menge typische Anekdoten von der teuren Zigarre und der teuren Schokolade und von den billigen Büchern und von den Reiseabenteuern, die sie damit gehabt hatten. Das ließen sie dann auch noch drucken — für Geld, für teures Geld — und warfen es unsonst unter die Menge, gleichgültig darum, ob sie es haben wollte oder nicht.

Da kam plötzlich einer daher, der raunte ihnen zu: »Kerls, ihr seid ja verrückt. Die Bücher sind überhaupt viel zu billig. Ihr habt ja gar kein Geld mehr; euer Kapital ist futsch und geht immer futsch!« Da starrten sie erst eine Weile sprachlos vor sich hin, dann schien es ihnen auch, als ob sie gar kein Geld mehr hätten, sondern nur wertloses Papier. Da war ihnen alles nur »Schein«, nur »Schein«gewinn. Es ergriff sie die Wut, und wie von der Tarantel gestochen, nahmen sie die teure Zigarre und die teure Schokolade und die faulen Plakate und die läppischen Anekdoten, die erzählten wie die gedruckten, und warfen alles auf den Misthaufen. Dann suchten sie sich Aufschlitzmesser in ihrer Wut und schlangen sie wild in der Luft und ließen — Amok! Nun brüllten sie noch lauter als vorher: »Die Bücher sind viel zu billig! Sie müssen teurer werden, immer teurer, ganz unerschämte teuer! Denn wir haben kein Geld, unser Kapital ist futsch und geht immer futsch! — Aufschläge! — Aufschläge!! — Aufschläge!!! — Hundert Prozent! — Zweihundert

Prozent! — Fünfhundert Prozent! — Achthundert Prozent! — Tausend Prozent! — Elfhundert Prozent! — Zwölfhundert Prozent! — Fünfzehnhundert Prozent! — Zweitausend Prozent!« — und so überbot einer immer den anderen.

Es kamen neue hinzu und schrien: »Aufschläge? Blech, was nützen Aufschläge!? Wir brauchen Geld — Geld! Wir wollen unser Kapital wiederhaben! Wir nennen überhaupt keine Preise mehr, wir haben jeden Tag einen anderen Preis, jeden Tag einen höheren Preis! Hoch! Hoch! Höher! Die Bücher müssen das Teuerste werden, was es gibt — und die alten Schinken, die wir noch haben, die wir früher immer herabgesetzt und immer billiger verkauft haben, nur um ihn überhaupt los zu werden, den Dreck, die müssen auch teurer werden, zehnmal, hundertmal teurer; sie müssen das ganze Lagergeld, das sie in hundert Jahren gefressen haben, in heutige Währung umgesetzt, jetzt auf einmal bringen, und wenn jemand auch nur ein Exemplar haben will, erst muß er auch noch die ganzen Kriegskosten bezahlen. — Wenn wir aber alte Bestände verramschen — denn wir brauchen Geld —, dann verkaufen wir die »Restauflage« eines und desselben Buches, ohne daß einer von dem anderen etwas weiß, an mehrere Antiquare, und den wirklichen Rest, den behalten wir noch für uns allein, um das Ausland damit zu füttern. Führt uns aber einer deshalb gar an den Wagen, dann frisieren wir das als »Nachkriegszustände«. Denn wir brauchen Geld. Wir wollen unser Kapital wiederhaben!«

So waren sie denn glücklich aus ihrer alten Treitmühle auf einmal herausgekommen, und alles, was ihnen früher gut und recht erschien und notwendig, dazu auch noch das, was angemessen war und als anständig galt, das warfen sie jetzt alles auf den Misthaufen zu den teuren Zigarren und der teuren Schokolade. Denn sie sahen, daß das alles Geld kostete, und sie hatten doch keins mehr, ihr Kapital war futsch und ging immer futsch.

Da mußten denn die Käufer alles das, was früher zu den Geschäftskosten des Verlegers gehörte, besonders bezahlen, das Packmaterial und das Packen und das Vertriebsmaterial, diese schönen Kataloge, auf denen gleich von vornherein aufgedruckt wird »Preise ungültig«, und die ganze Buchhalterei und das Mahnwesen. Da wurden keine Rechnungsauszüge mehr verschickt; denn das kostet ja Geld, und sie haben doch kein Geld mehr, ihr Kapital ist futsch und geht immer futsch. Ob ein Käufer wußte, was er zu zahlen hatte oder nicht, das war ihnen ganz egal; er sollte nur zahlen, schnell zahlen, immer schneller zahlen — vorher zahlen. Nur Geld her — Geld — Geld! — Auf Bestellungen, die nicht oder nicht gleich ausführbar waren, wurde nicht mehr geantwortet; auf Anfragen erst recht nicht. Das kostet ja Zeit (= Geld) und vielleicht noch Geld obendrein, und sie haben doch gar kein Geld mehr — sie brauchen nur noch Geld. — Wer aber etwas bestellte, und wenn er auch alles im Voraus bezahlte, nicht nur das Bestellte und das Postgeld, sondern auch noch die ganze Packerei und die ganze Buchhalterei und alle die Unkosten, die dieser ärmste der Armen, dieser Mann ohne alles Geld hatte, und die er nirgends mehr einkalkulieren konnte, dann mußte er warten — warten — warten, bis er schwarz wurde. Wehe ihm, wenn er Ersatz für sein Mahnwesen gefordert hätte!