



# Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel

Erscheint werktäglich. Bezugspreis im Mitgliedsbeitrag inbegriffen, weitere Stücke zum eigenen Gebrauch frei. Geschäftsstelle oder Postüberweisung innerhalb Deutschlands 100 M. vierteljährlich. Für Nichtmitglieder jedes Stück 300 M. vierteljährlich. Im Postbezug 1250 M. vierteljährlich. Für Kreuzbandbezug sind die Postkosten, Nichtmitglieder haben außerdem noch 15 M. vierteljährlich Versandgebühren, zu erstatten. Umfang einer Seite 360 viergespaltene Vertikzellen. Mitgliederpreis: die Zeile 6 M.,  $\frac{1}{2}$ , Seite 1875 M.,  $\frac{1}{2}$ , Seite 1000 M.,  $\frac{1}{2}$ , Seite 500 M.

Nichtmitgliederpreis: die Zeile 18 M.,  $\frac{1}{2}$ , S. 5025 M.,  $\frac{1}{2}$ , S. 3000 M.,  $\frac{1}{2}$ , S. 1500 M. Stellengedruckte 3 M. die Zeile. Chiffregebühr 4 M. Bestellzettel für Mitgl. und Nichtmitgl. die Zeile 8 M. Wochen-Anzeiger: Dieselben Preise wie im Börsenblatt für Mitgl. und Nichtmitgl. — Auf alle Preise 200 % Zuschlag. — Anzeigen von Nichtmitgl. nur gegen Vorauszahlung. — Verlagen werden nicht angenommen. — Beiderseitiger Erfüllungsort Leipzig. — Rationierung des Börsenblatttraumes, sowie Preissteiger., auch ohne besond. Mitteilung im Einzelfall jedw. vorbehalten.

Eigentum des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zu Leipzig

Nr. 221 (N. 149).

Leipzig, Donnerstag den 21. September 1922.

89. Jahrgang.

## Redaktioneller Teil.

### Zur Wirtschaftslage des Buchhandels.

Referat für die Außerordentliche Hauptversammlung des Verbandes der Kreis- und Ortsvereine im deutschen Buchhandel am 9. und 10. September in Königsberg i. Pr.

Von Mag Paschke.

Seitdem die Folgen von Deutschlands Zusammenbruch dem Buchhandel fühlbar wurden, bemühen sich in ununterbrochener Folge die führenden Köpfe und die Organisationen unseres Berufes, das unstrittig und von jeher schwierige Problem des Bücherbetriebes den Wirtschaftsverhältnissen anzupassen.

Bei dem ständigen, oft plötzlichen Wechsel dieser Verhältnisse erscheint es erklärlich, daß eine allseitig befriedigende Lösung des großen Bündels von Einzelfragen bisher nicht gefunden wurde.

Die Zustände in unserem vom Siegetwahn sinn gepeinigten Vaterlande sind aber von Jahr zu Jahr, von Monat zu Monat und in allerletzter Zeit von Tag zu Tag besorgniserregender geworden, so daß wohl alle Berufsgenossen heute der Überzeugung sein werden, daß nur noch ein festes Zusammenhalten, eine Einigung aller Zweige und Gruppen die Möglichkeit oder wenigstens eine Aussicht bietet, den kommenden, schweren Zeiten entgegenzutreten und mit einigem Erfolg für die Existenz des Einzelnen und das Fortbestehen des deutschen Buchhandels, als wichtigen Gliedes unserer Kultur, zu wirken. Wollen wir für unsere weitere Arbeit nach diesem Ziele den richtigen Weg finden, so werden wir unbedingt die Gründe suchen müssen für das bisher unbefriedigende Ergebnis aller gemachten Versuche.

In erster Linie hat der Buchhandel, Verlag und Sortiment, sich geirrt, als er annahm, daß die Steigerung aller Kosten auf der einen Seite und die Ausschaltung weiterer Kreise vom Bücherkonsum auf der anderen Seite nur eine vorübergehende Erscheinung sein würden, ein Notstand, dem man mit einer Notstandsordnung begegnen könne. Der Buchhändler fühlte sich in trüber Zeit und kultureller Bedrängnis des deutschen Volkes als Kulturträger, er wurde ganz im Gegensatz zu anderen Volkskreisen in seinen Ansprüchen bescheiden, um unter allen Umständen das ihm anvertraute Kulturgut zu erhalten, zu pflegen und hinüberzureiten in eine erhoffte günstigere Zeit.

Die notwendigsten kaufmännischen wirtschaftlichen Gesichtspunkte traten zurück, es bestand eine unbestreitbare Abneigung gegen die an sich nötige Erhöhung der Bücherpreise. Die Opfer, die der deutsche Verlag in dieser Zeit der Wissenschaft und dem gesamten Schrifttum gebracht hat, lassen sich nicht errechnen, sind aber sicher außerordentlich groß, und auch das Sortiment hat bewußt und unbewußt nach dieser Richtung opferschwere Zeiten hinter sich.

Über die verhängnisvollen Folgen dieser Preispolitik, oder besser jedes Mangels einer Preispolitik, wurden wir hinweggetäuscht durch eine nebenhergehende Hochkonjunktur des Bücherabsatzes, die, herbeigeführt durch das Unterhaltungs- und Bildungsbedürfnis von Kreisen, die früher keine Bücher kauften, und durch den erfolgreichen Wettbewerb, den das Buch, das augenfällig billige Buch, als Geschenkartikel gegen unerschwinglich teure Waren führen konnte.

Mit Recht waren wir stolz auf die in geschichtlicher Entwicklung entstandene Organisation des deutschen Buchhandels, die nach allgemein anerkanntem Urteil, auch des Auslands, die vollkommenste und billigste Art der Literaturversorgung des deutschen Sprachgebietes gewährleistete. Die wirtschaftlichen Grundlagen dieser Organisation haben wir aber bei den Reformversuchen der Nachkriegszeit vielfach ganz außer Acht gelassen.

Der über zahlreiche Orte zerstreute deutsche Verlag saugte gewissermaßen die gesamte literarische Produktion auf, verbreitete sie oft ohne Rücksicht auf die Gewinnmöglichkeiten im Einzelfalle; er hatte zu diesem Zwecke ein über das ganze Land gezogenes Netz von Sortimenten zur Verfügung, die sich gleichfalls dem Vertriebe der gesamten literarischen Produktion widmeten. Die Existenzfähigkeit dieser großen Zahl von Sortimentsbetrieben wurde ermöglicht durch den Schutz des Ladenpreises, dessen volkswirtschaftliche Berechtigung nur darin bestehen kann, dem Bücherkäufer die Ware Buch überall zu dem gleichen Preise anzubieten und eine von den Zentralpunkten des Verkehrs durchaus mögliche Unterbietung dieser Preise, etwa nach dem Grundsatz »großer Umsatz — kleiner Nutzen«, zu verhindern.

Dieses System mit seinen folgerichtig ausgebauten Verkehrseinrichtungen nahm besondere Rücksicht auf die Eigenart der Bücherverware, auf ihre individuelle Vielgestaltigkeit und die dadurch bedingte, dem übrigen Warenhandel unbekanntete Notwendigkeit des Einzelbezugs und der Einzellieferung, die im Buchhandel auch der Produzent, der Verleger, auszuführen gezwungen ist.

Dieser Einzelbezug ist im Betriebe des Buchhandels, das sollten wir nicht vergessen, die Regel, und deshalb müssen wir m. E. diesem Einzelbezuge alle unsere Maßnahmen und Einrichtungen anpassen; hier liegen die eigentlichen Schwierigkeiten unserer wirtschaftlichen Reformarbeit im wohlverstandenen Interesse des Gesamtbuchhandels. — Großverlag und Großsortiment, Spezialverlag und Spezialsortiment können im gegenseitigen Verkehr einer besonderen Organisation wohl entraten, sie können nach rein kaufmännischen Gesichtspunkten sich verständigen — anders die auf Einzelbezug und Einzellieferung in der Regel angewiesene große Zahl der übrigen Sortimenter und Verleger.

Deshalb können wir auch die bekannten Sonderabkommen einer Gruppe wissenschaftlicher Verleger und Sortimenter nicht als einen Schritt zur Lösung der Krise im Buchhandel ansehen; sie führen zu einseitiger Begünstigung der Produktion des Großverlages. Der mittlere und kleinere wissenschaftliche Verlag ist nicht in der Lage, mit einer größeren, einer genügenden Anzahl von Sortimenten über eine bestimmte jährliche Absatzsumme zu verhandeln, weil unter Umständen seine Jahresproduktion dies gar nicht zuläßt. Welcher wissenschaftliche Sortimenter, der mit vielleicht 50 wissenschaftlichen Verlegern das Abkommen getätigt hat und ehrlich seiner Verpflichtung der besonderen Verwendung für diese 50 Verleger nachkommt, ist außerdem noch in der Lage, sich für die Produktion der großen Zahl kleinerer Verleger zu verwenden, die dieser Gruppe nicht angehören können? Alle diese kleinen Verleger sind bis zu einem gewissen Grade ausgeschaltet, sie sind Verleger zweiter Güte geworden in den Augen der betreffenden Sortimenter.