

Dieser Umstand erschwert ungemein die Lage dieser Verleger, die ohnehin große Mühe haben, sich gegenüber den kapitalstarken Großbetrieben und Verlegerkonzernen zu behaupten.

Wohin dieser Weg führt, zeigen uns augenfällig die buchhändlerischen Verhältnisse in England und Frankreich. Konzentration des gesamten Verlages in London und Paris und Herabsinken des Provinzsortiments zum Papierladen, in dem auch besonders gangbare Bücher feilgehalten und gelegentlich besorgt werden. Wir werden uns bei der Auswahl unserer Maßnahmen völlig klar darüber sein müssen, ob wir uns auf dem angedeuteten Wege fortbewegen, uns dieser Entwicklung im praktischen Geschäftsbetrieb anschließen wollen, oder ob wir — solange nichts Vollkommeneres gefunden — unseren bisherigen Grundsätzen der Literaturversorgung des deutschen Volkes treu bleiben und diese praktisch nur den Forderungen der neuen Zeit anpassen wollen. Allerdings dürfen wir hierbei nicht außer Acht lassen, daß die vorhandenen Großbetriebe des Verlages auf Grund ihrer z. T. bedeutenden wirtschaftlichen Machtmittel heute schon ohne einen organisierten Buchhandel sich behaupten können. Die geschäftlichen Maßnahmen und Bedürfnisse dieser Betriebe werden aber keinesfalls Muster und Richtschnur bilden können für die Gesamtheit des Buchhandels, die heute noch unter wesentlich anderen Bedingungen ihre Aufgabe zu erfüllen gezwungen ist.

Der gänzliche Mangel einer zielsicheren Preispolitik im entscheidenden Zeitpunkte hat den Verlag in eine außerordentlich schwierige, bedenkliche Lage gebracht. Die Läger sind geräumt, das Betriebskapital reicht bei weitem nicht aus, die hohen Kosten des Druckes der notwendigen neuen Auflagen zu decken. Die Mehrzahl der Verleger ist gezwungen, ihre Produktion bedeutend einzuschränken und nur diejenigen Werke herzustellen, deren Absatz erfahrungsgemäß verhältnismäßig sicher ist und in kurzer Zeit von statten geht. Bücher, deren Absatz auf Jahre sich erstreckt, zu verlegen, ist heute meistens eine verlustbringende Tätigkeit, und das Endergebnis dieser Zustände führt zu der Feststellung, daß der Verlag in seiner Gesamtheit schon heute gar nicht mehr in der Lage ist, seine anfangs skizzierte Aufgabe der gesamten literarischen Produktion gegenüber durchzuführen.

Man könnte geneigt sein, die erzwungene Einschränkung der literarischen Produktion als einen Vorteil einzuschätzen, weil wir nicht mit Unrecht vor dem Kriege von einer literarischen Überproduktion gesprochen haben. Es sind aber leider nicht die schlechten und überflüssigen Literaturprodukte, die zzt. ausscheiden, sondern mehr oder weniger geben rein kaufmännische, spekulative Gesichtspunkte bei der Auswahl der Produktion den Ausschlag. Und wir beobachten auch bereits das Entstehen einer neuen Gruppe von Verlegern (meist Verlagsgesellschaften m. b. H.), die, z. T. aus anderen Berufen und andern Handelszweigen hervorgegangen, sich die Scheinkonjunktur auf dem Büchermarkt zu nütze machend, rein kaufmännisch die Produktion von Büchern in die Hand nehmen lediglich vom Standpunkt der augenblicklichen Mode, der Sensation und des schnellen Umsatzes. Diesen Bücherfabrikanten stehen ganz ebenbürtig und folgerichtig auf gleicher Grundlage entstandene Büchervertriebsstellen, Großbuchhandlungen, Bücheraufkäufer, Versandbuchhandlungen usw. gegenüber, deren Zahl in den letzten Jahren so bedenklich gewachsen ist, daß der Buchhandel allen Grund hätte, dieser Entwicklung des Bücherhandels seine ernsteste Aufmerksamkeit zu schenken.

Reichlich spät hat der Verlag Maßnahmen ergriffen, um die Bücherpreise der Teuerung und dem Geldwert anzupassen. Vielleicht allzu gewissenhaft hat der einzelne Verleger seine aus dem Verlagsgesetz hergeleiteten Pflichten den Autoren gegenüber einzuhalten sich bestrebt und mit einer Änderung, Besserung der Verhältnisse gerechnet. Die Teuerungszuschläge des Sortimentes haben — das darf nicht übersehen werden — in dieser Beziehung auch hemmend gewirkt.

Die überaus rücksichtslose, egoistische Preispolitik der Papierfabrikanten, Buchdruckereien, Buchbindereien usw., die alle durch festgefügte Organisationen ihre Preise und Bedingungen einfach diktieren, hat erst dazu gezwungen, die Bücherpreise dauernd zu erhöhen mit dem offensichtlichen Bestreben, das Versäumte wenigstens teilweise nachzuholen. Die Mittel und Formen dieser Preiserhöhungen geben äußerlich ein Bild der Individua-

lität des einzelnen Buches, jedes einzelnen Verlages, d. h. so ziemlich jeder Verlag fand eine andere Art, sowohl in der Form, als auch hinsichtlich der Termine, an denen er die Änderung bekanntgab oder auch gar nicht veröffentlichte.

Es wurden die Erscheinungen eines Verlages oder einzelner Gruppen mit einem Prozentsatz erhöht und dieser Satz in unregelmäßigen Zwischenräumen gesteigert. Folgerichtig wurden dann die Erscheinungen der verschiedenen Jahre mit unterschiedlichen Sätzen belegt und die Neuerscheinungen des laufenden Jahres mit neuen Preisen ohne Zuschlag herausgegeben. Der größte Teil der Verleger, vor allem die kleineren Betriebe, konnte derartige, schematische Mittel nicht anwenden, sondern erhöhte die Preise der einzelnen Bücher, sobald sich die Notwendigkeit ergab, also ebenfalls in unregelmäßigen Zwischenräumen, entweder durch einfache Änderung der Ladenpreise oder prozentuale Aufschläge.

Als schließlich die Notwendigkeit der Erhöhungen in immer kürzeren Abständen sich ergab, erklärten zahlreiche Verleger, daß ihre Preise »freibleibend« zu verstehen seien, daß sie sich vorbehalten, sie täglich ohne Vorhersage zu ändern. Die letzten Wochen erst brachten praktische Versuche der Durchführung von Vorschlägen, die schon seit Jahr und Tag in Berufsversammlungen und in unserer Fachpresse erörtert worden sind: Festsetzung von Grundpreisen, Goldmarkpreisen und Schlüsselzahlen (Teuerungszahlen, Entwertungsziffern), mit deren Änderung und Bekanntgabe automatisch die Erhöhung der Preise erfolgen soll.

In der geschäftlichen Praxis wirkten diese verschiedenartigen, häufig und schnell wechselnden Methoden der Preisfestsetzung als Ganzes überaus verhängnisvoll und ließen den Eindruck eines vollständigen Chaos entstehen, der vom bücherkaufenden Publikum zuweilen wohl nicht mit Unrecht als ungezügelter Willkür in der Preisforderung des Buchhandels gewertet wurde.

Dem Verlage entstanden besondere Schwierigkeiten dadurch, daß auch die Autoren ihr nicht zu leugnendes sachliches Interesse an der Preisgestaltung ihrer Bücher immer deutlicher zu erkennen gaben und daß deshalb auch die Honorarverhältnisse sich nach dem Maßstabe der Bücherpreise entwickeln mußten, und zwar auch dann, wenn die Vergütung des Autors nicht vertraglich nach dem Verkaufspreise des Buches bemessen wurde.

Die vollkommenen Bibliographien versagen hinsichtlich der Preisangaben, alle Werbemittel, Kataloge, Prospekte und Anzeigen veralten in kurzer Zeit, und dadurch entsteht dem Bücherabsatz in seiner Gesamtheit ein unberechenbarer Schaden. Dem Sortimenter ist es heute tatsächlich unmöglich, alle die täglich angezeigten oder ihm nur durch seine Fakturen zur Kenntnis gelangenden Preisänderungen so zu registrieren, daß er auch nur mit einiger Sicherheit die Bücher seines Lagers zu unbedingt richtigen Tagespreisen verkaufen und — was wohl noch häufiger von ihm verlangt wird — bei beabsichtigter Bücherbestellung die geltenden Preise ermitteln kann. Die Zahl der dadurch wieder hervorgerufenen Anfragen bei den Verlegern wächst ins Ungemessene, die damit von beiden Seiten zu leistende, unlohnende Arbeit erschwert, verlangsamt und verteuert den Bücherbetrieb.

Als schwerwiegendste und bedauerlichste Folgeerscheinung müssen wir alle dabei wohl die Tatsache buchen, daß das bücherkaufende Publikum das Vertrauen zu der bis dahin nicht angezweifelte korrekten und einheitlichen Preisberechnung des Buchhandels überhaupt verloren hat. Es ist ganz unvermeidlich, daß infolge der Unmöglichkeit, sofort und auf einfache Weise den Preis eines Buches zu ermitteln, für den Sortimenter und seine Angestellten die Gefahr, ja sogar der Anreiz entsteht, willkürliche Preise zu fordern, um sich vor Schaden zu bewahren.

Hierin müssen wir mit vereinten Kräften Wandel schaffen, und zwar sofort und durchgreifend, wenn nicht jeder Glaube an die Leistungsfähigkeit eines sich seiner Aufgabe bewußten Buchhandels schwinden soll. Wenn der Verlag in seiner Gesamtheit die Forderung vertritt, daß die von ihm festgesetzten Verkaufspreise eingehalten werden, so muß er ganz folgerichtig auch die Voraussetzung dafür schaffen helfen, daß diese Preise, sobald sie gebraucht werden, von jedem ermittelt werden können.