

auch Deutschlands Fahrt in ähnlich unerlöser Richtung zu gehen. Der Respekt vor der Autorität der hohen Ziffern ist erschüttert. Nirgends finden wir einen Zusammenhalt oder einen Zusammenklang, im Innern sowohl wie im Äußern, nirgends ist ein Wille zur Einheit, zum Volke. Konsequenz in der Konsequenz und Logik in den Widersprüchen überwuchern die Vernunft. Ohne Abänderung des Vertrages von Versailles, dieses Mühlsteins am Hals der Welt, gibt es keine deutsche, gibt es keine europäische Zukunft. Diesen Vertrag allezeit zu bekämpfen, möge auch Aufgabe des deutschen Buchhandels sein. Die hüllenlose Nacktheit der Wahrheit muß ihren Offenbarungsweg gehen, und sie wird ihn gehen, wenn auch nur mit langsamen Schritten. Der einzige Wegweiser aber ist die Vernunft. Und so wie im Leben liegen die Dinge auch in unserem Berufe. Zwei völlig auf sich angewiesene Berufsgruppen, Verlag und Sortiment, befehlen sich nun schon seit Jahr und Tag. Keiner will der erste sein, dem zeigenden Finger des Vernunftswegweisers zu folgen.

Wenden wir nun den Blick zurück auf das, was hinter uns liegt. Die wirtschaftlichen Verhältnisse des Verlagsbuchhandels gestalteten sich seit Beginn des Verbandsjahres in jeder Beziehung bedenklich. War bis zum Herbst 1921 immerhin eine etwas zuverlässige Kalkulation möglich, so traten mit Beginn des Winters Zustände ein, an die niemand auch nur im entferntesten je gedacht hatte. Die sprunghafte Verteuerung von Papier, Druck und Buchbinderarbeiten, die fortgesetzt veränderten Lohnverhältnisse ließen jede Berechnung zuschanden werden. Um lebensfähig zu bleiben und um neue Mittel zur Herstellung zu gewinnen, mußte der Verlag eine ständige Erhöhung seiner Ladenpreise vornehmen, ein Vorgang, der auch noch heute andauert und der dem vertreibenden Buchhandel schwer zu schaffen macht. Nicht alle Verleger sind sich der Pflicht bewußt gewesen, ihre neuen Ladenpreise unverzüglich bekanntzugeben, um das Sortiment und indirekt sich selbst vor Verlusten zu schützen. Es hat sogar eines kräftigen Hinweises der Spitzenorganisationen bedurft, um den Verlag an diese Notwendigkeit zu erinnern. Möge sich der Verlag immer und immer wieder ins Gedächtnis rufen, daß nur das zahlungsfähige Sortiment kaufen und seine Aufgabe erfüllen kann. Alle diese wirtschaftlichen Schwierigkeiten führten dazu, daß eine Anzahl großer, allbekannter Verlagsfirmen sich zusammenschloß, um durch Interessengemeinschaft produktiver zu arbeiten, als es dem einzelnen möglich ist. Einen derartigen Zusammenschluß vollzog innerhalb unseres Verbandsbezirkes die Firma F. A. Perthes in Gotha, die sich mit der Deutschen Verlags-Anstalt in Stuttgart verband.

Der wissenschaftliche Verlag hatte im verflossenen Jahre besonders schwierige Aufgaben zu überwinden. Das wissenschaftliche Lehrbuch, nach dem die Nachfrage höher war, mußte und konnte schneller hergestellt werden. Im übrigen aber litt die Produktion des wissenschaftlichen Buches unter den obwaltenden Schwierigkeiten, und die Verbraucher, Gelehrte und Studierende, waren nicht immer in der Lage, die geforderten Preise zu bezahlen. Wissenschaftliche Zeitschriften konnten teilweise nur mit Unterstützung staatlicher Mittel aufrechterhalten werden.

Wenn auch unter denselben Verhältnissen leidend wie der wissenschaftliche Verleger, so dürfte sich der schönwissenschaftliche Verlag zunächst noch in einer besseren Lage befinden haben. Die technischen Schwierigkeiten und die außerordentliche Inanspruchnahme der Betriebsmittel haben allerdings auch hier und leider gerade bei der Produktion des gediegenen Unterhaltungsbuches lähmend gewirkt. Noch immer fehlen vielgefragte Werke im Handel. Im allgemeinen jedoch ist überall der Wiederaufbau der Verlage zu spüren, und zahlreiche Neuerscheinungen haben die Produktionsziffer fast auf den Vorkriegsstand gebracht. In der Buchausstattung konnten wir mit Freude eine erhebliche Besserung feststellen. Allein es häuften sich die Fälle, wo Bücher verbunden oder im Einband defekt geliefert wurden, sodaß dem Sortiment bedeutende Umtauschspefen und sehr oft auch unangenehme Auseinandersetzungen mit dem Publikum entstanden. Die Ursache hierfür ist in der mangelnden Arbeitsleistung zu suchen, wie wir sie alltäglich und überall finden.

Wie sah es nun im verflossenen Jahre beim Sortiment aus? Genau wie der Verlag litt auch der Einzelbuchhandel schwer unter der allgemeinen Teuerung. Die Sommermonate brachten zunächst einen ruhigen Geschäftsgang, und mitunter hörte man ein stilles Seufzen, wie die schwebenden Verbindlichkeiten zu befriedigen seien. Das Publikum begann wieder in erhöhtem Maße den Kredit in Anspruch zu nehmen, sodaß die Mittel zur Lagerergänzung knapper waren als in den früheren Jahren. Im Oktober bereits hob sich der Geschäftsgang wieder, und schließlich lohnte ein wohl als gut anzusehendes Weihnachtsgeschäft die allzeit reichlichen Mühen des Sortiments. Die erzielten Einnahmen wurden zumeist durch große Einkäufe bereits im Weihnachtsmonat wieder in Waren umgesetzt. So konnte das Lager auf der Höhe erhalten und der Entwertung der Betriebsmittel gesteuert werden. Ob das Sortiment mit einem Zugang oder Abgang von Bücherkäufern zu rechnen hatte, war nicht genau zu ermitteln. Im hinter uns liegenden Verbandsjahre dürfte noch mit einem Zugang zu rechnen sein. Wie die Dinge sich aber nun in der kommenden Zeit gestalten werden, läßt sich nicht absehen. Das Sortiment muß hier mit allen Mitteln nachhelfen, und wir werden an einem anderen Punkte unseres Berichtes noch auf diese äußerst wichtige Frage zu sprechen kommen. Eine Abwanderung von Kunden durch direkten Bezug vom Verlage, zumal von Käufern schönwissenschaftlicher Literatur, ist wohl kaum zu verzeichnen. Die meisten Käufer wollen sehen, was sie kaufen, und Belletristik bleibt eben Schauware. Beim wissenschaftlichen Buche liegen die Verhältnisse anders. Aus mehreren kleinen Städten erhielten wir Klagen, daß Behörden zum direkten Bezuge übergegangen seien. Der Vorstand hat in solchen Fällen die betreffenden Behörden gebeten, an Ort und Stelle vom Sortiment zu kaufen. Leider mußten wir feststellen, daß erhebliche, ganz außerhalb der Verkaufsbestimmungen stehende Preisforderungen der Grund waren, weshalb die betreffenden Kunden vom Verlage direkt bezogen. Es liegt dem Vorstand fern, irgendwie in die wirtschaftlichen Maßnahmen eines Mitgliedes einzugreifen, wir sprechen aber an dieser Stelle die wiederholte Bitte aus, auf Grund der Sonderabkommen mit dem wissenschaftlichen Verlage das wissenschaftliche Buch, das nun einmal Handwerkzeug ist, im Interesse unseres Volkes dem Verbraucher zu einem angemessenen Preise zugänglich zu machen. Der Gebildete war unser bester und treuester Kunde, und wir wollen ihn uns erhalten oder auch — wiedergewinnen. Es ist gerade in letzter Zeit oft gesagt worden, dem Sortiment ginge es besser als dem Verlage. Hierüber aber Erörterungen anzustellen, wäre Zeitverlust. Wir wollen gern zugeben, daß es dem Sortiment besser geht als in früheren Zeiten, und daß seine gesamte Wirtschaftslage gesünder und kräftiger geworden ist. Im übrigen aber hat der Sortimenter genau so seine Lasten wie der Verleger, wozu im Sortiment noch eine unbezahlte Kleinarbeit kommt, die der Verlag nicht kennt. Nur Rührigkeit und kaufmännischer Blick, gepaart mit Liebe zum Berufe, vor allem aber auch gegenseitiges Verstehenwollen bringen uns vorwärts und lassen uns die hohen kulturellen Aufgaben des Buchhandels erfüllen. Der Verkehr zwischen Verlag und Sortiment bewegte sich, abgesehen von einzelnen Reibungen, in den Bahnen des Herkömmlichen. Festzustellen ist lediglich eine noch weitergehende Durchführung des Barverkehrs und die Kürzung der Zahlungsfristen. Das Verfahren einer Anzahl Verlagsfirmen, keine Auszüge über Barkonten zu versenden, erscheint als ein Mißgriff, da hierdurch mehr Arbeit verursacht wird, als wenn die Regulierung der Konten an Hand von Auszügen erfolgte.

Engverknüpft mit der wirtschaftlichen Lage des Buchhandels ist die Frage der Bücherpreise und die des Stückumsatzes. Das Börsenblatt brachte im vergangenen Jahre hierüber eine Reihe glänzender Artikel aus berufener Feder, die wir alle wohl mit großem Interesse gelesen haben. Als feststehend ist wohl anzunehmen, daß die Preispolitik, die der Verlag aus Furcht vor dem Rückgang des Stückumsatzes getrieben hat, falsch war. In den meisten Fällen versäumten die Verleger, ihre Preise der plötzlichen Geldentwertung anzupassen, was nun wieder dazu führte, daß für das Sortiment die Rabattpspanne in keinem Verhältnis mehr zu den Unkosten und den