

Zerfassen? Kein Verleger kann bei den jetzigen Preisen Risiko, Kapitalverzinsung, Reklamekosten u. a. in seine Kalkulation einbeziehen, sondern bescheidet sich mit einem ganz bescheidenen Gewinn.

Kreditverkehr und Preisstellung.

Eine scheinbar ganz wirtschaftlich-rationale und in der Tat doch eine immens wichtige ethische Frage ist: die Notwendigkeit der Abschaffung des Kreditverkehrs, wie er vorläufig im Buchhandel immer noch völlig dominierend ist.

Ich bin in meinem Verlag seit einigen Monaten zum reinen Barverkehr übergegangen, wie ich vor einigen Jahren schon einer der ersten war, der an Stelle des Jahreskommissionsverkehrs die Barlieferung mit Remissionsrecht (wie neuerdings der Vorschlag Gemp) gesetzt hat. Und was mir der Verzicht auf diesen unseligen Kommissionsverkehr schon an schöpferischer Arbeitskraft gegeben hat, das kann vielleicht auch der Außenstehende beobachten, aber auch wenn das vorläufig noch nicht so wäre, — ich weiß, was mir damit geschenkt worden ist. Und wer alles gern ziffernmäßig haben möchte, dem kann's auch so gezeigt werden.

Und so fühle ich tatsächlich einen neuen Abschnitt damit beginnen, daß ich jetzt an Stelle aller Monats- und Zielkonten den Barverkehr (bar über Leipzig oder Postnachnahme oder Vorsat) rigoros durchführe, gleichgültig ob das Lieferungen an das Barfortiment oder an geschätzte Freunde oder an das Ausland sind. Also radikale Abschaffung aller Borgwirtschaft und der Versuchungen dazu unter dem Gesichtspunkt:

1. der Einsparung der unproduktiven Konten- und Mahnarbeit, die erfahrungsgemäß ein Viertel des Personals beschäftigt;
2. des (heute zwar belanglosen) Zinsverlustes;
3. der Gewißheit, von Verlusten frei zu bleiben;
4. der Vermeidung unserer Inanspruchnahme fremden Kredits mit allen seinen Auswirkungen;
5. der Auswirkungen unserer Inanspruchnahme (zahlenmäßig zwar gleichbleibender, im Geldwert aber immer geringerer Betrag).

Aber für mich wäre die Stellungnahme zu der Frage Kredit- oder Barverkehr mit diesen wirtschaftlichen Argumenten denn doch nicht genug gekennzeichnet. Wir müssen sie auch vor allem ethisch ansehen. Gewiß beruht unsere ganze wirtschaftliche Entwicklung nicht zuletzt auf dem Kreditverkehr, diesem mit allen Raffinements ausgebildeten Kreditverkehr, den Jedermann irgendwie in seine Netze zu spannen weiß.

Darin liegt aber eben auch das Teufliche der ganzen Sache, denn damit ist einer industriellen Entwicklung und einer Handelei der Weg gebahnt worden, deren Segnungen wir heute anzuzweifeln begonnen haben.

Aber wie sonst, so auch hier: es genügt nicht, für die anderen die Besserung, die Einsichten zu erwarten, sondern jeder soll bei sich anfangen, und der Anfang dazu ist einfach: bei uns soll jeder nur die Käufe machen, die er wirtschaftlich zu leisten imstande ist. Und er ist das wirtschaftlich zu leisten imstande, was entscheidende Notwendigkeit für ihn und für die ist, deren Sprecher oder Beauftragter er ist. So kann auch das Buch Lebensnotwendigkeit sein, braucht es aber nicht zu sein. Und diese Reinigung (Notwendigkeit oder Nichtnotwendigkeit) dürfen wir davon erwarten, daß wir unsere Bücher niemand aufdrängen, sondern uns bemühen, herauszufühlen, wo der Bezirk der Aufdringlichkeit bei Produzent und Konsument beginnt und wo dieses Aufdrängen durch die dazugehörigen wirtschaftlichen Handreichungen gefördert würde.

Wir haben nichts weiter zu tun, und das ist selbstverständliches Ergebnis eines Gemeinschaftsbewußtseins, als unsere Bücher objektiv zur Schau zu stellen, so umfassend wir das zu tun vermögen. Der Wege dazu gibt es viele. Das Weitere wird sich

gegen 1800 Mk. für Verleger, Autor usw. Die normalen Aufschläge dürften immer noch 20% betragen. Dann hat der Sortimentler ebensoviele wie Verleger, Autor usw.

Red.

finden. Vielleicht ergibt sich dann auch, daß das Buch nur in bescheidenstem Umfange Lebenserfordernis ist, vielleicht überhaupt nicht?

Was sich daraus ergäbe, muß jeder mit sich abmachen. Haben wir aber die Gewißheit, daß unsere Bücher oder (bescheidener) einzelne unserer Bücher Notwendigkeiten sind, dann können die Lieferungsbedingungen und unsere (sich aus gewissenhaftester Kalkulation ergebenden) Preise kein Hindernis sein, daß diese Bücher die Aufgabe erfüllen, die sie innerhalb bestimmter Grenzen erfüllen können.

Gerade in bezug auf die aus unserer gegenwärtigen Wirtschaftsordnung sich ergebenden Preise habe ich wenig Angst, und wir sollten den Kummel mit dem »billigen Buch« nicht mitmachen. Ob das Buch mit 1000.— Mk. verkauft wird oder ob es verschenkt wird, hat es seine Aufgabe, dann wird es sie so oder so erfüllen, und hat es die nicht, dann ist das auch wieder so oder so vergebens.

Die Luthersche Übersetzung des Neuen Testaments kostete bei ihrem Erscheinen ein Geld im Werte eines Pferdes. Die erste Auflage war in wenigen Wochen vergriffen, und es folgte Auflage auf Auflage innerhalb weniger Jahre. Zu Zinzendorfs Zeit war das Neue Testament schon sehr viel billiger, aber es kostete immer noch einen Scheffel Roggen. Und erst unserem Jahrhundert war es vorbehalten, ungezählte Millionen dieses Buches zum Stückpreis von 10 Pfennig »auf den Markt« zu bringen. Und in welchen Beziehungen stand die Intensivität des religiösen Lebens zu dieser Preisentwicklung des Neuen Testaments? Die Antwort kann nicht zweifelhaft sein. Dieser kleine Hinweis soll niemals eine Rechtfertigung hoher Preise sein, sondern ich wollte nur die eigentlich doch selbstverständliche Beziehungslosigkeit zwischen Preis und irrationaler Bezirk gern nochmals aufgezeigt haben.

Eine Jugendbewegung im Buchhandel.

Wir jungen aus der Jugendbewegung heraufgewachsenen Buchhändler sind oft recht ungeschickt von den älteren Herren Kollegen bekämpft und mißverstanden worden. Ich beschränke mich in diesem Zusammenhang auf die eine Frage: Warum hat der Großteil des Sortiments nie ernsthaften Kampf gegen Ritsch und Schund gewagt? Warum mußte hier erst die Jugend den Anstoß geben, bis schließlich einige Herren sich besannen? Warum mußte es auch jetzt wieder geschehen, daß während der Reichskampfswoche gegen das Schundbuch in vielen Städten das alteingesessene Sortiment die neue »Bücherstube« allein kämpfen ließ? Wieviel mehr könnten wir schaffen und aufbauende Kultur verwirklichen, die in weitere Kreise zu tragen uns heute viel eher möglich ist als selbst dem Geistlichen und dem Lehrer, wenn mehr Buchhändler sich geistig-kulturellen Arbeitsmöglichkeiten anschließen wollten! Warum statt eines die Öffentlichkeit viel eindrucksvoller erfassenden gemeinsamen Arbeitens Kleinliche Schikane und verärgertes Schielen auf die gegenseitigen Lasten? — Halten wir uns damit keine Minute länger auf!

Die »kulturelle Sortimentergilde« marschiert! Aufstrebender deutscher Jugendwille leuchtet ihr voran. Bis jetzt haben sich vier Firmen der einstweilen von mir geleiteten buchhändlerischen Gruppe im Verband der Literarischen Gesellschaften Deutschlands angeschlossen. Die uns Sortimentler und die uns verbundenen Verlage einende Grundlage ist die Bereitwilligkeit, eigenes Geschäftsinteresse und Einordnung in den Dienst an der Gesamtheit in Einklang zu bringen. Der erste praktische Beweis dieser Grundeinstellung wird erbracht werden mit dem freiwilligen Verzicht auf die Erhebung des heute überholten Feuerzuschlages, zumindest für die der kulturellen Gilde verbundenen Verlage. Entsprechende Anträge an die Orts- und Kreisvereine werden eben jetzt ausgearbeitet. Sache der Verleger ist es, hierzu praktische Vorschläge zu geben. Von der Gilde vertretener Standpunkt ist, daß bei Sicherung von 40% Rabatt und halber Portoberechnung seitens des Verlegers das rührige Sortiment unter heutigen Verhältnissen auf die Zuschlagserhebung verzichten kann, zumal da durch dieses vermeint-