

preis richtiger angelegt haben würde, mag vorkommen, ist aber eine seltene Ausnahme. Es kommt hinzu, daß die Tendenz des Sortimenters auf Verteuerung des Ladenpreises geht, worauf ich noch zurückkomme. Deshalb kann und muß die Bestimmung des Ladenpreises beim Verleger bleiben, und es ist außerordentlich kurzfristig, wenn er sich dieses Grundrecht aus der Hand winden läßt. Ein Verleger, der seine Preispolitik vom Sortiment durchkreuzen läßt, legt sich selber lahm. Muß ich auf die große Zahl der Verlagsunternehmungen hinweisen, die überhaupt nur möglich sind, wenn der Verleger den Ladenpreis völlig sicher in der Hand hat? Wenn der deutsche Verlagsbuchhandel sich auf seine gegenwärtige stolze Höhe hat schwingen können, so ist das ganz wesentlich bedingt gewesen durch das System des festen Ladenpreises und seiner Bestimmung durch den Verleger. Deshalb ist es mir kein Zweifel: ein Verleger, der weiß, was er will und muß, kann auf den Anspruch des Sortiments auf »Mitbestimmung« des Ladenpreises nur eins antworten: niemals!

Ich habe diesen schroffen Gegensatz zwischen Verlag und Sortiment absichtlich mit aller Schärfe herausgearbeitet, weil mir dieser Punkt der allerwichtigste erscheint. Wir müssen klar erkennen, daß es hier für beide Teile um Lebensfragen geht. Der Verlag muß den Ladenpreis bestimmen; das Sortiment muß ausreichenden Rabatt haben. Beide Forderungen sind durchaus berechtigt — das Kunststück ist nur, wie sie beide befriedigt werden sollen.

Eines aber ist jedenfalls klar: in dem Kampf um Ladenpreis und Rabatt gibt es kein Kompromiß. Wie sollten sich die Parteien auf halbem Wege entgegenkommen? Der Verlag bestimmt entweder den Ladenpreis oder er bestimmt ihn nicht. Eine teilweise Bestimmung ist ein Unsinn. Das Sortiment hat entweder die Gewähr aus reichenden Rabattes, oder es wird unzureichenden Rabatt haben. Eine halbe Gewähr ist gerade so schlimm wie gar keine. Wir müssen also erkennen, daß die Unmöglichkeit eines Kompromisses in der Sache selbst fest verankert liegt; daß alle bisherigen Versuche aus diesem Grunde scheitern mußten und daß alle folgenden ebenso scheitern werden. Der beste Wille, die größte Geschicklichkeit der verhandelnden Persönlichkeiten kann das Unmögliche nicht möglich machen. Geben wir also diese hoffnungslosen Versuche, die so viel kostbare Zeit und Kräfte verschlingen, die so viel Enttäuschung und Verärgerung erzeugt haben — geben wir sie endlich auf und suchen nach neuen Wegen, die zum erwünschten Ziele führen. Bevor ich mich dieser Aufgabe zuwende, wird es nötig sein, sich den Stand der Dinge sehr genau anzusehen. Denn von dieser Prüfung wird die letzte Entscheidung sehr wesentlich abhängen.

Zunächst das Sortiment selbst!

Die in der Form des Teuerungszuschlags durchgesetzte Rabattsteigerung hat allem Anschein nach zu einer entsprechenden Steigerung der Rentabilität und damit zu einer wirtschaftlichen Blüte des Sortiments geführt. Man möchte sagen, daß es dem Sortiment noch nie so gut gegangen ist wie jetzt. Selbst Betriebe, bei denen es früher bedenklich haperte, sind heute schuldenfrei; die meisten verfügen über reichliche flüssige Mittel. Die Läger sind wohlgefüllt und z. T. sehr billig erworben. Ist doch z. B. das ganze in Jahresrechnung 1922 bezogene Lager zu wahren Pfennigbeträgen in den Besitz des Sortiments übergegangen. Wenn aber ein Sortimenter — und das gilt für den Verleger nicht weniger — deshalb glauben sollte, wirtschaftlich vorangekommen zu sein, dann würde man wohl erhebliche Zweifel in seine Fähigkeit, richtig zu rechnen, setzen müssen. Er möge sein Friedensvermögen mit einer halben bis ganzen Million — selbst das ist ja heute nicht einmal zu beziffern — multiplizieren und sich fragen, ob er das dann sich ergebende Vermögen sein eigen nennt. Wer vermag diese Frage zu bejahen? Fast immer wird man wohl nur bekümmert den hohen Prozentsatz überschlagen können, um den man sein Vermögen hat zusammenschmelzen sehen. Ausgenommen natürlich die zufällig von der Konjunktur Begünstigten und die ganz — Geschäftstüchtigen, die ja ebensowenig alle werden wie die — anderen.

Es ist also leider nur eine Scheinblüte, vorgetäuscht durch den Papierschleier, der heute unser Wirtschaftsleben überdeckt. Das Schlimmste aber ist, daß das Sortiment für diese Scheinblüte schwere Nachteile eingetauscht hat, die heute vielleicht nicht allzu-

schwer drücken, die aber in dem Augenblicke zu einer schweren Last werden, wo der Papierschleier einmal zerreißt.

Da ist zunächst der Rabatt. Was da an Teuerungszuschlag oben aufgesetzt wurde, ist zu einem Teil durch Berechnung von Porto und Verpackung unten wieder weggeschnitten worden. Auch die Lieferung frei Leipzig wurde ein Raub der Zeiten. Noch schwerer ins Gewicht fällt die Zerstörung des Konditionsgeschäftes, die Steigerung des Barverkehrs auf der einen, die Überschwemmung mit Buchhändlern auf der anderen Seite. Erstere nötigt zu einer starken Erhöhung des Betriebskapitals, dessen Zinsen natürlich das Spesenkonto belasten und dessen Beschaffung wohl — nach dem oben Ausgeführten — in sehr vielen Fällen nur scheinbar möglich gewesen ist. Außerdem aber zeigt sich hier eine Entwicklung des Sortiments im kapitalistischen Sinne, die eine ungeheure Gefahr für die große Masse der kapital schwachen Betriebe bedeutet.

In demselben Sinne wirkt die gewaltige Zunahme der Buchhändler, ja, der neuen, recht leistungsfähigen Betriebe, die durchaus nicht einfach als Buchhändler abgetan werden können. Diese Entwicklung ist ja bis zum Überdruß vorhergesagt worden: das Sortiment ist darüber zur Tagesordnung hinweggegangen — begreiflich, denn die »Hochkonjunktur« schaffte ja allen — wenigstens scheinbar — reichen Gewinn, und es hieß: leben und leben lassen. Aber die Hochkonjunktur wird eines Tags vorbei sein, und dann werden die Dinge ein bitterböses Gesicht zeigen. Für mich unterliegt es keinem Zweifel, daß die Zahl der buchhändlerischen Betriebe ein Vielfaches beträgt von dem, was ein Büchermarkt von normaler Kapazität ernähren kann. Was also soll erst werden bei einem unternormalen Markt, wie er todsicher auftreten wird, sobald die jetzige Scheinkonjunktur zusammenbricht? — Eine Konkurrenz von bisher nie gekannter Bitterkeit, ein großes Sterben aller Betriebe, die nicht kapitalistisch hors concours gestellt und ein Herunterinken der verbleibenden großen Masse auf das Niveau des Shopkeepers. Also eine weitere Entwicklung in der Richtung des Kapitalismus.

Wir haben also, wenn die Dinge in den jetzigen Bahnen weiterlaufen, in absehbarer Zeit mit einer völligen Umgestaltung des Sortiments zu rechnen. Deutschland war bisher mit einem dichten Netz von »Edelsortimenten« — wie sie mit Recht genannt worden sind — überspannt. Dieses Netz wird zerreißen und an seine Stelle werden treten: auf der einen Seite einige wenige Großbetriebe, literarisch und wirtschaftlich völlig auf der Höhe; auf der anderen Seite die große Masse der Kleinbetriebe, die literarisch überhaupt nicht mehr ins Gewicht fallen und wirtschaftlich so schwach sind, daß sie nur durch Nebenbetriebe (Papierhandel usw.) aufrecht erhalten werden können. Erstere sind mit ihrer kleinen Zahl natürlich entfernt nicht in der Lage, die Kapazität des Büchermarktes derart zu steigern, wie das bisher von den zahlreichen Edelbetrieben so erfolgreich bewirkt worden ist. Die Kleinbetriebe aber beeinflussen die Kapazität des Marktes überhaupt nur insoweit, als sie dem minderwertigen Bedürfnis entgegenkommen. Für die oberen Regionen der Literatur — Wissenschaft, hohe Kunst — scheiden sie aus. Alles in allem also ein gewaltiger Rückschritt des Sortiments; ideell und materiell.

Bei der engen und vielfältigen Verknüpfung aller Vorgänge im Wirtschaftsleben können so tiefgreifende Änderungen nicht ohne starke Rückwirkungen bleiben, zu denen ich mich im nächsten Abschnitt wenden werde.

(Fortsetzung folgt.)

Ewald Banse's Lexikon der Geographie. Zweiter Band: L bis Z. Georg Westermann, Braunschweig und Hamburg 1923. Hln. Gz. 42.

Dem schon angezeigten ersten Bande des schönen Werkes (Bbl. Nr. 133) reiht sich der zweite, es zum Abschluß bringend, an, in Absicht und Ausführung seinem Vorläufer gleichwertig. Damit haben wir nicht allein ein lange entbehrtes ausführliches geographisches Handwörterbuch der Geographie erhalten, wie es gegenwärtig nur in deutscher Sprache vorhanden ist, sondern auch insofern ein brauchbares Handbuch des geographischen Wissensgebietes, als hinreichend Mantelartikel und Verweisungen für eine mehr systematische Benutzung des Wörterbuches vorsorgen. Die Schwierigkeiten, die zu überwinden

