

lationsgrundlagen zugebilligt erhalten müssen. Das Gleiche gilt natürlich für den wissenschaftlichen Verlag. Anders liegen die Dinge beim Normalverlag, den ich hier allein im Auge habe. Für ihn kann das Gebot nur darin bestehen, Mittel und Wege ausfindig zu machen, um die Herstellungskosten zu mindern, ohne daß die Qualität seiner Bücher darunter leidet. Wir haben aus den Vorkriegsjahren glänzende Proben solchen Handelns: Serienbücher, deren jetzt beinahe sagenhafte Billigkeit im Verein mit inneren Qualitäten ungeheure Auflagen erzielen. Man wird mir entgegenhalten, daß nicht alle Bücher das Risiko einer hohen Auflage vertragen. Solche Bücher haben — immer mit den vorhin genannten Ausnahmen — in einem so verarmten Lande wie dem unseren keine Daseinsberechtigung. Fort damit! Was schadet's, wenn die Deutsche Bibliographie jährlich nicht mehr 35 000, sondern nur noch 5000 oder gar nur 3000 Titel verzeichnet? Der Gewinn wäre für alle Teile des Buchhandels nicht zu ermessen und vielleicht läme dann manches gute Buch eher zu seinem Rechte. Wenn jeder Verleger sich die Gewissensfrage vorlegen wollte: Ist es wesentlich, daß das Manuskript hier in meinen Händen gedruckt wird, hat es wirklich etwas »zu sagen«, besteht die ernsthafte Aussicht, daß es sich durchsetzt und Neuauflagen notwendig werden? — wäre dann nicht schon viel gebessert? Ein solches Buch läßt sich rationell herstellen und demgemäß vorteilhaft kalkulieren. Wenn ich mit einem Beispiel der jüngsten Zeit aus der eigenen Praxis kommen darf: Vor kurzem brachte mein Verlag eine umfangreiche Neuerscheinung in 10 000 Auflage heraus. Preis 20 Gmf. Darüber schrieb mir nun ein Kollege, daß es in den Kreisen einiger Hauptvertriebsfirmen »abnorm billig« gefunden würde und daß man annehme, ich sei nicht imstande, die Neuauflage zum gleichen Preise herzustellen. Diese Meinung trifft nicht zu. Die in Bälde zum Druck gehende Neuauflage wird, so hoffe ich bestimmt, zum wenigsten nicht teurer in der Herstellung werden. Nebenbei gesagt, verträgt eine solche Kalkulation die Versendung von ernsthaft angeforderten Besprechungs-Exemplaren in liberalstem Umfange, den Druck und die Verbreitung von Prospekten in sehr hohen Auflagen.

Ich wiederhole: Lediglich die Kalkulation der hohen Auflage an sich schon ergibt derartige Resultate. Man denke weiter an die Möglichkeit der Beeinflussung der Lieferanten bei solchen Auflagen hinsichtlich der Preisgestaltung! — Es kann daher nach meinem Dafürhalten für den Buchhandel nur einen Ausweg geben: Befreiung von aller überflüssigen Massenproduktion im Sinne vieler Bücher, Beschränkung auf einen Bruchteil der bisherigen Neuerscheinungen, bei denen im Laufe der Zeit mit hohen Auflagen gerechnet werden kann. Derabdrücken — oder Bestehenlassen — der Bücherpreise auf den Vorkriegsstand zugleich als wirksamstes Reklamemittel! Nur das ausgesprochen wohlfeile, wirklich preiswerte Qualitätsbuch wird damit rechnen, daß es sich in Zukunft durchsetzt. Der Preis muß im Vergleich zu anderen Bedarfs- und Geschenkartikeln so niedrig sein, daß das Buch schon dadurch auf das stärkste zum Kauf lockt. Alle

anderen Mittel, die Kaufkraft zu heben, erscheinen dagegen klein und belanglos. Wir müssen dem Grundübel zu Leibe gehen und versuchen, die Bücherpreise der gesunkenen Kaufkraft anzupassen.

Ich muß mich, um mit Kollegen Rauch zu sprechen, zu den »Trotteln« bekennen, die Henry Ford noch nicht gelesen haben — zum Troste, Herr Rauch, das Buch liegt auf meinem Schreibtisch und wartet auf ruhigere Stunden! —, aber ich kann mir gut denken, daß dieser geniale Industrielle uns über Kalkulationsgrundlagen vieles zu sagen hätte. Wer will bestreiten, daß uns die Inflationszeit das Aufstellen einer Pfennigkalkulation verlernen ließ, daß es nun gilt, auch in dieser Hinsicht von Grund auf neu zu bauen. Gibt es noch Lage der Dinge für uns eine andere Möglichkeit, als zu rechnen, wieder und noch einmal zu rechnen, bis wir bei der Kalkulation die Basis gefunden haben, die uns die Innehaltung der Vorkriegspreise gestattet?

Im deutschstämmigen Ausland — Deutsch-Osterreich, Tschechoslowakei — liegen die Verhältnisse nicht viel anders als bei uns hier im Reich. Die Kaufkraft ist sehr eingeschränkt, und wir sollten uns hüten, die seitherigen Auslandpreise zu erhöhen. Wer wollte nicht zugeben, daß der deutsche Verlag Jahre hindurch nur an seinen Auslandslieferungen verdient hat, wenn er rechtzeitig zur Währungsberrechnung übergegangen ist! Sollte es jetzt nicht seine Pflicht sein, im Interesse der Verbreitung des deutschen Buches seine Auslandspreise auch bei bescheidenem Verdienste durchzuhalten?

Königstein/T.

Wilhelm Adermann.

Das alte System,

das den Sortimenten Blut schwitzen machte, beginnt von neuem. In den Börsenblättern 288 und 294 findet man bereits drei Verlegeranzeigen, aus denen ersichtlich ist, daß die Grundpreise nicht als Goldmarkpreise anerkannt werden, sondern daß Zuschläge auf die Grundpreise erhoben werden. Andere Verleger werden diesem Beispiel folgen, und in bunter Reihe werden die Zuschläge auf die Grundpreise 10, 20, 30, 40% usw. betragen. Der Sortimenter soll dem Publikum sofort den Preis sagen, das alte Hasten, Fragen und Nachschlagen nach dem richtigen Preis, nach den verschiedensten Verlegerzuschlägen wird von neuem beginnen. Die Frage des jungen Gehilfen: welchen Zuschlag erhebt dieser oder jener Verlag? soll schnell, schnell beantwortet werden. Die angelegte Liste versagt. Der Kunde wartet und wartet, um den Preis zu erfahren, und ist erstaunt und verstimmt, daß die Bücher nicht ausgezeichnet sind. Daß der Verlag zum Grundpreis einen Zuschlag erhebt, erfährt der Sortimenter zudem häufig erst beim Nachbezug, wenn er zu seinem Erstaunen für das verkaufte Buch einen höheren Preis bezahlen muß. Er hat wie so oft in den letzten Jahren wieder für nichts gearbeitet. Also, bitte, liebe Verleger, nicht wieder das alte System der prozentualen Zuschläge für jeden Verlag in anderer Höhe, lieber einmalige Änderung der Grundpreise, wenn dies notwendig geworden ist!

München, 21. Dezember 1923.

H. Sugendubel.

Bibliographischer und Anzeigen-Teil.

Jeder Buchhändler sende das erste Exemplar jedes, auch des kleinsten Druckwerkes (Buch, Kunstdruck, Karte, Plan, Zeitungsartik. usw.) sofort an die Deutsche Bücherei des Börsenvereins der Deutschen Buchhändler zur Aufnahme in die Bibliographie.

A. Bibliographischer Teil.

Erschienene Neuigkeiten des deutschen Buchhandels.

Mitgeteilt von der Deutschen Bücherei.

Gm. = Goldmark, Gz. = Grundzahl, Schlz. = Schlüsselzahl, T. = Teuerungszuschlag, † vor dem Preise = durch 50% Zuschlag auf den Nettopreis gewonnener Verkaufspreis, b = wird nur bar abgegeben; p = auch Partlepreise, n.n. und n.n.n. = eine Gebühr für die Verzierung ist berechnet.
Neuigkeiten, die ohne Angabe des Preises eingehen, werden mit dem Vermerk »Preis nicht mitgeteilt« angezeigt. Wiederholung der Titel findet bestimmungsgemäß nicht statt.

Akademische Verlagsgesellschaft Athenaion m. b. & Co.
in Neubabelsberg.

Handbuch der Kunstwissenschaft.

Haupt, Albrecht, Dr. Geh. Baurat, Prof.: Baukunst der Renaissance in Frankreich und Deutschland. Tl 2. (1923.) 4°

2. (S. 173—364 mit Abb., 5 Taf.) Subskr.-Pr. Hlw. Gm. 17. 40

Amalthea-Verlag in Wien.

Almasoff, Boris: Rasputin und Russland. Mit 17 Abb. [Taf.]. Ins Deutsche übertr. von Emil Reich. [1923.] (246 S.) kl. 8°

Kr. 35 000. —

Amalthea-Verlag in Wien ferner:

Die Sammlung Lavater. 2.

(Lavater, [Johann Caspar]:) Goethe und sein Kreis. Ausgew. von Rudolf Payer-Thurn. Hrsg. von Eduard Castle. [1923.] (22 S., 26 Taf. versch. Gr. mit aufgekl. z. T. farb. Abb. u. Faks.) 2°

In Hlw. M. Kr. 380 000. —

Loewy, Paul: Die Lieder einer Liebe. [1923.] (54 S.) 8°

Hperg. Kr. 70 000. —

Toth, Karl: Weib und Rokoko in Frankreich. Aus d. Erleben e. Zeitgenossen Charles Pinot Duclos. [1923.] (473 S. mit Abb., zahlr. z. T. farb. Taf.) 8°

Hlw. Kr. 250 000. —

Vorzugsausg. Hldr. 430 000. —; num. Luxusausg., Hldr. 600 000. —; Ldr. 950 000. —

Breitkopf & Härtel in Leipzig.

Breitkopf & Härtels Musikbücher.

Kleine Musikerbiographien.

Keller, Otto: Peter Tschaikowsky. Ein Lebensbild. 3.—5. Aufl. Mit 1 [Titel-]Bildn. Leipzig: Breitkopf & Härtel 1924. (71 S.) fl. 8°

Gm. 1. —