

Bücher gar nicht genug Wiederverkäufer haben. Schwierig, hart und zuweilen auch ungerecht wird diese natürliche Auslese im deutschen Sortiment werden; am glimpflichsten wird aber auch hier derjenige fahren, der rechtzeitig seine Lage und die Unmöglichkeit, sich im Wirtschaftskampf oben zu halten, erkennt und daraus die nötigen Schlüsse zieht.

Wenn nun auch darüber kein Zweifel bestehen kann, daß wir wirtschaftlich nur dann wieder hochkommen können, wenn wir unsern Inlandskonsum auf das äußerste einschränken und alle freien Mittel direkt oder indirekt dem Ausbau unserer Wirtschaft zur Verfügung stellen, so darf uns diese Erkenntnis doch nicht davon abhalten, zu versuchen, aus der Gesamtsumme des wirtschaftlich erträglichen Inlandskonsums so viel als irgend möglich dem Bücherabsatz zuzuleiten. Es liegt mir deshalb auch nichts ferner, als einem untätigen Pessimismus das Wort zu reden — nur Klarheit über die Größe unserer wirtschaftlichen Not möchte ich schaffen und verbreiten helfen, um dadurch dem gedankenlosen und gefährlichen Optimismus, als könnten wir unbesorgt so weiter wirtschaften wie in den letzten Jahren, den Boden zu entziehen.

Überlegen wir, mit welchen Mitteln wir den Bücherabsatz heben und fördern können, so stoßen wir sofort auf einen ganzen Komplex wichtiger buchhändlerischer Zukunftsfragen. Im Vordergrund steht die so lange aus inneren und äußeren Gründen vernachlässigte Werbung für das Buch im allgemeinen und für das einzelne Schriftwerk im besonderen. Erstreulicherweise können wir auf diesem Gebiet in den letzten Monaten recht schöne Fortschritte feststellen und dürfen wohl auch sagen, daß der Buchhandel den Wert einer geschickten Propaganda immer besser erkennt. Aber auch die beste Propaganda wird auf die Dauer versagen, wenn ihr nicht Erzeugnisse zugrunde liegen, die nach Ausstattung und Preis jedem Wettbewerb die Spitze bieten. Diesem Punkt werden wir also unsere ganz besondere Aufmerksamkeit zuzuwenden haben.

Sind unsere heutigen Bücherpreise angemessen oder sind sie zu hoch oder zu niedrig?

Vom Publikum aus betrachtet und an seiner Kaufkraft gemessen werden sie zweifellos als zu hoch erscheinen. Es liegt daher auch für uns wie fast überall die Frage nahe, ob nicht durch eine möglichst allgemeine Ermäßigung der Bücherpreise neues Leben in das immer stiller werdende Geschäft gebracht werden könnte. Es gibt Skeptiker, die diese Frage von vornherein verneinen und sich von einer Herabsetzung der Preise um 10, ja sogar um 20% keine Belebung des Absatzes versprechen, die auch nur einigermaßen den Ausfall an Bruttogewinn wettmachen könnte. Ganz abgesehen von dieser Auffassung, zu der ich mich persönlich auch bekenne, deren Richtigkeit aber nur durch den Versuch bewiesen werden könnte, muß aber doch auch geprüft werden, wie sich die dem Publikum, ja sogar manchmal auch dem Sortiment zu hoch erscheinenden Bücherpreise vom Standpunkt des Erzeugers aus darstellen. Hier wird mir jeder Sachkundige ohne weiteres recht geben, wenn ich auspreche, daß die heutigen Bücherpreise, soweit sie sich bei friedensmäßiger Ausstattung um nicht mehr als 20% über Friedenshöhe halten, und das dürfte auf die Mehrzahl aller Bücher zutreffen, nicht entfernt mehr mit den seit Beginn des Jahres von Monat zu Monat sich steigenden Herstellungskosten und Geschäftsspesen in Einklang stehen. Heute schon klappt zwischen den Ende vorigen oder Anfang dieses Jahres festgesetzten Goldmarkpreisen und den derzeitigen Herstellungskosten eine Lücke, die jedem denkenden und rechnenden Verleger ernste Sorgen bereitet. Eine allgemeine Preisermäßigung müßte also entweder vom Verleger selbst — und zwar nicht aus dem Gewinn, sondern aus dem Vermögen — getragen werden, oder es müßte die Aussicht bestehen, daß durch eine Herabsetzung der Herstellungskosten und Geschäftsspesen früher oder später ein Ausgleich geschaffen werden könnte. Wie liegen aber hier die Verhältnisse?

Die Papierpreise sind um etwa 50 bis 60% höher als im Frieden; sie können nicht herabgesetzt werden, solange nicht die Preise für Holz, Kohlen und Frachten, die auf dem 1½fachen bis Doppelten des Friedensjahres stehen, ermäßigt werden. Die Aussichten hierfür sind aber, wie jeder einsehen wird, äußerst gering, weil das Reich und die Länder an alles andere eher denken als an die Schwächung ihrer wichtigsten Einnahmequellen. Für Buch-

druck- und Buchbinderarbeiten kann in absehbarer Zeit auf eine Verbilligung ebenfalls nicht gerechnet werden, da erst in diesen Tagen wieder neue, unter den heutigen Verhältnissen sehr empfindliche Lohnerhöhungen eingetreten sind und auch die Materialpreise mit Ausnahme der Metalle, die aber keine große Rolle spielen, keine Ermäßigung erfahren haben oder erfahren dürften. Die Steigerung der Geschäftsspesen seit Beginn dieses Jahres spürt jeder Einzelne am eigenen Leibe so stark, daß es nicht nötig ist, sie noch im einzelnen anzuführen.

Auf der ganzen Linie sehen wir uns also einer Situation gegenüber, die an eine allgemeine Herabsetzung der Bücherpreise nicht denken läßt. Wohl werden da und dort unter dem Druck der Kapitalnot Verkäufe unter den Herstellungskosten erfolgen, Rabattangebote bis zu 70 und noch mehr Prozent sprechen ja eine berechtigte Sprache, und auch im Sortiment wird manches Buch mehr oder weniger verschämt als modernes Antiquariat verkauft werden. Diese Erscheinungen dürfen uns aber nicht beunruhigen und uns nicht den Blick dafür trüben, daß eine allgemeine Herabsetzung der Bücherpreise, soweit diese sich in dem oben angedeuteten Rahmen hält, keine nennenswerte Belebung des Geschäfts, wohl aber eine kaum wieder gutzumachende Schädigung des ganzen deutschen Buchhandels zur Folge haben würde. Sollte dagegen doch in absehbarer Zeit der heute nicht vorauszu sehende und auch nicht wahrscheinliche Fall einer Ermäßigung der Herstellungskosten und Geschäftsspesen eintreten, so wird der Verlag sicher keinen Augenblick zögern, sich der allgemeinen Bewegung anzupassen. Daß in einem solchen Fall auch die unter ganz anderen Verhältnissen geschaffene Bestimmung des § 4 der buchhändlerischen Verkehrsordnung über die Regreßpflicht des Verlegers gegenüber dem Sortiment kein Hindernis für eine Anpassung der Bücherpreise an das allgemeine Preisniveau bilden dürfte, versteht sich von selbst. Diese Bestimmung ist ja auch bisher verständigermaßen nur da angewandt worden, wo ein Verleger kurz vor einer Preis herabsetzung noch größere Posten seiner Bücher an das Sortiment verkaufte.

Zum Schluß sei mir noch eine kurze Betrachtung der schon totgeglaubten, im letzten Herbst aber fröhlich wieder auferstandenen Einrichtung der Bedingtlieferung gestattet. Wohl muß die Entscheidung darüber, ob sich diese Verkehrsreform unter den heutigen Verhältnissen noch lohnen kann oder nicht, jedem einzelnen Verleger oder Sortimentler, der sich ihrer bedient, überlassen bleiben; ich glaube mich aber doch einer Unterlassung schuldig zu machen, wenn ich nicht darauf hinwiese, wie unwirtschaftlich, ja geradezu gemeinschädlich für den ganzen Buchhandel die ausgedehnte Bedingtlieferung der Vorkriegszeit war. Ich will durchaus nicht in Abrede stellen, daß es für den wissenschaftlichen Verlag wertvoll, vielleicht sogar unerläßlich sein kann, mit einer kleinen Zahl von Sortimentern einen beschränkten Bedingtverkehr aufrecht zu erhalten, verkenne auch nicht, daß für besondere Gelegenheiten, Sonderausstellungen u. dgl. Kommissionslieferungen mit kurzfristiger Abrechnung am Platze sind; darüber hinaus sollte aber von jeder Bedingtlieferung abgesehen werden, da weder für den Verleger noch für den Sortimentler ein Gewinn übrig bleiben kann, wenn 3 bis 4 Bücher (und dieser Verhältnissatz ist noch günstig) hin- und hergeschickt werden müssen, um ein einziges zu verkaufen. Zu diesem Mißverhältnis zwischen Erfolg und Spesen treten für den Verlag noch die Beschädigungen seiner vergeblich versandten Bücher und nicht zuletzt die Notwendigkeit hinzu, von vornherein größere Auflagen zu drucken und zu heften oder zu binden, als für den reinen Barverkauf erforderlich gewesen wären. Treffen diese Verluste in erster Linie den Einzelnen, so liegt die Gemeinschädlichkeit des Bedingtverkehrs darin, daß der Markt für das gute und absatzfähige Buch durch die Menge überflüssiger Erscheinungen, die nur auf dem Weg der Bedingtlieferung in das Sortiment hineingepreßt werden können, verstopft wird und daß mit seiner Hilfe Existenzen großgezogen und künstlich erhalten werden, die nur dem gesunden und lebensfähigen Sortiment die Arbeit und das Leben erschweren.

Wenn der Verlag seinen engeren Geschäftsfreunden, die sich besonders für ihn verwenden, mit Vorzugsrabatten an die Hand geht und ihnen in besonderen Fällen auch ein beschränktes Um-