

eine gewisse Umsatzhöhe, aber der Schornstein braucht nicht zu qualmen, daß einem die Augen übergehen in einer Zeit, in der die Industrie die Kesselfeuerung auszuheizen läßt und wartet, bis sie wieder einen aufnahmefähigen Markt findet, einen Markt, der Angebot und Aufnahmefähigkeit in ein besseres Verhältnis rückt. (Zuruf: Sehr richtig!)

Ich will hier nicht untersuchen, ob diese Überproduktion verteuern oder verbilligen auf den Bücherpreis wirkt, eine Frage, die gewiß auch hierher gehört, weil sie den Absatz der Neuigkeiten bestimmend beeinflusst.

Im Kampf mit dem Akademischen Schutzverein stand diese Frage mit im Brennpunkt, und die Behauptung, die Überproduktion wirke verteuern, wurde stets von dem Buchhandel als abwegig zurückgewiesen. Auch Prager weist sie in dem oben angeführten Artikel zurück, und doch gab mir das ausgezeichnete Referat über die wirtschaftliche Lage von Herrn Dr. Heß, welches wir kürzlich in der Hauptversammlung des Buchhändlerverbandes für das Königreich Sachsen hörten, zu denken. Herr Dr. Heß kam nach eingehender Begründung zu einer anderen Auffassung. Außerdem sind ja die Herstellungskosten noch so hoch, daß an eine allgemeine, auch den Absatz fördernde Preissenkung nicht gedacht werden kann.

Es ist unerklärlich, wie wenig der Verlag bei seiner Produktion alle die vielen absatzerschwerenden Faktoren der heutigen Zeit berücksichtigt. Wie soll das gegenüber der Vorkriegszeit in seiner Kaufkraft völlig erlahmte Publikum, wie soll ein im allgemeinen viel kapitalärmeres, unter wesentlich gesteigerter Spesenlast laufendes Sortiment auch noch eine Produktion aufnehmen und verbrauchen, die schon vor dem Kriege bei einer gesunden Wirtschaftslage nicht aufgebraucht werden konnte? Wie soll durch alle die verfeinerten neuen Werbungsmitel, durch großzügige Propagandaideen der Absatz gesteigert werden angesichts einer solchen hemmungslosen Produktion? Hier liegt das Hauptproblem, dem der Verlag in seiner Gesamtheit im Interesse eines rationellen Vertriebes seiner Neuigkeiten seine Aufmerksamkeit schenken sollte. Die Überproduktion ist die Quelle alles Übels, sie hat zwangsläufig auch die Überproduktion unwirtschaftlich arbeitender Kleinbetriebe und Buchhändler zur Folge.

Sollte der Verlag in seiner Gesamtheit hier nicht wieder einen grundlegenden Fehler begehen, wie seinerzeit in den viel zu lange künstlich niedergehaltenen Preisen? Einen Fehler, der eine gesunde Entwicklung der buchhändlerischen Wirtschaftslage für die Zukunft schon heute stark in Frage stellt.

Diese Überproduktion drängt die notwendige, aber als unrentabel erkannte Vertriebsart der Bedingtlieferung wieder in die alte Bahn, und dazu kommt als treibender Faktor die Kapitalnot und das gesteigerte Kreditbedürfnis des Sortiments.

Das gutgeleitete Sortiment, welches dafür sorgte, daß ihm in der Inflationszeit nicht die Felle wegschwammen, steht noch heute vor einem gutgefüllten Lager. Das ist der einzige Aktivposten, doch es steht oft mit diesem Kopf davor, es fehlen die kaufkräftigen Käufer, und die rasende Neuigkeitenproduktion, besonders in der wissenschaftlichen Literatur, läßt einen Stapel nach dem andern veralten, auf dem das Auge des Herrn noch hoffnungsfroh geruht hatte. Für entsprechende Stapelergänzung der Neuauflagen fehlt ihm das Geld und der dazu notwendige Käufer.

So sieht es heute, vielleicht mit wenigen Ausnahmen, im wissenschaftlichen Sortiment aus, und der Sortimenter ist direkt gezwungen, wieder den Bedingtvertrieb aufzunehmen. Und da gebietet ihm die mangelnde Kaufkraft des Publikums, sein volles Lager, die Einschränkung seines Personalstandes, die gegenüber dem Frieden noch wesentlich höheren Frachtspesen und nicht zuletzt ein ungenügender Rabatt Einschränkung auf der ganzen Linie. Doch auch dem Verlag ist Einschränkung bei seiner Bedingtlieferung geboten, vor allen Dingen in der Begrenzung des Kredits. Die Barmittel sind auch im Verlag stark angespannt, und es kann nicht mehr von ihm verlangt werden, wie früher einen Jahreskredit zu gewähren.

Zwischen dem wissenschaftlichen Verlag und dem wissenschaftlichen Sortiment sind ja durch die Abkommen schon fest umgrenzte buchhändlerische Wirtschaftsgruppen geschaffen, und da geht mein Vorschlag dahin, unter Berücksichtigung beiderseitiger Interessen auch den Bedingtvertrieb der Neuigkeiten möglichst einheitlich mit den Firmen zu regeln, mit denen Abkommen abgeschlossen sind.

Ich stelle mir die Regelung etwa so vor:

Der wissenschaftliche Verlag liefert an diejenigen Firmen, mit denen er Abkommen getroffen hat, seine Neuigkeiten bedingt, jedoch nur nach Verlangen direkt unter Tragung der Fracht- oder Portokosten, und erhält auch portofrei seine Remittenden zurück. Hierdurch wird schon dem Verlag eine natürliche, vor Überflutung schützende Beschränkung auferlegt und dem Sortiment auch im Interesse der Herabminderung seiner Portospesen, ganz abgesehen davon, daß die Neuigkeiten schneller und gleichmäßiger in eine Stadt geleitet werden und nicht in Leipzig verzögernden Zufälligkeiten unterliegen. Die Firma Julius Springer liefert schon so und ist in dieser Hinsicht vorbildlich. Die Abrechnung müßte im allgemeinen vierteljährlich erfolgen, und zwar so, daß bis zur Mitte des vierten Monats der Saldo bezahlt und die Remittenden bis Schluß des vierten Monats wieder in den Händen der Verleger sein müssen.

Etwa am Ende eines Quartals erscheinende Neuigkeiten müßten tunlichst auf das nächste Vierteljahrskonto verbucht werden, um dem Vertrieb der Neuigkeiten einen größeren Spielraum geben zu können. Das läge selbstverständlich im Interesse des Verlegers und des Sortiments. Disponenden fallen fort. Der Sortimenter kann nach einem Vierteljahr wohl übersehen, für welche Neuigkeit er weiteren Absatz erwarten kann, und übernimmt diese Exemplare dann für seinen Lagerbestand fest. Durch diese kurze Abrechnung wird eine schnelle intensive Propagandatätigkeit gepflogen und durch den Wegfall der Disponenden auch eine Arbeit sparende buchhalterische Vereinfachung. Der Verlag behält außerdem eine bessere Verfügungsmöglichkeit und Übersicht seiner Bestände.

Ich könnte mir hier auch noch eine andere Möglichkeit denken im Hinblick auf die sich zum Quartal häufenden Abrechnungsarbeiten, im Sortiment die Abrechnung halbjährlich erfolgen zu lassen. Doch dann müßte der Verlag auf monatliche oder zweimonatliche Abschlagszahlungen rechnen, die in einem bestimmten prozentualen Verhältnis zu der Summe der gelieferten Bedingtendungen zu stehen hätten. Die Lieferung müßte zum Barrabatt erfolgen, und dieser Barrabatt müßte ganz allgemein eine Erhöhung erfahren, die der veränderten, für das Sortiment viel schwierigeren Lage als vor dem Kriege entspricht. Der Verlag kann ja bei einer derartigen rein technischen Umgestaltung seines Neuigkeitenvertriebes als Entschädigung auf eine viel rationellere, zielbewußtere und beschleunigtere Propaganda des Sortiments rechnen, die ihm durch die erhebliche Einschränkung seiner Kreditgewährung die Möglichkeit gibt, sein Geld schneller zu erhalten und vorteilhafter anzulegen. Unterstützend wirken ja hierbei noch die vielen neuen Werbemethoden, auf die ich schon hingewiesen habe, und die ich zum Schluß noch zusammenfassend streifen will, die aber auch das Sortiment nicht unerheblich belasten und darum auch eine Erhöhung des Rabattes rechtfertigen.

Noch günstiger würde sich der Bedingtverkehr auf der neuen Grundlage für den Verkehr gestalten, wenn er zweckentsprechend mit einem zweiten, den Bedingtverkehr umgestaltenden Vorschlag verknüpft werden könnte, der dahin geht, ihn auf Grund der sich immer mehr geltend machenden Spezialisierung der Sortimente in den großen Städten und größeren Universitätsstädten zweckentsprechend einzustellen, mit anderen Worten, z. B. einer medizinischen Fachbuchhandlung einer Stadt allein medizinische Neuigkeiten, einer technischen Fachbuchhandlung allein technische Neuigkeiten zu senden und diese nicht mit auf andere Buchhandlungen unrationell zu verzetteln.

Es gewönne dadurch der Verlag in allen großen Städten kleine, fest umrissene Vertriebsmittelpunkte, deren Propagandastärke für das in Frage kommende Stadtgebiet und für das wissenschaftliche Fachgebiet sich ganz erheblich steigern könnte.