

leicht versucht sein, auch darüber hinaus zu gehen, und der Nachweis solcher Fälle werde kaum noch möglich bleiben, wenn die Norm durchbrochen sei.

Zur Illustrierung der Lage im ganzen geben wir nachstehend ferner ein uns von befreundeter Seite zugegangenes Schreiben wieder, das den Zusammenhang der Dinge und die notwendigen Schlußfolgerungen in folgendem sieht:

Eine noch nicht beobachtete Konjunktur hat im Druckgewerbe auf dem Rücken einer langen Krise der Schlüssel-Industrien (Kohle, Eisen usw.) stattgefunden. Die dauernd rauchenden Schornsteine der graphischen Industrie haben falsche Rückschlüsse im Verlag ausgelöst. Eine viel zu umfangreiche Produktion hat auch in diesem Jahre stattgefunden, leider nicht aus flüssigem Kapital, sondern zum allergrößten Teil aus Kredit hergestellt, der entweder von den Banken benutzt wurde oder von den Lieferanten verlangt und gestellt wurde. Zum größten Teil wurde der Lieferanten-Kredit in Form des heute wieder zu sehr beliebten Akzeptes herangezogen. Diese Akzeptkredite sind zum großen Teil auf eine Spekulation aufgebaut, daß ein gutes Weihnachtsgeschäft die Abdeckung dieser Kredite möglich machen werde. Wenn diese Voraussetzung nicht erfüllt wird, werden Bestände zu Verlustpreisen abgestoßen, um die Verpflichtungen zu erfüllen, und auf diese Weise wird es immer schwieriger, einen geordneten Absatzmarkt für das Buch aufzubauen. Es dürfte an der Zeit sein, daß sich die Einzelkreise der graphischen Industrie als Ganzes vom Verlag über Buchbinder, Buchdrucker bis zum Papierlieferanten über diese Fragen austauschen und die dringend notwendigen Wege für eine Gesundung des Ganzen beschreiten. Hierbei muß das durch die neue stabile Währung und aus der Volkswirtschaft heraus nicht mehr tragbare Material einer Zuvielproduktion und der alten Überproduktion vorsichtig abgewickelt werden. Die schweren Gefahren, die im kommenden Frühjahr vielen Mitgliedern der Familie der graphischen Industrie drohen, lassen es sehr dringlich erscheinen, daß mit schärfster Kritik in jedem Einzelfall die Notwendigkeit neuer Unternehmungen und Veröffentlichungen geprüft werden und der Mut aufgebracht wird, nicht gesunde Betriebe und Objekte zu liquidieren. Das Zuviel war ein mißverständlicher Luxus verwirrter Verhältnisse der Inflation. Zur Neuproduktion sind heute nur die Betriebe kleinsten und größten Umfangs, die aus eigenem flüssigen Kapital wirtschaften können, volkswirtschaftlich berechtigt. Die Härte dieses Standpunktes ist vom Schicksal diktiert und muß, weil schicksalhaft, hingenommen werden. Nur die Betriebe, die diese Erkenntnis praktisch benutzen, werden durch das Regenerium der nächstjährigen Krise zu gehen imstande sein.

Die Warnung hier vor den Tagen des Januar verdient ganz besondere Beachtung. Wer sich in der Einschätzung des Weihnachtsgeschäfts verspekuliert hat, dürfte in der Tat in ernste Bedrängnis kommen, und es wird dann ganz allgemein größter Ruhe und Vorsicht bedürfen, um einen größeren Kladderadatsch zu verhüten. Die Nerven dürfen nicht verloren werden, auch wenn die Spannung noch so groß wird. Wenn aber auch in der oben angezogenen Zuschrift der Hauptwert wieder auf die Droßelung der Produktion gelegt wird, so ist wiederholend zu bemerken, daß darin unseres Erachtens doch nicht allein der Ausweg gesucht werden kann, da der Begriff der Überproduktion im Buchhandel ein besonderes Gesicht hat und reichlich relativ ist. Das Zuviel liegt doch immer nur an bestimmter Stelle und in bestimmter Art vor. Es spielen in das Problem noch ganz andere Fragen hinein. Wir geben deshalb hier einige Ausführungen wieder, die uns aus Anlaß der Debatte über die WZJ zugegangen sind und eine Aufgabe berühren, die uns ganz besonderer Beachtung wert zu sein scheint. Es heißt da:

Ich halte für das Hauptproblem der Zeit den Vertrieb der Neuerscheinungen und als das Hauptübel das Versagen des Sortiments dabei. Das ist jetzt nicht als Vorwurf gemeint, sondern lediglich als Feststellung einer Tatsache. Ich weiß wohl, wo das Sortiment der Schuh drückt, wie die Verhältnisse augenblicklich liegen, muß es versagen; aber so lange das so bleibt, wird der Verlag dazu geführt, auf Mittel und Wege zu sinnen, für die Verbreitung seiner Werke selbst zu sorgen. Wenn ich auch nicht so trübe sehe, wie Herr Diederichs, so werden die Schwierigkeiten der nächsten Jahre dazu zwingen, den Absatz mit allen Mitteln zu beschleunigen. Der Verlag kann nicht zusehen, wie seine Bücher nach ganz kurzer Zeit vergessen daliegen und veralten. Dafür ist das darin angelegte Kapital und dessen Verzinsung zu hoch. Wir werden also wahrscheinlich immer wieder ähnliche Selbsthilfen des Ver-

lages erleben. Dabei liegt der Wunsch sehr nahe, dafür nun auch den Gewinn voll zu genießen. Es ist wirklich unberechtigt, daß das Sortiment 35 und 40% für ein Buch bekommt, dessen Titel der Käufer genau angibt, auf das er durch die Werbung des Verlages hingewiesen wurde, und das dabei womöglich nicht einmal vorrätig ist. Mir schwebt daher schon seit langem eine Art Interessen-Gemeinschaft, ich möchte beinahe sagen »Schicksals-Gemeinschaft« zwischen einer Anzahl von Verlegern und Sortimentern, eine Spezialisierung nicht nach Wissenschaften, sondern nach Verlegern, für die sich der Sortimenter wirklich verwendet und deren Bücher er kennt, vor. Diesen Sortimentern kann der Verleger einen entsprechend hohen Rabatt gewähren, weil die Gelegenheitskäufe niedriger rabattiert werden. In welcher Form das geschieht, ob in der Form der Umsatz-Provision oder in einer anderen Weise, wäre noch zu besprechen. Natürlich ist auch dies nichts Neues mehr, aber es scheint mir wirklich der Überlegung wert; nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus ideellen Gründen. Der Verkauf lediglich nach dem Gewinn kann doch unmöglich befriedigen. Die dadurch bedingte Verflachung und Amerikanisierung wäre des richtigen Buchhändlers unwürdig und ist vielleicht die größte Gefahr für uns alle. Das Verhältnis zum Buch wird verwässert, und damit schwindet die schönste Aufgabe des Buchhändlers.

Das Wichtige an dieser Anregung scheint uns der Gedanke der »Schicksals-Gemeinschaften« zu sein. Die Bildung solcher spezialisierter Interessenverbindungen dürfte vielleicht auch am ehesten die Frage der Überproduktion lösen helfen. Denn die tatsächlich vielfach höchst überflüssige Außenseiterproduktion wird dabei vermutlich am sichersten ausgeschaltet und der eingeführte Verlag sichert sich größere Aufnahmefähigkeit bei seinem angeschlossenen Sortiment. Die Arbeitsgemeinschaft des wissenschaftlichen Sortiments hat diesen Weg in gewissem Sinne ja bereits beschritten, und zwar, soweit erkennbar, doch mit bestem Erfolg. Das legt es nahe, den Gedanken auch darüber hinaus zu erproben. Wenn nicht alles trügt, verspricht allein eine solche differenzierte Neuorganisation des Buchvertriebs einen Ausweg aus den meisten Nöten der Zeit. Hier sollte also die Arbeit in der Tat einsetzen. Denn unzweifelhaft tut in der Krise, die der Buchhandel heute durchmacht, Einigkeit und fester Zusammenschluß zu gegenseitiger Stützung und Entlastung mehr denn je not. Um auch weiterhin nur eine einzige große uniforme Familie zu bilden, dazu ist der Buchhandel im ganzen vielleicht zu groß geworden. Er muß sich zum Familienverband, zur Sippe mit individuell enger zusammengeschlossenen Untergruppen um- und ausgestalten. Auch dann bleibt er noch ein Ganzes, das aber organisch gegliedert nur um so leistungsfähiger und stärker wird.

### Dem jungen Kunstsortimenter zur Belehrung.

Kunden, die einen Kunstladen betreten, lassen sich in zwei Gruppen teilen: in solche, die in der Großstadt leben oder lebten, wo sie von Jugend an auf Schritt und Tritt mit Kunst gefüttert wurden, und in solche, die in einer Provinzstadt, in reichlich philiströser Weise ihre Tage hindringend, der Besichtigung von Museen und Kunstausstellungen entraten müssen, weil es in ihrer engeren Heimat keine gibt. Daher bevorzugen die Provinzler erfahrungsgemäß beim Kauf Reproduktionen nach Gemälden moderner Meister, die ihnen vielfach erst durch Abbildungen in Familien-Zeitschriften bekannt geworden sind. Und nur ausnahmsweise, wenn der Betreffende sozusagen als Eigenbrödlar in seinem Kunstverständnis durch die Lektüre populärer Kunsthandbücher oder gelegentlichen Besuch großstädtischer Gemädegalerien weiter vorgeschritten ist, wird er nach Kunstblättern klassischer Meister Nachfrage halten. Heutigentags erscheinen allerdings in immer größerer Zahl billige Kunstmappen sowie kleine, einzelne Künstler wie Kunstmotive monographisch behandelnde Werkchen auf dem Büchermarkt, sodaß auch der Kunstsortimenter in einer kleinen Stadt nicht einmal sicher ist, ob jemand seinen Laden betritt, um das gerade im Schaufenster ausgelegte Kunstblatt zu erwerben, oder um die Reproduktion eines zwar berühmten, aber im landläufigen Handel weniger bekannten Künstlers zu bestellen.

Seit dem Erscheinen von Sauerherings systematisch geordneten Gemälde-Verzeichnissen, betitelt »Bademeccum für Künstler und Kunstfreunde« (Teil I: Geschichtsbilder, Teil II: Genrebilder, Teil III: Bildnisse, Teil IV: Religiöse Bilder, Teil V: Landschaften und Tierstücke) kann zwar selbst das weniger genau verlangte Kunstblatt ohne große Mühe vorgelegt oder besorgt werden. Indessen, da in diesem für den Kunsthandel wertvollen Nachschlagewerk die Kunst-