

gehendes und zwei schlechtgehende Werte bereichert, der Verleger zahlt womöglich drauf und der Sortimentler hat wohl drei Werke, aber keinen besonderen Nutzen davon, da ihr Absatz durch ihren Preis beschränkt ist.

Auch der Idealismus muß seine Grenzen haben, soll er wirken!

Wenn ein schöngestiger Verlag zu Weihnachten nicht weniger als 12 neue Romane größtenteils unbekannter Verfasser anzeigt, so mutet er dem Sortiment zu, in einer Zeit, wo der Käufer es sich dreimal überlegt, sein gutes Geld für einen bekanntesten, gangbarsten Roman anzulegen, zum Überschuß auch noch 12 neue Verfasser einzuführen.

Von einem großen mitteldeutschen Verlage hörte ich durch den Mund des Reisevertreters, daß er 1925 nicht weniger als 136 Neuerscheinungen und Neuauflagen herausgebracht habe. Wie das arme Sortiment das Massenaufgebot verdauen soll, das wird auch dem Verlag sicher bald Kopfschmerzen bereiten.

Eine ganze Reihe von Verlagen hat sich dem Gebiete des Reise- und Abenteuerwerkes zugewandt. Ob mit gutem oder schlechtem Erfolg, will ich dahingestellt sein lassen. Das eine kann ich jedoch feststellen, daß die Öffentlichkeit für Reisewerke im Preise von 10 bis 20 Mark bald nicht mehr ausnahmefähig sein wird, trotzdem gerade für diese Literaturgattung das größte Interesse besteht. Reines Erachtens ist eine Verbilligung solcher Bücher um 35 bis 40% mit Leichtigkeit durchzuführen, wenn die Verleger es über sich brächten, statt — sagen wir — drei oder vier Werken nur eins in entsprechend höherer Auflage herauszubringen.

Ich mag mir nicht an, verlegerische »Unfähigkeit« nachzuweisen. Das wäre töricht schon angesichts der Tatsache, daß es sich durchweg um erfolgreiche Verleger handelt. Aber ich greife wohl nicht zu weit, wenn ich an Hand dieser allgemein aufzufassenden Beispiele behaupte, daß der Verlag im ganzen noch nicht die Notwendigkeit eingesehen hat, sich gegenüber den gänzlich veränderten Friedensverhältnissen auf die Kaufkraft der Gegenwart umzustellen, und zwar vollständig umzustellen.

Nicht das Sortiment, sondern der Verlag trägt letzten Endes die Verantwortung dafür, daß heute viele hunderte von Sortimentern mit ihren teuer eingekauften Vorräten rettungslos eingefroren sind und sich nur mit sehr erheblichen Substanzverlusten aus ihrer Lage befreien können.

Der Verlag im allgemeinen gibt dauernd bekannt, daß seine Preise um 25 bis 30% zu niedrig angesetzt sind und daß er nur mit Verlust arbeitet. Zu dieser Behauptung steht aber die ungeheure Erzeugung in trassendem Widerspruch, denn sie zeigt, daß der Verlag immer noch über bedeutende Geldmittel verfügt. Da Leihkapital kaum in Frage kommt, so müssen die Gewinne, die der Verlag aus seinen bisherigen Werken zieht, immer noch sehr hoch sein, mit anderen Worten: die jetzigen Preise können nicht zu niedrig sein.

Der französische Verlag hat sich den Verhältnissen schnell und geschickt angepaßt. Die Billigkeit des französischen Buches rührt nicht, wie immer wieder glaubhaft zu machen versucht wird, aus dem (von der französischen Wirtschaft längst überwundenen) Valutaversall her, sondern ist die Folge der neuen kaufmännischen Einstellung des französischen Verlages, der sein Buch trotz erhöhter Herstellungskosten heute viel billiger herstellt als vor dem Kriege. Er hat seine Erzeugung bedeutend eingeschränkt und druckt dafür viel höhere Auflagen. Mit dem Siegeszuge des französischen Buches und damit der französischen Kultur in der ganzen Welt hat Frankreich dem politischen Siege auch noch den kulturellen Sieg über das Deutschtum nachgeschickt. Was einmal verloren ist, ist sehr schwer wiederzuerobert. Wenn der deutsche Verlag nicht sofort darangeht, mit seiner bisherigen Wahnsinnspolitik aufzuhören, ist das früher so große überseeische Absatzfeld für immer verloren, damit auch der deutsche Kultureinfluß für immer ausgeschaltet.

Die fortschreitende Mechanisierung des ganzen Lebenszuschnitts geht durchaus nicht, wie immer angenommen wird, von Amerika aus. Sie ist die Auswirkung des neubeginnenden merkantilen Zeitabschnitts, der auf den vorhergegangenen fußt und sich aus ihnen ganz organisch entwickelt hat. Die Buchgemeinschaften sind keine Einzelercheinungen, sondern nur der Anfang eines ganzen

Systems, das eine völlige Umwälzung des ganzen Buchhandels zur Folge haben wird und dessen Umrisse schon jetzt schemenhaft zu erkennen sind. Der Buchhandel muß sich fragen: wie rasch wird er sich diesem neuen Wirtschaftssystem anzupassen verstehen?

Die Wirtschaftslage wird sich in den nächsten Jahren nicht bessern, sondern bedeutend verschlechtern. Zu den Zwangslasten der Reparationen kommen jetzt die freiwilligen Lasten des Zinsendienstes der zahllosen, größtenteils unproduktiv verankerten Anleihen. Trotzdem kennt die Erzeugung des Verlages keine Grenzen. Je mehr er erzeugt, desto näher rückt die eigene Erstickungsgefahr. Wo nichts ist, hat der Kaiser sein Recht verloren. Wo keine zahlkräftigen Kunden sind, da kann das Sortiment nichts absetzen. Da nützen weder Sonderfenster noch Vorträge. Warum macht der Verlag nicht einmal eine allgemeine Atempause? Wäre es denn wirklich unmöglich, daß der Verlegerverein, verbindlich für alle seine Mitglieder, beschlösse, daß von Ostern 1926 bis Ostern 1927 außer Neuauflagen keine einzige Neuerscheinung herausgebracht werden dürfe? Für den Buchhandel wäre das eine ungetrübte »schöpferische Pause«, der deutschen Geisteskultur ginge dabei nichts verloren, denn aufgeschoben ist ja nicht aufgehoben! Jedenfalls wären die Wirkungen einer solchen für den gesamten Buchhandel außerordentlich gesundende.

Übererzeugung verursacht hohe Preise, Beschränkung ermöglicht wirksamere Werbung, höhere Auflagen und niedrigere Preise.

Sehen wir uns nur einmal die Verzeichnisse großer Verlage an. Da stehen Hunderte von Titeln, über deren Daseinszweck sich der Leser keine Auskunft zu geben vermag. Das sind all die Sorgenkinder, die mit großen Hoffnungen aus der Taufe gehoben wurden, denen »durchschlagender Erfolg«, »ungeheures Aussehen«, »umwälzende Wirkung«, »glänzendes Geschäft« vorausgesagt wurden und die dann langsam, langsam eingeschlafen waren, nachdem von alledem nichts eingetroffen war. Diese unglückseligen Werke werden nun jahrzehntelang in den Lagerverzeichnissen, Rundschreiben und Anzeigen mitgeschleppt, werden dem armen Sortimentler aufgeredet, bei dem sie sich zu Ladenhütern entwickeln, oder verstauben in den Kellern des Verlages. Warum räumt man mit diesem ungangbaren Zeug, das keinen Menschen interessiert, nicht auf, stampft es ein oder stößt es billig ab? Statt dessen belastet man damit seine Kataloge und verdirbt dem Sortiment und dem Bücherfreund die Übersicht.

Oder man hat von einem Verfasser ein gangbares Buch verlegt, sofort fühlt man sich durch den Erfolg gehoben und genötigt, auch andere seiner Werke herauszubringen. Aber o weh, sie wollen und wollen nicht gehen, mag der Verfasser noch so beliebt sein, sie finden in der Öffentlichkeit keine Gegenliebe. Nach 10 oder 15 Jahren ist die erste Auflage glücklich mit Ach und Krach an den Mann gebracht. Aber statt nun den Buchhandel künftighin mit diesem ungangbaren Buch zu verschonen und es nicht neu aufzulegen, nein, da steht der Verlag es als Ehrenpflicht an, nun auch von diesem Buch, »dessen Erfolg er doch erzwungen hat«, eine 2. Auflage anzeigen zu müssen. Oder der Ehrgeiz des Verfassers will, daß ja keins seiner Geisteskinder der Mitwelt vorenthalten werden darf.

Kurz, es werden wieder 2000 oder 3000 Stück gedruckt, und der Jammer geht von neuem los! Verlegerischer Großmut oder Verfassererhrgeiz zuliebe muß sich das Sortiment nun wieder jahrelang dazu hergeben, lumpige 3000 Stück eines ungangbaren, vielleicht ganz unbedeutenden Buches mit aller Gewalt durchzudrücken und seine Kundschaft damit zu verärgern.

So geht es heute vielen Tausenden von Büchern, die durchaus nicht vom Markt verschwinden wollen. Welch ungeheure Energien werden mit solchem Spiel verbraucht! Wieviel Kraft wird im Buchhandel unnötig verpufft! Welche ungeheure Summen werden von Verlag und Sortiment zum Fenster hinausgeworfen!

Dem Idealismus zuliebe? Das ist kein ideales Ziel, sich in anstrengender körperlicher und geistiger Arbeit aufzureiben, um Geisteserzeugnisse mehr oder minder fraglichen Wertes mit mehr oder weniger rücksichtsvollen Mitteln an den Mann zu bringen!

Dem Verlag also sei es gesagt: »In der Beschränkung zeigt sich der Meister!« Nur dann wird der Buchhandel die Buchgemeinschaften von heute und morgen überwinden können.