

Eine andere Erscheinung, die nicht unbeachtet bleiben darf, ist in dem »Amerikanismus« unseres Publikums zu sehen. Nur noch neueste Werke finden Absatz, und die Möglichkeit, alte bewährte Bücher zu verkaufen, wird immer geringer. So zeigt eine Statistik über die im Dezember 1925 am meisten gelaufenen 30 Bücher im Vergleich mit dem Vorjahr, daß nicht nur die durchschnittliche Umsatzziffer erheblich gewachsen ist, sondern daß auch der durchschnittliche Ladenpreis ein höherer ist. Da es sich bei allen zum Vergleich herangezogenen Werken nur um Erscheinungen der Weihnachtszeit handelt, kann man daraus unschwer folgern, daß dieses Ergebnis bei Rückgang des Gesamtumsatzes nur zum Nachteil älterer Erscheinungen möglich war.

Handelt es sich hier nicht um eine vorübergehende Erscheinung, so wird das Sortiment beim Einkauf und bei Bewertung seiner Lagerbestände in Zukunft noch vorsichtiger sein müssen. Könnten in früherer Zeit bei einem gut verwalteten Sortimentslager Ladenhüter fast vermieden werden, so können heute Bücher, die über ein Jahr unverkauft am Lager stehen, nicht mehr als vollwertig angesehen werden. Der Vorstand des Börsenvereins wird nicht umhin können, diese Frage eingehend zu studieren und durch Änderung der Verkaufsbestimmungen bzw. durch Schaffung einer »Ausverkaufsordnung« die unvermeidlichen Verkäufe unter dem Ladenpreis in geordnete Bahnen zu lenken.

Der schönwissenschaftliche Buchhandel hat in dem verflossenen Jahre in seiner Entwicklung vielleicht mehr noch als jede andere Richtung unseres Standes ein Spiegelbild der allgemeinen Wirtschaftslage geboten. Das schönwissenschaftliche und vor allem das belletristische Werk wurde im Gegensatz zu der Auffassung gesünderer Zeitepochen mehr und mehr als Luxusartikel gewertet, dessen Produktions- und Absatzchancen von dem jeweiligen Grade der Flüssigkeit des Kapitals abhängig waren. So war namentlich das zweite Halbjahr 1925 mit seiner ausgesprochenen Versteifung des Geldmarktes den schönwissenschaftlichen Unternehmungen recht wenig günstig. Während der Verlag infolge der eingegangenen Autorenverpflichtungen genötigt war, seine eingeleitete Produktion ziemlich unvermindert hinauszubringen, vermochte das Sortiment als Abnehmer diese Produktion nicht in der vorgesehenen Weise aufzunehmen; es beschränkte sich vielmehr soweit wie irgend angängig auf den Verkauf seiner Lagerbestände. So ergab sich für den Verlag die Schwierigkeit, seine Novitäten in genügender Menge unterzubringen, eine Schwierigkeit, die nur dort, wo es gelang, eine oder die andere Neuheit als Modebuch durchzusetzen, überwunden wurde. Dieser Charakter des Modebuches mit intensiver, aber relativ kurzer Laufdauer hat sich beim belletristischen Werke leider stärker als bisher herausgebildet. Der mit der zwangsläufig durchgeführten Produktion nicht Schritt haltende Absatz neuer Werke durch das Sortiment hat vielfach zu Stauungen auf den Verlagslagern geführt, zumal da diese Lager häufig mit alten Holzpapierbeständen noch stark belastet waren. Diese Überlastung einerseits, die Geldknappheit andererseits ergaben öfter die Notwendigkeit einer Verringerung dieser Bestände auf dem Wege der Verramschung. Hier hat kurz vor Weihnachten namentlich die direkt an das Publikum erfolgte Abstoßung großer Bestände des Verlages Allstein zu Ramschpreisen dem regulären Sortimentsgeschäft Eintrag getan. Auch durch das Abfließen wesentlicher Ramschbestände von seiten der verschiedensten Verlage in die Warenhäuser und auf die Bücherwagen ist eine gewisse Beeinträchtigung des regulären Handels eingetreten.

Während alle diese Erscheinungen als vorübergehende Störungen aufzufassen sind, wie sie im Gefolge jeder Wirtschaftskrise einhergehen, kann ein gleiches nach den bisherigen Erfahrungen nicht von jener Konkurrenz behauptet werden, die dem Sortiment durch die Preisunterbietung und den direkten Vertrieb von seiten der Buchgemeinschaften erwachsen ist und weiter erwächst. Als eine hauptsächlichliche Schädigung durch die Buchgemeinschaften muß neben ihrem breiten Wettbewerb der Umstand bezeichnet werden, daß sie infolge ihrer durch den direkten Vertrieb verhältnismäßig weniger Werke ermöglichten billigen Preise das Vertrauen des Publikums in die gewissenhafte Kalkulation und den realen Preis des neuen, im regulären Sortiment vertriebenen Buches erschüttert haben. Hier bedarf es noch weiterer methodischer Arbeit zur Auf-

klärung des Publikums über die Tatsache, daß es dem Verleger, der das Absatzrisiko seiner Werke ohne festen Abnehmerstamm und im Vertriebe durch das Sortiment zu tragen hat, unmöglich ist, in seiner Preiskalkulation Schritt zu halten mit Unternehmungen, die unter Umgehung des Sortiments auf Grund von Zwangsabnehmerlisten und unter Beschränkung auf einen Bruchteil der Literatur ihre Produktion vertreiben.

In bezug auf die äußere Gestalt des Buches ist zu erwähnen, daß die Ausstattung, was Satz, Druck, Papier, Einband betrifft, sich mehr und mehr den Friedensformen genähert hat, wie die Verlage auch bestrebt gewesen sind, die Preisstellung trotz aller immer schwieriger gewordenen Verhältnisse von den Preisen der Friedenszeit nicht zu weit zu entfernen.

Als erfreulich kann es schließlich bezeichnet werden, daß trotz der überaus widrigen wirtschaftlichen Verhältnisse Geschäftsaussichten oder Konkurse weder im belletristischen Verlagsbuchhandel noch unter den hauptsächlich schönwissenschaftliche Literatur vertreibenden Sortimentern in nennenswerter Zahl zu verzeichnen waren.

Im wissenschaftlichen Sortiment waren die Umsätze in den ersten fünf Monaten 1925 einigermaßen zufriedenstellend. Es kamen dann, wie alljährlich, ruhige Sommermonate. Besorgniserregend wurde der Rückgang des Umsatzes erst, als im Gegensatz zu früher der Herbst keine Besserung des Geschäfts brachte, ja sogar von Monat zu Monat die Umsatzzahlen weiter zurüdggingen. Der finanzielle Ertrag wurde noch weiter geschmälert durch außerordentliche Propagandaanstrengungen, die von allen Seiten in fast überreichem Maße gemacht wurden. Der Rückgang der Umsätze ist also nicht zu suchen in einem Versagen des Sortiments, sondern zurückzuführen auf den immer mehr zutage tretenden Geldmangel seiner Kunden. Erschwert wurde die Lage noch durch die direkten Propagandamaßnahmen einzelner Verleger, die glaubten, sich so neue Absatzquellen schaffen zu können. Selbst wenn diese direkten Vertriebsmaßnahmen des Verlages Erfolge gehabt haben, so können das nur Augenblickserfolge sein. Man kann ein Buch nicht zweimal an denselben Interessenten verkaufen; einmal direkt, ein zweites Mal durch Vermittlung des Sortiments. Auf die Dauer muß dieses in Zahlungsschwierigkeiten kommen, wenn es auf seinen eingekauften Vorräten sitzen bleibt. Es ist dringend zu wünschen, daß der Verlag einmal in seiner Produktion auf die Absatzmöglichkeit Rücksicht nimmt und zweitens den Verteilerkreis nicht ohne dringende Gründe über die Firmen hinaus erweitert, die schon bisher sich mit dem Vertriebe wissenschaftlicher Literatur befaßt haben.

Der wissenschaftliche Verlag muß mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr im großen und ganzen zufrieden sein. Dieses zweite Geschäftsjahr mit fester Währung brachte eine entschiedene Belebung gegenüber dem Jahre 1924. Der allgemeine wirtschaftliche Niedergang, der dann Ende 1925 einsetzte, ist aber auch auf den wissenschaftlichen Verlag nicht ohne Einwirkung geblieben, sodaß für das neue Jahr mit einem Fortschritt der Belebung vorläufig nicht zu rechnen ist. Im Gegensatz zur Vorkriegszeit mußten zur Erzielung gleicher Ergebnisse viel größere Anstrengungen gemacht werden. Die Werbetätigkeit verschlingt außerordentliche Kosten, ohne auch nur annähernd die gleiche Wirkung auszuüben wie früher. Außerdem ist der Absatzmarkt vielfach noch durch die aus früherer Zeit stammenden großen Bestände, namentlich auch im Auslande, verstopft und wird erst langsam wieder aufnahmefähig. Es rächt sich auch jetzt die in dem Entwertungsjahre eingerissene Gewohnheit, allzuhohe Auflagen zu drucken, sodaß von vielen Werken größere Bestände veralten und dadurch völlig unverkäuflich werden. Dazu kommt der hohe Steuerdruck, der sich namentlich in diesem Jahr erst besonders auswirken wird. Im Gegensatz zu dem im allgemeinen noch unbefriedigenden Absatz, namentlich von Lehrbüchern, steht das Angebot von Verfassern, die ohne Einsicht für die schwierigen Absatzverhältnisse meist außergewöhnliche Ansprüche stellen. So erfordert es vom wissenschaftlichen Verleger eine ganz besondere Geschicklichkeit, bei den vielen Angeboten das Gangbare von dem Ungangbaren zu trennen, die Ansprüche der Verfasser auf ein erträgliches Maß herabzusetzen und für die Bücher Preise zu errechnen, die im richtigen Verhältnis zur verminderten Kaufkraft