

Redaktioneller Teil

Jahresbericht zur 52. Hauptversammlung des Badisch-Pfälzischen Buchhändler- Verbandes in Neustadt a. S. am 3. Juli 1927.

Über das verfloffene Jahr kann ich in meinem Bericht nicht sehr viel Erfreuliches melden. Der aufsteigenden Wirtschaftskurve folgt der Buchhandel nur sehr langsam nach, obwohl ihr Tempo gar nicht so übermäßig schnell ist, und es will fast scheinen, als ob es nicht gelingen würde, wenigstens einigermaßen Schritt zu halten.

Die Absatzkrise, die im Frühjahr 1925 begann, hat sich im Jahre 1926 nur wenig gemildert. Wohl melden die Berichte eine Besserung des Weihnachtsgeschäftes, aber diese konnte die Einbuße, die der Sommer und Herbst gebracht hatten, nicht wettmachen. Die Gründe dieser Erscheinung sind in den verschiedenen Berichten erschöpfend und von allen Seiten beleuchtet worden, sodaß ich es mir ersparen kann, ausführlich darauf zurückzukommen. Wer die Wirtschaftsberichte des Herrn Professor Menz, die Geschäftsberichte des Börsenvereins, der Kreis- und Ortsvereine und der Gilde aufmerksam gelesen hat, dem kann ich Neues nicht mehr sagen.

Ganz besonders aber möchte ich doch aufmerksam machen auf die Ausführungen, die Herr Dr. Kilpper in der Hauptversammlung des Verlegervereins am 14. Mai dieses Jahres gemacht hat. Sie sind veröffentlicht in Nr. 124 des Börsenblattes. Herr Dr. Kilpper meint, es sei nicht richtig, wenn man immer behaupte, das Publikum habe kein Geld für Bücher und könne die hohen Bücherpreise nicht zahlen. Als Sortimentler hört man Tag für Tag diese Klagen. Gewiß sind viele Buchfreunde nicht mehr in der Lage, ihren Bücherbedarf in gewohnter Höhe anzuschaffen. Wenn aber im verfloffenen Winter nur ein Bruchteil der Gelder, die für alle möglichen Vergnügungen ausgegeben worden sind, in die Kasse der Buchhändler geflossen wäre, dann wäre dem Verlag und dem Sortiment geholfen. Das Buch hat leider einen Fehler: es muß in stiller Klausur gelesen werden, man wird dabei nicht gesehen, und Toiletten können nicht gezeigt werden. Für viele Menschen scheidet deshalb das Buch ganz aus. Das Tempo unserer Zeit, die Entgeistigung des Publikums, besonders der Jugend, bedingt durch Radio, Kino, Tanz, Sport usw., dazu der Geldmangel und die Steuerlasten, das sind die Feinde des Buches.

Bei dieser Sachlage ist es schwer, durch Werbung eine Umsatzsteigerung zu erzielen. Auf Sortimentler und Publikum prasselte aber im vergangenen Herbst und Winter ein Platzregen von Werbepraktiken nieder, der auch gute Keime im Werden zu ersticken drohte.

Die Lage in unserem engeren Verbandsgebiet entspricht im Verlag und im Sortiment im allgemeinen der Lage des gesamten deutschen Buchhandels. Zum Teil, wie in der besetzten Pfalz, ist sie noch schwieriger und schlimmer.

Über das abgelaufene Geschäftsjahr liegen aus dem badischen und pfälzischen Verlag und Sortiment Berichte vor, die uns ein Spiegelbild der gegenwärtigen Lage geben. Stimmen des badischen Verlages aus Karlsruhe, Freiburg, Mannheim und Heidelberg berichten etwa folgendes:

Es scheint zwar seit 1924 eine ruhige, sehr langsame Aufwärtsentwicklung eingeleitet zu haben, jedoch ist die Kaufkraft des Publikums immer noch stark beeinträchtigt, das Interesse

abgelenkt durch Film und Radio. Besonders der belletristische Verlag hat darunter zu leiden. Beispiel: Auf 1500 Prospekte und entsprechende Anzeigen im Börsenblatt kamen kaum ein Duzend Bestellungen trotz angebotener 40 Prozent Rabatt. Es fehlt der Auslandabsatz und derjenige in Elsaß-Lothringen, der für Baden recht bedeutend war. Im allgemeinen ist der Absatz nur durch Herabsetzung der Preise zu erreichen (von 1926 auf 1927 um etwa ein Siebentel). Auch die Buchgemeinschaften machen dem Verlag große Schwierigkeiten. Neuen Unternehmungen gegenüber verhalten sich die Verleger sehr zurückhaltend.

Der rechts- und staatswissenschaftliche Verlag erfreut sich starker Produktion und verhältnismäßig guten Absatzes, besonders großer Aufträge von seiten norddeutscher Behörden. Der pädagogische und Zeitschriften-Verlag haben ihre festen Abnehmerkreise. Am günstigsten scheint die Konjunktur für die Erbauungsliteratur zu sein, bei der über steigenden Umsatz berichtet wird. Der Schulbuchverlag hat im ganzen befriedigend gearbeitet, der Absatz war bei einzelnen Firmen doppelt so groß wie in früheren Jahren. Es wäre aber sehr erwünscht, wenn bei den Gesamtlieferungen an Gemeinden usw. zur Vermeidung der wilden Konkurrenz seitens der Papier- und Schreibwarenhändler und anderer Außenseiter von der Vereinigung der Schulbuchverleger eine feste Rabattskala festgesetzt würde, über welche unter keinen Umständen in den Angeboten hinausgegangen werden dürfte. Seitens der Schulbuchverleger wird geklagt, daß das Sortiment zum Teil verlagert habe. Die Bestellungen seien viel zu spät eingegangen, sodaß häufig unnötige Spesen entstanden sind. Es fehle augenscheinlich die Fühlung mit den Schulbehörden.

Überhaupt wird allgemein sehr über das Sortiment geklagt. In der Zahlungsweise sei eine kleine Besserung eingetreten, da einzelne schwache Existenzen verschwunden seien. Durch die BVB gingen die Zahlungen gut ein, aber im übrigen gäbe es viele Scherereien. Deshalb sind viele Verleger gezwungen, sich direkt an ihre Interessenten zu wenden; die Sortimentler erhalten die Bestellungen, und der Verlag muß zu all seiner Mühe auch noch einen hohen Rabatt geben von Verkäufen, an denen er keinen Verdienst mehr hat.

Der Absatz des Vorjahres an populärer Literatur hatte den Friedensstand überschritten. In dem ersten Semester dieses Jahres ist er gegen das erste Semester 1926 allerdings zurückgeblieben.

Die Lage des Sortimentsbuchhandels ist wenig rosig. Die Rabattverkürzung, welche die A. v. B. ihren Mitgliedern glaubt empfehlen zu müssen, hat das wissenschaftliche Sortiment auf das schwerste getroffen. Nach den Verhandlungen, die Ende Januar in Berlin stattgefunden hatten, konnte das Sortiment annehmen, daß es nicht zum Außersten kommen würde, und war deshalb um so peinlicher überrascht, als trotz der Gegenvorstellungen das Diktat der Rabattverkürzung erfolgte. Der dem wissenschaftlichen Sortiment zugebilligte Rabatt reicht an den Spesenetat der meisten Sortimente heran und macht den Vertrieb des wissenschaftlichen Buches mit seinen hohen Spesen unlohrend. Es scheint recht fraglich, ob die in Aussicht gestellte Verbilligung des wissenschaftlichen Buches eintreten und die damit erhoffte Umsatzsteigerung den dringend notwendigen Ausgleich bringen wird. Andere Faktoren würden hierzu wesentlich mehr beitragen. Es