

meistert das Glück. Auch in anderen Geschäftszweigen ist, trotz mäßiger Ausichten, aus demselben Grunde der Andrang erheblich.

Was sich wirklich in der Kriegs- und Nachkriegszeit gewandelt hat, ist der Bedingtverkehr und die Kreditfrist. Die starke Einschränkung beider würde ein Zeichen der Gesundung sein, wenn nicht durch Umstände, die nicht dem Buchhandel zur Last fallen, allem Anschein nach sowohl die Unternehmungslust als auch das Betriebskapital der Sortimentler gemindert worden wäre. Winterhoff schreibt mit Recht den Bedingtlieferungen eine den Sortimenterbuchhandel künstlich aufblähende Wirkung zu (S. 55). Aber sie sind alte Verkehrsitten, wurden früher für eine der das Sortiment tragenden Säulen gehalten, sind auch jetzt noch nicht ganz entbehrlich, haben aber ursächlich mit den schädlichen Wirkungen, die Winterhoff dem Kartell zuschreibt, nicht das geringste zu tun.

Daß der Verkauf von Büchern schwieriger ist als der der meisten anderen Waren, liegt am Buch selbst. Mit den kaufmännischen Markenartikeln, mit denen es, des festen Ladenpreises wegen, oft verglichen wird, hat das Buch, außer dem festen Preise, nichts gemein. Einen Artikel »Das Buch« gibt es nicht. Jedes einzelne Buch ist ein Artikel für sich, der erfunden, hergestellt und eingeführt werden muß, aber meist während des Versuches der Einführung erstickt oder bald nachher wieder verschwindet, weil er zur Dauer nicht genug innere Kraft besitzt oder weil die Kosten nachhaltigen Betriebes nicht lohnen. Ausnahmen nur werden zu gangbarer Ware. Auch diese wird nicht dauernder Verbrauchsgegenstand des Käufers, sondern wird nur einmal gekauft und selten mehrmals gelesen. Das Buch ist nicht immer Genuß, oft Arbeit, und deshalb wird das Buch, bewußt oder unbewußt, von vielen gemieden.

Diese vergeblichen Wagnisse und Mühen um Einführung unlebendiger Waren sind die versteckten Ursachen, die den Buchhandel so wenig lohnend machen. Gegen diese Nietenkrankheit wächst kein anderes Kraut als höchste Verlegerweisheit, wie sie nicht jedem eigen. Und die Sortimentler leiden mit. Die Ironie ist, daß wir Buchhändler obendrein als die teuren Leute verrufen sind, die man auf jedem Wege zu umgehen klug tut.

Das sind zwar Gemeinplätze. Man kann sich aber diesen Unterschied der Ware Buch von anderen Waren kaum eindringlich genug in Erinnerung bringen, wenn es sich im Buchhandel schwer tut und sich's darum handelt, über Absatzhemmungen Klar zu werden. Zigarettensorten und Bücher lassen sich nicht vergleichen.

Zu diesen ständigen Schwierigkeiten sind nun noch besondere hinzugetreten.

Unleugbar erleben wir seit einigen Jahren eine nach dem Aufschwunge der Vorkriegszeit und den Jahren 1917—21 doppelt empfindliche Abkehr vom Buche. So sehr diese uns Buchhändlern wider den Strich geht — wir werden dabei nicht gefragt, wir können in diese Entwicklung kaum eingreifen. Unbeteiligte, denen sie nicht wehe tut, können sogar sagen, es sei recht gut, wenn der Deutsche weniger Bücherwurm und mehr Tatmensch und Mann des praktischen Lebens werde. Möglich auch, daß der seit je auslandsüchtige Deutsche sich von dem Amerikanismus, der Verblödung durch das Übermaß der Magazine, Bilderhefte, Zeitungen, Kinos und Sonstiges versimpeln läßt. Wir sind dazu auf dem Wege. Man lese nur das ausgezeichnete Buch von Adolf Halkfeld, Amerika und der Amerikanismus (Eugen Diederichs, Jena), insbesondere den vierten Abschnitt »Fesseln des Geistes«.

Unleugbar ist ferner, daß jetzt das Sortiment im wesentlichen nur noch für Neuigkeiten ausnahmefähig ist, daß es aber auch von diesen nur einen Bruchteil absetzen kann, daß darum die unverkäuflichen Verlagsvorräte sich bedrohlich mehren, daß all dies in einer wahrscheinlich viele Existenzen vernichtenden Krisis enden muß. Zweifellos hat Winterhoff recht, wenn er die 36 000 jährlich erscheinenden deutschen Bücher für ein Krankheitszeichen hält. Nur eine völlige Umkehr innerhalb des Sortimentsbuchhandels, meint er, könne zur Gesundung

führen, auch wenn sie mit großen Opfern verbunden sein würde. Aber es handele sich nicht um das Wohlergehen des einzelnen Betriebes, sondern um die Erreichung eines leistungsfähigen Buchhandels in seiner Gesamtheit. (S. 50.)

Die Einführung des Zwangs-Ladenpreises und seine Durchführung ist das Werk der besten Männer des Buchhandels der letzten 50 Jahre gewesen. Wer die Kröner- und Albert Brodhaus-Zeit mitgemacht hat, weiß, daß man damals glaubte, Bedeutendes geleistet zu haben. Aber das dürfte kein Grund sein, in gewandelter Zeit anderes zu tun, wenn wir uns überzeugen müßten, daß neue Zeiten neue Einrichtungen fordern. Aber strengste Besonnenheit tut not.

Winterhoff will hinaus auf die Rückwandlung des Ladenpreises in einen Katalog- oder Richtpreis, nach dem sich niemand zu richten braucht. Dazu wird sich in absehbarer Zeit weder im Börsenverein eine Mehrheit finden noch eine genügend gewichtige Verlegergruppe. Denn jeder Verlag wird sich einen solchen Sprung ins Dunkle erst zehnmal überlegen, ehe er ihn tut, auch wenn er nur für den eigenen Betrieb, nicht für das Gemeinwohl denkt.

Was kann er dabei für sich erhoffen?

Daß sich, wie Winterhoff meint, nun sehr bald wieder Groß-Sortimenter (Matadore, Groß-Schleuderer) einstellen, die ihm bis zu ein Zehntel der Auflage oder doch größere Partien abnehmen? Zugegeben, daß solches geschieht, darf der Verleger doch nur auf einen so niedrigen Preis rechnen, daß der Matador die anderen Sortimentler ausstechen und dennoch einen dem Wagnis entsprechenden Gewinn erzielen kann. Zugegeben auch, daß ein Buch, so erst unter die Leute gebracht, weitere Nachfrage ziehen und die Kleinsortimenter zwingen kann, es ebenfalls zu führen oder zu besorgen. Das alles ist solange vorteilhaft, als es nicht viele tun. Nachher nicht mehr.

Ferner: Es bedarf nicht der allgemeinen Aufhebung des Ladenpreises, um den Weg freizumachen zur Verwertung der Verlags-Restbestände. Der Weg ist ja schon jetzt frei! Der Verleger braucht nur den Ladenpreis des einzelnen Wertes aufzuheben und Sortimentler zu suchen, die ihm die Bestände für mäßiges Geld abnehmen und unter die Leute bringen. Das ist in den letzten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts eine sehr schwungvolle Sache gewesen, und die Reisenden der Groß-Antiquariate, der Fr. Eugen Köhler, Griesbach, Neufeld, Jolowicz, Schwelm, Fock, Strauß u. a. haben glänzende Geschäfte gemacht. Aber schon vor dem Kartell, wo auch schon der Verlag viel zuviel gedruckt hat! Das Ramschgeschäft könnte, soweit es vom Buchhandel abhängt, heute noch gehen, geht aber nicht mehr. Die Einstellung der Deutschen zum Buch hat sich verändert. Man will weniger als ehedem das Gute, auch wenn es alt ist, sondern das Neue, Sensationelle oder gar nur Kitsch. Aus diesem Grunde schlagen die meisten Versuche mit Schaufenstern voll billiger Bücher (statt . . . nur . . . M.) fehl. Dagegen ist die Höhe des Preises nicht unbedingt ein Absatzhinderis. Ein Buch, das nützt oder erfreut, läuft auch jetzt noch zu jedem angemessenen Preise, wer überhaupt Geld hat; ein Buch das nicht nützt, ärgert oder langweilt, mag man nicht geschenkt. Der Rückgang der Bücherkaufkraft ist weit weniger die Folge der Verarmung als die eines seelischen Vorganges, der aber weit in die Kartellvorzeit zurückreicht. Denn schon damals stand der Verleger unter dem Zwange, alljährlich Neuigkeiten anzubieten, wollte er nicht in Vergessenheit geraten. Nur daß dies alles sich jetzt schneller vollzieht als früher ist ein Kennzeichen der auch sonst schnellebigen Gegenwart.

Was aber wären die voraussichtlichen Folgen, wenn wirklich der Zwangsladenpreis aufgehoben würde?

Das Heer der Buch- und Nebenbuchhändler, der Kiosk-, Eisenbahn- und Gasthofbuchhändler, der Papier- und Buch-Kramlädchen, die Kolportage- und Reisebuchhändler würden bleiben; von ihnen begehrt niemand unter dem Preis zu kaufen. Die Vollsortimente würden als solche, gedrückt von den Sortimentermatadoren, zu erheblichem Teile nicht mehr bestehen können, würden noch mehr als bisher sich auf gangbarste Aller-