

stärkeren Gliede allmählich abgedrosselt zu werden. Solch ein Gefühl aber hat jeder von uns seit den Frühlingstagen dieses Jahres, seit jenen Tagen, in welchen sich die Monopolmacht des wissenschaftlichen Verlegers dem deutschen Sortiment gegenüber als gewalttätige Macht offenbart hat. Das Rundschreiben eines einzigen wissenschaftlichen Verlegers, in dem dieser wesentlich das verschwiegen hat, was die Hauptsache des Rundschreibens hätte sein müssen, nämlich »daß das Sortiment zu der Rabattverkürzung des wissenschaftlichen Verlages unmöglich seine Zustimmung geben könne«, hatte den Verlag irregeführt, ihn veranlaßt, kraft seines Monopols eine Gewaltmaßregel zu ergreifen, die überall im Sortiment Empörung auslösen mußte. Kantate 1925 war nach langen Verhandlungen zwischen dem wissenschaftlichen Verlag und dem Sortiment ein Vertrag geschlossen worden: 30% Grundrabatt für alle Sortimententer, und was darüber hinaus: freie Vereinbarung zwischen jedem einzelnen Verlag und jedem einzelnen Sortimententer. Es war nach heißem Kampf, und zwar durch den Einfluß des leider zu früh verstorbenen Dr. de Gruyter, endlich der Rabatt festgesetzt worden, der einfach Lebensnotwendigkeit war und heute noch ist. Das Sortiment hat dann diesen von Herrn Dr. Oldenbourg und Herrn Ritschmann öffentlich abgeschlossenen Vertrag auf Treu und Glauben hingenommen und seine ganze Arbeit auf diesem Vertrag aufgebaut und mußte nun erfahren, daß Treu und Glauben nichts mehr gelten, sondern mit einem Federstrich dank der Monopolmacht alles ausgelöscht werden kann. Es mußte erkennen, daß auch der Börsenverein solch einem Treiben ohnmächtig zusehen mußte. Wohl haben einige wissenschaftliche Verleger, nachdem sie den wahren Sachverhalt erfahren hatten, die Rabattverkürzung nicht mitgemacht, ein noch größerer Teil des wissenschaftlichen Verlages hat auch das Vorgehen nicht gebilligt, aber die Konsequenzen haben auch diese Verleger gegenüber dem Sortiment bis heute nicht gezogen. Es ist tief beschämend, daß auf der Kantateversammlung 1927 nicht nur der Verleger, der Rede und Antwort hätte stehen müssen, warum er den Einspruch des Sortiments verschwiegen, gefehlt, sondern daß sich kein Verleger gefunden hat, der dem Sortiment gegenüber öffentlich den Schritt gerechtfertigt hätte. Er war nicht zu rechtfertigen, denn der Satz: »Der Augenblick ist gekommen, da —« war von vornherein ein Satz der inneren Unwahrheit. Die Verleger wußten, daß die Mieterhöhungen kommen würden; sie wußten, daß die Portoerhöhungen uns drohten; sie wußten, daß neue Steuern unserer warteten, und es war ein reiner Hohn, zu sagen: »Der Augenblick ist gekommen, da —«.

Über die Anträge der Gilde soll nicht gesprochen werden, sie mögen rechtlich falsch gewesen sein, sie waren aber geboren aus dem Unrecht, das dem Sortiment zugesetzt worden war, und es war ein Fehlen an Mut seitens des Verlages, gegen diese Anträge aufzutreten, und mußte das Sortiment in dem festen Glauben bestärken, daß auch der Verlag das Empfinden hatte, daß das schwere Unrecht nicht zu verteidigen war. Wir alle haben aber seit Kantate 1927 ein Schamgefühl in uns über die Ohnmacht und Schwäche, die im Börsenverein dadurch herrscht, daß solch wichtige Fragen nicht öffentlich behandelt werden können, weil einfach ein Teil der Mitglieder durch Obstruktion die Arbeiten illusorisch machen kann. Wie anders 1925! Da zog sich der Verlag zurück, um einen Weg zu finden, und er ist gefunden worden. Drei Jahre lang ist zum Segen des deutschen wissenschaftlichen Buchhandels gearbeitet worden. Was ist aber seit Frühjahr 1927 vom wissenschaftlichen Verlag geschehen?, was von seinen Versprechungen erfüllt? Kein Preis ist verbilligt, nichts durch persönliche Verhandlungen geändert worden, nur das eine bleibt: Das Sortiment soll arbeiten ohne Verdienst und der Verlag mehr verdienen auf Kosten des Sortiments! Doch jeder lese das Börsenblatt Nr. 210 vom 8. September 1927, in dem Herr Foden als Erster Vorsitzender des Buchhändlerverbandes für das (ehemalige) Königreich Sachsen so wunderbar alles geschildert hat. Diese Börsenblattnummer sollte jeder Verleger und jeder Sortimententer sich auf seinen Schreibtisch legen und immer wieder darin lesen, dann würden Verlag und Sortiment sich besser verstehen lernen.

In diesem Zusammenhange sei auch die Kreditfrage erwähnt. Offen muß einmal gesagt werden: Der wissenschaftliche Verlag nährt sich von dem Entgegenkommen des schönwissenschaftlichen Verlages. Das Sortiment wäre gar nicht in der Lage, den wissenschaftlichen Verlag so schnell zu bezahlen, wie dieser verlangt, wenn der schönwissenschaftliche Verlag nicht Kredit gewährte. Beamte und Behörden können nicht so schnell zahlen, wie der wissenschaftliche Verlag es von uns fordert, und dem schönwissenschaftlichen Verlag muß es gedankt werden, daß er erkannt hat, daß das ganze Wirtschaftsleben auch im Buchhandel nur durch Kreditgewähren gehoben werden kann. Längst ist im übrigen Handel das Dreimonatsziel und länger üblich, und nur der wissenschaftliche Verlag und ein kleiner Teil des schönwissenschaftlichen kann sich nicht entschließen, den Forderungen des Tages gerecht zu werden. Das Sortiment weiß aber, daß es möglich ist, denn auch der Verlag hat längst wieder Ziel bei der Papierindustrie und den Druckereien. Unsere Forderung nach längerem Ziel muß um so stärker sein, da sich das Verhältnis vom Bar- zum Rechnungverkauf im letzten Jahre völlig geändert hat. Wenn wir im vorigen Jahre noch sagen durften, daß die Hälfte bar, die Hälfte in Rechnung verkauft wurde, so ist es heute Tatsache, daß höchstens nur ein Drittel bar und zwei Drittel in Rechnung getätigt werden und daß leider die Zahlungsweise unserer Kunden wieder sehr schleppend geworden ist. Gibt aber der Kleinhandel nicht Kredit, so wandern auch die letzten Käufer in die Warenhäuser und Konsumvereine. Deshalb bitten wir den Verlag dringend: Finden Sie einen Weg, der es dem Sortiment möglich macht, seinen Kunden diesen Kredit zu gewähren, ohne durch Bankzinsen verbluten zu müssen! Der Verlag selbst hat das größte Interesse daran, denn nur ein kaufkräftiges Sortiment kann die Produktion des Verlages aufnehmen. Würden sich die Verleger einmal die Lager der Sortimententer ansehen, sie würden staunen, welche Werte hier lagern und welche Verluste das Sortiment durch die Unverkäuflichkeit so mancher Bücher hat. Diese Unverkäuflichkeit rührt zum großen Teil daher, daß der Verlag sich nicht entschließen kann, im Laufe des Jahres seine Neuerscheinungen herauszugeben, sondern fast die ganze Produktion auf das Weihnachtsgeschäft einstellt. Bei dem Tempo unserer Zeit aber sind schon im Februar/März die Bücher, die Weihnachten erschienen, veraltet.

Von dem Konjunkturmchwung merkt der Buchhandel sehr wenig. Die Nachwehen der Inflation sind noch zu stark. Das Notwendigste sind Kleidung und Nahrung; erstere muß mehr als je ergänzt werden, da lange Jahre nicht gekauft werden konnte, letztere steigt dauernd im Preise; dazu kommt die Verteuerung der Wohnung, sodaß die Einnahmen bei den meisten Privat- sowie Staatsangestellten, zumal akademischen Beamten kaum hinreichen, das Notwendigste zu bestreiten, geschweige denn, sich den Luxus eines Buches zu leisten. Die trostlose Politik mit all ihren Begleiterscheinungen aber hat die Menschen so müde gemacht, daß sie nur vergessen, nur zerstreut sein wollen, und statt Ruhe nach des Tages Unruhe suchen sie Lärm und Zerstreuung, weil ihnen die innere Ruhe fehlt, zu einem Buch zu greifen. Die Jugend ist noch ganz verloren; sie wird vom Sport beherrscht. Die vielen billigen Bibliotheken haben das Publikum irregemacht; zudem haben die Lesezirkel den Augenblick erkannt und bringen in die Häuser in Mengen das Lesefutter, das heute begehrt wird und von dem sich die meisten nähren. Immer größer wird die Gefahr durch die Grossisten, denn da diese im regulären Buchhandel keinen Absatz finden, wenden sie sich an die Buchbinder und andere Ladengeschäfte und ziehen den Buchhandel künstlich groß. Der Buchhandel aber wird eine immer größere Gefahr, weil er sich nur auf die Bücher wirft, die hoch rabattiert sind, und dem ordentlichen Sortiment die Kulturaufgaben überläßt. Wird aber dem Sortiment noch weiter das genommen, was leicht verkäuflich ist, so wird er mehr und mehr auf die Bahn getrieben, Bücherverkäufer zu werden, und das, was noch immer der Stolz des deutschen Buchhandels ist, Vermittler des Geistes zu sein, wird dem rein geschäftlichen Interesse weichen müssen. Aber alles dieses könnte